

# Лиды и звонки: взгляд со стороны порталов по недвижимости

## Добрый Андрей



- ✓ Настоящее на рынке недвижимости
- ✓ Настоящее на рынке Интернет продвижения
- ✓ Почему только звонки - это плохо
- ✓ Как Вам продают звонки
- ✓ К чему идёт и итог.

- ✓ Кризисные явления. Перегретость рынка. Ипотека. Ликвид и неликвид.
- ✓ Изменение парадигмы выбора недвижимости - на смену 90х-начала 2000х - СФ, "элитные" объекты и проч.
- ✓ Изменение параметров выбора недвижимости людьми: объект - локация - соц дем - парковки, садики, рейтинги - психотипы и экология.
- ✓ Уменьшение роли риэлторов.

- ✓ **Изменение парадигмы рынка - развитие технологий**
- ✓ **Множество мест нахождения аудитории, big data, мобильные устройства, выбор согласно другим критерием.**

- ✓ Цель - продавать. Продавать сразу или формировать бренд / спрос
- ✓ Многоканальность и увеличение работы:  
поисковики (seo и контекст), соц сети (контент, репутация, таргеты, посты), площадки (отзывы, базы, жк..), свой сайт (адаптивность, работа, контент, юзабилити), CRM, продукт, креатив...

**Слишком много - склонность к упрощению.**

Продавали показы - их тематичность, гео, R&F,  
продавали клики - их качество, пост клик, время,  
отказы, конверсия в просмотры планировок, теперь  
звонки. Апогей - % от продажи через несколько лет.

и важен качественный интегрированный показатель (в т.ч. звонки).

- ✓ Оценка по звонкам - всё равно что по посетителям в Галерее (известна тем, что очень маленькая доля покупателей).
- ✓ Полгода год два три (проблемные, неликвидный старый фонд, удаленные по локации, загородка, большая коммерция)
- ✓ От 20 до 90% потери звонков. У ВСЕХ спб крупнейших РА и мск. Часть преднамеренная (мск) - агентству. Тесты. Неверная настройка (вначале 20 процентов, 2 недели 50)
- ✓ Потери вернувшегося клиента. Через N времени. С другого устройства. "Наш сайт".
- ✓ Людей заставляют звонить - оставлять лиды - все хуже звонят. Цель - получение лида, неважно какими способами. Да, лиды увеличились, звонки тоже. А продажи? Нет.
- ✓ Сделки в звонки - с 15 на 1 уже 30 на 1, скоро будет 50 и далее. Перезванивают 80%. Проблема менеджеров.
- ✓ Звонки не равно реклама. Спб норм. Мск - ужас. Потеря звонков - только через посадочные.
- ✓ При уменьшении медийной рекламы и присутствия в прессе падает контекст и, например, трафик с форумов
- ✓ Важен креатив. CTR (а значит и число кликов) в зависимости от объявления может отличаться в 4 раза
- ✓ Путаница каналов – переходы с соц. сетей, приложений, https.. реферрера. UTM. Первый – последний заход перед лидом-звонок.

- ✓ 100 схем. Порталы стали РА. РА имеют свои проекты. Цель - звонок. Качество неважно.
- ✓ Арбитраж трафика. Контекст, соц сети, инстаграмм, партнерки. Игра с ретаргетингом. а) общего трафика б) конкретных жк в) общие "срочно нужны очевидцы на скидку"
- ✓ Продажа баз людей с определенными интересами агентствами.
- ✓ Спам по sms, whats up, и проч.
- ✓ Прокидывание аудитории
- ✓ Колл бэки и "занятость номера".
- ✓ Подмена официальных сайтов. Похожие домена. Скопированные полностью сайта для арбитража.
- ✓ Колл центры.
- ✓ Партнерки вебмастеров
- ✓ Сборщики лидов для обзвона - из телефонов в звонки. Заманухи.
- ✓ Объявления на порталах. Для новостроек спб работает 5 порталов. ВСЁ.
- ✓ Запуск ртб.
- ✓ Сервисы youdo и прочих "исполнителей"
- ✓ Специальные приложения «выбора новостройки»
- ✓ Колл бэки
- ✓ Оффлайн дежурства у новостроек.
- ✓ .... (можно продолжать долго)

- ✓ Пришло в Москве. Не рады.
- ✓ В Петербурге пока стопорится, но московские "РА-порталы" и пара питерских вентилируют ситуацию.
- ✓ Итог - от полной профанации до совершенно холодного клиента.
- ✓ Цена звонка в спб в новострое от 700 рублей. По рекламе от 2 000 до 50 000 и не факт, что за 1 000 - лучше.
- ✓ Выход - уход от покупки звонков в интегрированные показатели
- ✓ Сквозная аналитика – отлично, но пока утопия.



Вопросы?  
Добрый Андрей  
a@dobryi.ru  
Руководитель  
Интернет-издательства PDG



**Restate.ru**



**ТОЛЬКО СВЕЖИЕ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ**

Полный ассортимент объявлений  
о продаже и аренде недвижимости

Портал **restate.ru** ПОРТАЛ