



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС  
Санкт-Петербург, 2016 г.

## КОНСТАНТИН БАРСУКОВ

Генеральный директор

## СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ:

увеличиваем  
количество клиентов,  
а не количество расходов

На примере компании  
«Релайт-Недвижимость»



Новости компании (текст, видео, ссылка)

Новости рынка недвижимости (текст, видео, ссылка)

Статья (своя или чужая, ссылка)

Фотография объекта недвижимости

Описание объекта недвижимости

Фотографии сотрудников

Юмор из недвижимости

Юмор не из недвижимости

Видео и т.п.



Потому что так у всех

Потому что нужно что-то публиковать

Потому что мне это нравится

Потому что я думаю, что это нравится клиентам

Потому что так считает специалист по SMM

Потому, что это нравится «девочке»,  
которая ведет наши страницы



*ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ*



| <b>Задача</b>                        | <b>Публикации в ленте</b> |
|--------------------------------------|---------------------------|
| Продавать объекты                    | Фото и описание объекта   |
| Показать «лица» сотрудников          | Фото сотрудников          |
| Показать, что мы «прикольные ребята» | Юмор                      |
| И т.п.                               |                           |

## Новости и публикации



16.06.15

### РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ РИЭЛТОРОВ ВЫБРАЛА БУДУЩЕГО ПРЕЗИДЕНТА

10 июня в Казани состоялся ряд официальных мероприятий Российской Гильдии Риэлторов: заседание Правления, Национальный Совет и ежегодный Съезд РГР. Все они, так или иначе, были объединены единой тематикой: какие шаги должна предпринять Российская Гильдия Риэлторов, чтобы в текущих непростых условиях не только не допустить снижения темпов развития, но и обеспечить полноценную реализацию своей стратегии, ключевым элементом которой является развитие сервисов, предоставляемых членам РГР.

Не будет преувеличением сказать, что состоявшееся обсуждение носило



Президент «РЕЛАЙТ-Недвижимость», Вице-президент РГР Олег Самойлов, выступая в ходе обсуждения кандидатур, предостерег участников Съезда от реализации подобного подхода в силу его невысокой эффективности. «Я глубоко уважаю обоих кандидатов и считаю каждого из них своим другом» — заявил Олег Самойлов – «Однако в данном случае предлагаю не забывать, что мы выбираем не просто товарища, а того, на чьи плечи уже через год ляжет руководство РГР. И коль скоро это так, считаю, что мы должны выбирать не только человека, но и его программу. Если исходить из этой позиции, предвыборная программа Татьяны Деменок видится мне более проработанной. Соответственно,

предлагаю участникам Съезда сделать выбор в ее пользу».

Подсчет голосов зафиксировал следующий результат: Татьяна Деменок — 526 голосов, Дмитрий Костюничев – 414 голосов.

Поздравляем Татьяну Деменок с избранием на пост Президент-электа Российской Гильдии Риэлторов!

Пресс-служба «РЕЛАЙТ-Недвижимость»

*ТО ЧТО МЫ ХОТИМ – РАБОТАЕТ?  
ИЛИ ГДЕ НУЖНО ПРОДАВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ...*





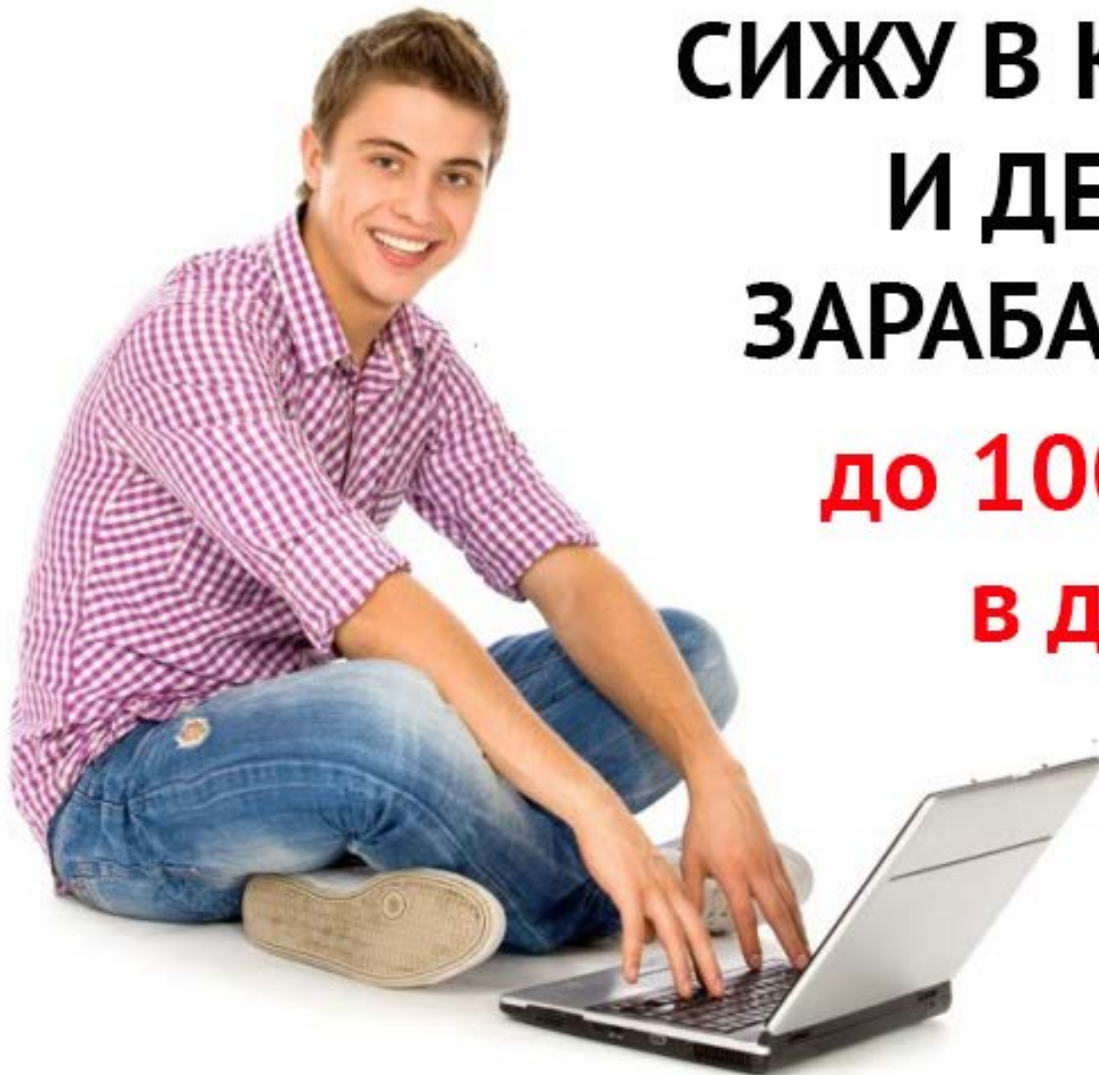
А что у вас на сайте?



Статьи, обзоры, мнения  
комментарии,  
выступления и т.п.

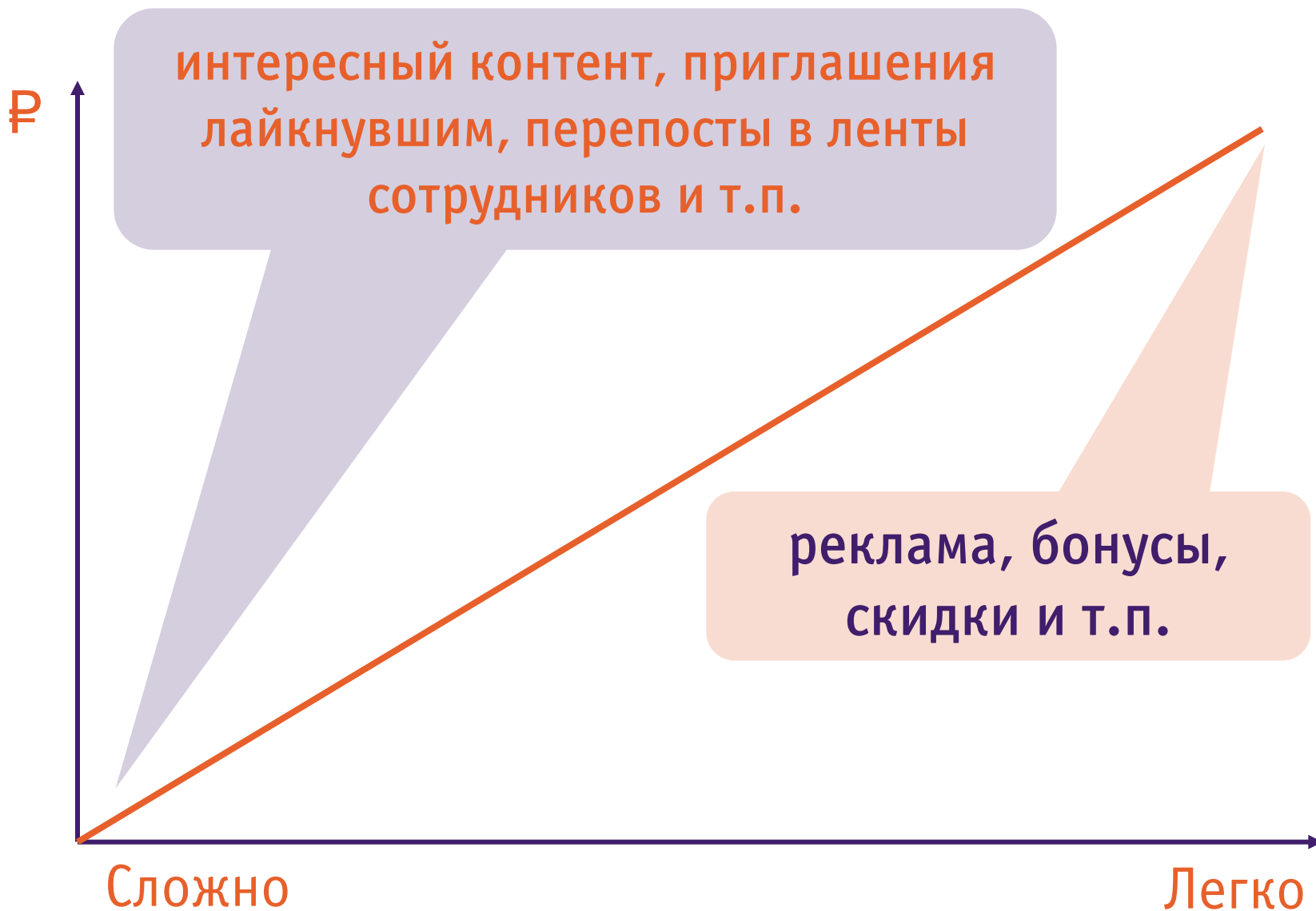
Юмор, фото вне офисной  
обстановки, истории из  
личной жизни и т.п.





**СИЖУ В КОНТАКТЕ  
И ДЕНЬГИ  
ЗАРАБАТЫВАЮ!**

**до 1000 руб.  
в день!**



**ВОПРОС 3: ЦЕНА?**

## ПУТЬ ОТ ПОСЕТИТЕЛЯ СОЦ.СЕТИ ДО КЛИЕНТА

**Увидел статью/комментарий**

**Зашел на страницу группы**

**Почитал информацию**

**Зашел на сайт**

**Позвонил**

- ✓ Затраты на рекламу
- ✓ Стоимость поддержки страниц
- ✓ Стоимость размещения контента
- ✓ Расходы на копирайтинг
- ✓ Стоимость SMM  
и т.п.

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \times p_i}{\sum_{i=1}^n k_i}$$

*ОНО ТОГО СТОИТ?*

# *КАК УМЕНЬШИТЬ СТОИМОСТЬ ПЕРЕХОДА ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ?*

---



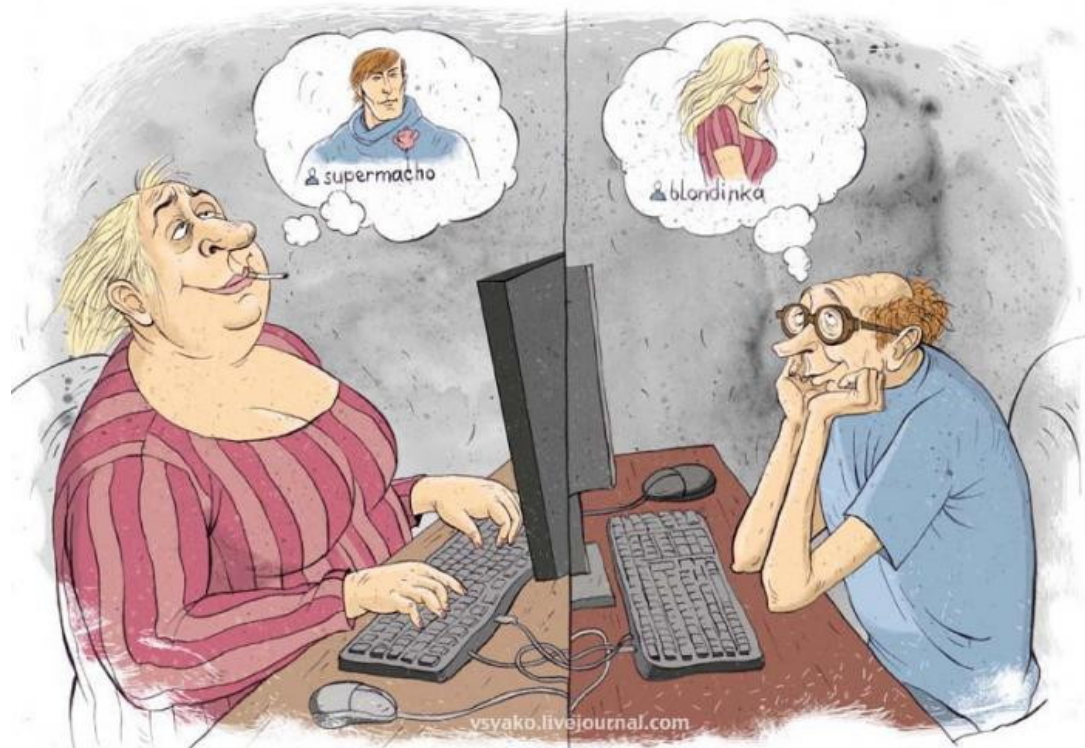
**Уменьшить  
издержки**

**Уменьшить  
«СТОИМОСТЬ»  
клиента**

### Повышение стартовой лояльности

Соц.сети дают возможность сформировать первоначальное мнение клиента о компании

Остается только поддержать это мнение при посещении сайта и обращении в компанию



**Но при этом важно формировать правильное мнение!**



## Позиция – профессионалы на вторичном рынке городской недвижимости

### Реализация:

- ✓ Акцент в комментариях, обзорах, интервью – вторичный рынок городской недвижимости
- ✓ Участие в конкурсах – награды подтверждающие профессионализм
- ✓ Сертификация агентов, руководителей
- ✓ Членство в ассоциациях риэлторов
- ✓ Постоянная генерация интересных материалов по вторичному рынку недвижимости и т.п.

**Публикация всех материалов в соц. сетях**

## В соц.сетях мы не публикуем:

- Новости нашей компании, не имеющие смысла для клиентов
- Ссылки на сторонние материалы и общие новости рынка недвижимости (без наших комментариев)
- Фотографии продаваемых квартир
- Фотографии корпоративов
- Юмор



## Что мы делаем:

- ✓ Следим за новшествами/изменениями рынка недвижимости: комментируем или пишем статьи об этом
- ✓ На основе вопросов клиентов, формируем полезные разъяснительные материалы
- ✓ Составляем обзоры, прогнозы, высказываем свое мнение

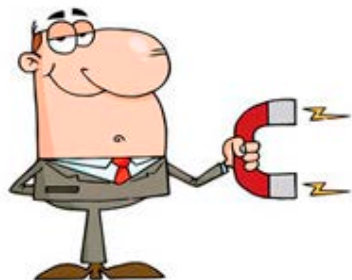


Уникальный контент на сайт и перепосты этого контента в соц.сетях и других сайтах (не забываем о SEO)

Формирование правильного, с нашей точки зрения, имиджа в интернет-среде


Повышение стартовой лояльности клиентов к компании:

*«Я посмотрел ваше видео на ю-тубе, мне оно очень понравилось. Я хочу, чтобы вы помогли мне купить квартиру»*




Цена продвижения: 5750 рублей

Подробности публикации Статистика по жалобам может обновляться с задержкой относительно публикаций



**РЕЛАЙТ-Недвижимость**  
Опубликовано Константином Барсуковым [?] · 20 ноября 2015 г. ·

[http://www.relait.ru/news\\_369.html](http://www.relait.ru/news_369.html)



**Банкротство физических лиц увеличивает риски для покупателей квартир.**  
О том какие риски возникают для покупателей и как их избежать, в случае признания в будущем...

RELAIT.RU

|              |               |
|--------------|---------------|
| Органический | Платные       |
| <b>8 510</b> | <b>34 436</b> |

Количество просмотров: 42 946 [Показать результаты](#)

79 Комментарии: 10 Перепосты: 174

|  |
|--|
| <b>42 946</b> Охват людей  |
| <b>546</b><br>Отметки "Нравится", комментарии и повторные публикации                               |
| <b>289</b> Отметки "Нравится"   <b>79</b> К публикации   <b>210</b> К перепостам                   |
| <b>76</b> Комментарии   <b>21</b> К публикации   <b>55</b> К перепостам                            |
| <b>181</b> Перепосты   <b>174</b> К публикации   <b>7</b> К перепостам                             |
| <b>2 550</b> Клики на публикацию   |
| <b>0</b> Просмотры фотографий   <b>2 034</b> Количество кликов на ссылку   <b>516</b> Другие клики |

Цена посетителя сайта: 2 рубля 25 копеек

- 1. Не надо лезть в SMM если нет уверенности, что сил и/или средств хватит надолго.**
- 2. Не надо делать то, что делают все, только потому, что это делают все.**
- 3. Не надо продвигать все возможные темы:** вдруг что-то выстрелит. Лучше сконцентрироваться на одной-двух темах, в которых вы имеете реальные конкурентные преимущества.
- 4. Не надо рассчитывать на взрывную отдачу.**
- 5. Не надо тратить на привлечение клиентов из соц.сетей больше,** чем тратите на привлечение из других источников.



**Константин Барсуков**  
Генеральный директор

сайт: [релайт.рф](http://релайт.рф)  
e-mail: [barsukov@relait.ru](mailto:barsukov@relait.ru)

---

**СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!**