

АЛЕКСАНДР КУЗИН

Как с помощью контент-маркетинга
выстроить очередь в агентство
недвижимости

”

РУКОВОДИТЕЛЬ
КОМПАНИИ **ROCKETCON**
ОСНОВАТЕЛЬ БИЗНЕС
КЛУБА РИЭЛТОРОВ,
САМОГО
БЫСТРОРАСТУЩЕГО
СООБЩЕСТВА
СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ
КЛИЕНТЫ И УЧЕНИКИ:
9000 РИЭЛТОРОВ
ИЗ **54** ГОРОДОВ РОССИИ И
ЕВРОПЫ

“

АЛЕКСАНДР КУЗИН

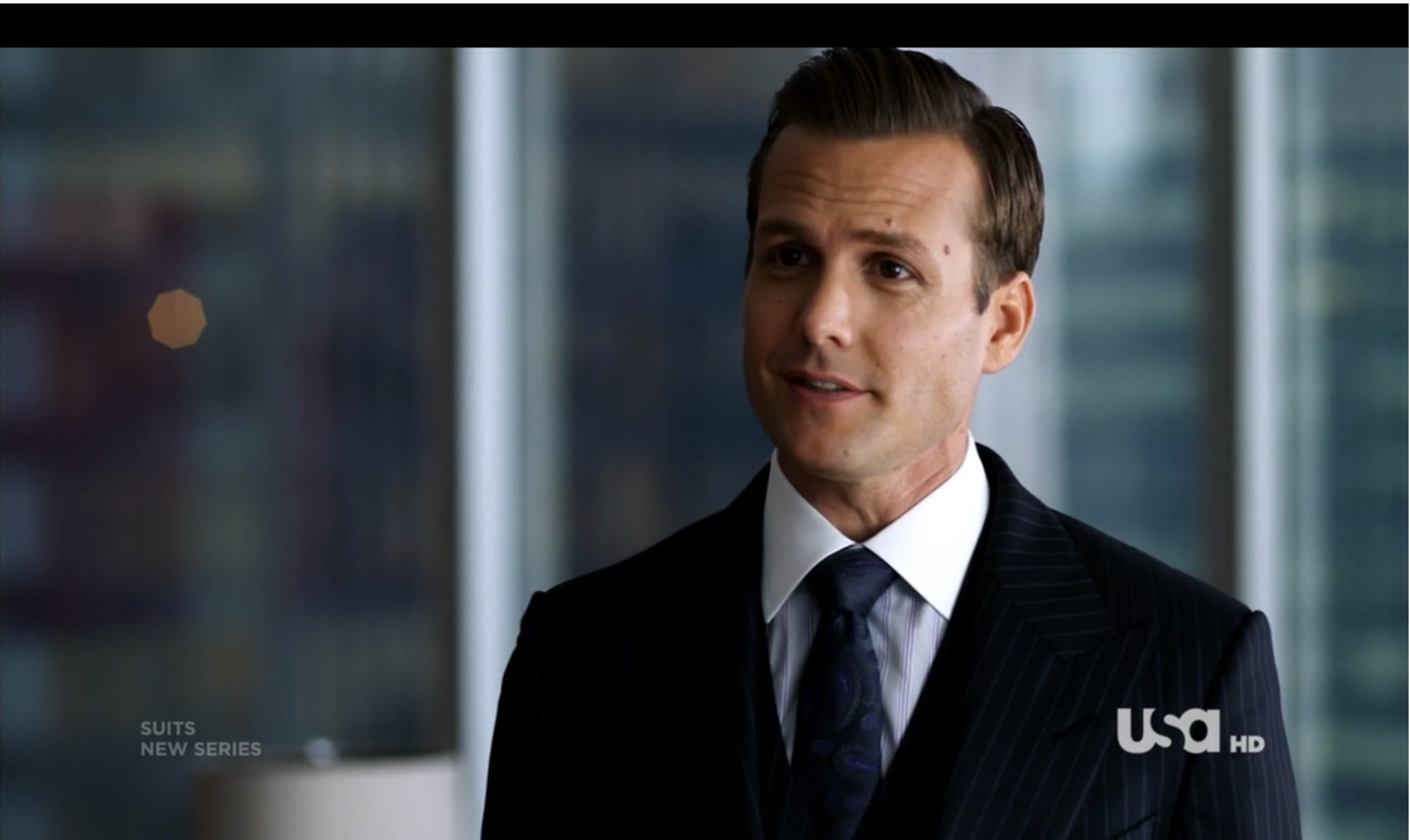


ЧТО ТАКОЕ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ?



- Образовательный маркетинг, входящий маркетинг, маркетинг вовлечения
- Создание и распространение брендированного контента
- Подход к сайту и площадкам распространения, как к СМИ
- Контент-маркетинг: Контент+SEO+SMM

КОЛЛЕГИ, ОТВЕЧАЮ, РЕКЛАМА ХУЖЕ СТАЛА РАБОТАТЬ





С ЧЕГО НАЧАТЬ?

- Чего вы хотите добиться с помощью внедрения контент-маркетинга?
- Кто ваша целевая аудитория? В какой информации нуждается потребитель, планирующий купить ваш продукт?
- Площадки посева для Вашей ЦА
- Кто создает контент: компания, руководитель, риэлторы?



Тренды

Видеоконтент

Прямые эфиры

Минимум рекламы

Уникальный личный контент

Вовлечение аудитории

Сериальность

A person in a red jacket stands on a narrow, dark rock ledge that juts out over a vast, deep fjord. The water is a pale, milky blue, and the surrounding cliffs are steep and rocky. The scene is captured from a high angle, emphasizing the isolation and scale of the landscape.

ИНСТРУМЕНТЫ

- Социальные сети
- Подкасты
- Блог на сайте
- Блог на отдельном домене
- Приложения
- Видео
- Мероприятия



ТИПЫ КОНТЕНТА

- **Фото(личное, объекты, места, люди)**
- **Видеоконтент**
- **Статьи**
- **Экспертное мнение**
- **Комментарий на новость**
- **Вирусный контент**
- **Сериал**
- **Мысль**





СТАНДАРТНЫЕ ОШИБКИ РИЭЛТОРОВ

- **Не даем контент**
- **Пишем про политику, недостаток клиентов**
- **Обсуждение конкретных сделок**
- **Критика клиентов**
- **Прямая реклама**
- **Стандартные картинки и посты**
- **Нерегулярность постов и активности**



A photograph of a person in a white kayak navigating through white water rapids. The person is wearing a dark shirt and shorts, and is holding a red and black paddle. The water is splashing around the kayak, creating a dynamic and energetic scene. The background shows a hazy, mountainous landscape under a cloudy sky.

СОЗДАНИЕ КОНТЕНТА

- Профессиональная команда или рабочая группа
- Руководитель компании
- Риэлтор-звезда
- Все риэлторы



ПОСЕВ КОНТЕНТА

- Группы, паблики
- Сайт
- Форумы, газеты
- Платный трафик через таргетинг
- Личные профили в социальных сетях

СИЛА ЭКСПЕРТНОСТИ

Моя Страница ред.

Мои Друзья

Мои Фотографии

Мои Видеозаписи

Мои Аудиозаписи

Мои Сообщения +2

Мои Группы +2

Мои Новости

Мои Ответы

Мои Закладки

Мои Настройки

Документы

Реклама

Мастер-группа п..

Напоминание

Сегодня день рождения Ильи Бельникова, Артема Медведева, Анюты Халиковой, Марины Обуховой, Алексея Докучаева, Натальи Прусак, Елены Чубаровой, Артема Акулинина, Мариночки Ерошенковой, Татьяны Неймышевой, Маргариты Бусыгиной, Adel

Диалоги

Просмотр диалогов

Действия | К списку друзей

Алексей Корнеев ✕

Юлия Астанкова ✕



Юлия

17:35:32

6 как продать ИПОТЕЧНУЮ КВАРТИРУ?



МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПРОДАТЬ ИПОТЕЧНУЮ КВАРТИРУ? ЕСТЬ ТРИ СПОСОБА, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРИБЛИЗИТЬ ЭТО СПАСИБО КВАРТИРА, ЗА КОТОРУЮ ВЫ ВСЕ ЕЩЕ ВЫПЛАЧИВАЕТЕ КРЕДИТ.

Квадратный метр ипотеки

Юлия Астанкова, автор блога "Ипотека для всех"

Сегодня Юлиана решила попросить читателей поделиться своим опытом, как продать квартиру, которую вы купили в ипотеку. Юлиана решила, что лучше всего продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, если вы сможете найти покупателя, который готов заплатить за нее полную стоимость. Юлиана решила, что лучше всего продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, если вы сможете найти покупателя, который готов заплатить за нее полную стоимость. Юлиана решила, что лучше всего продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, если вы сможете найти покупателя, который готов заплатить за нее полную стоимость.

1 вариант первый - ГАСИМ ДОЛГ

Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит. В этом случае вы можете продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и использовать полученные деньги для погашения кредита. Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит.

2 вариант второй - МЕНЯЕМ ЗАЕМЩИКА

Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит. В этом случае вы можете продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и использовать полученные деньги для погашения кредита. Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит.



3 вариант третий - ОБМЕН

Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит. В этом случае вы можете продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и использовать полученные деньги для погашения кредита. Этот вариант подходит тем, кто хочет продать квартиру, которую вы купили в ипотеку, и не имеет возможности выплатить кредит.

Привет, Саша! 😊 (Сверстали статью, 1 августа выпуск) Это юбилейный 100-й, они его раскручивать будут)) Теперь веду колонку 😊
Спасибо большое за крутой коучинг по экспертности! 😊 Это все твои заслуги 🙌💋 Спаиииииибо!!!



Введите Ваше сообщение...



СИЛА ВИДЕООБЗОРОВ

- С обзора новостроек приходят в среднем 10 теплых лидов
Потребитель видел специалиста, знает продукт, высокая лояльность
- Средний цикл принятия решения 2-4 месяца
- По первому же обзору, через 14 дней сделка на 11, 4 млн
Комиссия 360 т.р.
- Всего после данного обзора в работе 12 лидов с планируемым закрытием сделок через 2 месяца, средний чек 150-300 тыс. руб
- Средний возраст от 40 лет
- Многие были ранее в городе, но разочарованы сервисом

A person in a pink shirt and black pants stands on a narrow, dark rock ledge that juts out from a steep, forested cliff. Below the ledge is a deep valley with a winding river. The scene is captured in a cinematic style with a blue and green color palette.

ЧТО НА ВЫХОДЕ?

- Приходят качественно прогретые лиды
- Высокое вовлечение аудитории
- Прикладная польза потребителям в вашем городе
- Формирование адвокатов бренда и агентов влияния
- Повышение узнаваемости бренда
- Повышение конверсии на верхнем уровне воронки
- Хотят работать только с Вами и иногда даже готовы на жертвы ради этого



Чек-лист на каждый день

ВАЖНО!

- *1 пост в день(365 в году)*
- *1 видео в неделю(36 в году)*
- *1 статья в месяц(12 в году)*
- *Создание полезного контента*
- *Встраиваем в картину дня новые действия*
- *Активный набор подписчиков*
- *Строгая регулярность*
- *Всегда стараемся улучшить и попробовать новое*

Коллеги, просьба! Внедряйте!!!

