

# Как малым АН через соц.сети получать заявки от лояльных клиентов, экономя время и деньги на привлечение

Галина Аптулина

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Быстрый Рост



# План

1. Почему соц.сети - реальный источник новых клиентов.
2. Как простроить путь клиента от подписки до заявки.
3. Автоворонка - как работает и почему приходят уже лояльные клиенты через нее.
4. 3 бесплатных инструмента в соц.сетях для привлечения клиентов.
5. Как увеличивается эффективность действий риэлтора, ведущего свой лично-экспертный блог.



# Галина Аптулина

- Маркетолог-наставник
- Более 3000 учеников
- Провела более 300 продающих вебинаров и ПЭ, запустила 25 курсов
- Авторская программа “Продавай оптом. Автоворонка”



Квартирный  
ОТВЕТ

ИТАКА®  
НЕДВИЖИМОСТЬ

ГРУППА КОМПАНИЙ  
АВЕНТИН  
НЕДВИЖИМОСТЬ • ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

МС  
МЕГАПОЛИС.СЕРВИС  
КОРПОРАЦИЯ РИЭЛТОРОВ

аэвекс  
НЕДВИЖИМОСТЬ

Золотой  
КЛЮЧИК  
агентство  
недвижимости

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Быстрый Рост

## Бонус в рассылке

Руководство “50 идей сторис для риэлтора с примерами”

В таплинке 2 ссылка



5-9  
ОКТАБРЯ

# Соц.сети в России

В России количество интернет-пользователей, по данным Digital 2020, составило 118 миллионов.

Численность аудитории социальных сетей в России на начало 2020 года составила 70 миллионов пользователей



# Автоворонка

Автоворонка – это конструктор из постов, писем, лид магнита и предложения для клиентов, пройдя через которые, клиент созревает и к вам поступает уже квалифицированная заявка.

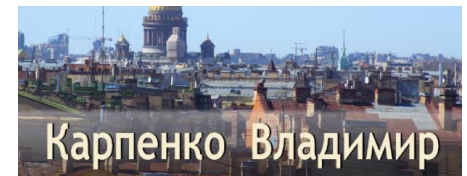




# Автоворонка

1. Цель - то есть что мы хотим. Клиентов на продажу ОН, клиентов на покупку, клиентов на новостройки, клиентов на инвестиции.
2. Бесплатный готовый продукт. Чек-лист, PDF-файл, видео урок, то есть лид-магнит, который даёт ответ на один маленький вопрос клиента, повышает к вам доверие, даёт понимание, что вы разбираетесь в вопросе, и вызывает желание заполнить заявку.

5-9  
ОКТЯБРЯ



## Как продать квартиру СВОИМИ СИЛАМИ

Пошаговое руководство по самостоятельной  
продаже вторичной недвижимости  
в Санкт-Петербурге

# Автоворонка

3. Сервис, через который идут письма, настроенный один раз. Письма поступают клиентам в порядке, который вы определили в строгой последовательности, чтобы привести клиента к нужному Вам результату.

The screenshot shows the SendPulse dashboard with the following elements:

- Navigation:** SendPulse logo, tabs for РАССЫЛКИ, PUSH, SMTP, and ЧАТ-БОТЫ. A user profile icon 'A' is in the top right.
- Left Sidebar:**
  - Создать рассылку (dropdown)
  - Адресные книги
  - Мои рассылки
  - Шаблоны
  - Авторассылки
  - A/B тестирование
  - Формы подписки
  - Настройки сервиса
  - Тарифы
- Main Content Area:**
  - Все рассылки:** Buttons for 'Создать email-кампанию', 'Отправить SMS', and 'Отправить Viber'.
  - Filters:** Фильтр, Начальная дата: 21 февраля 2019 г., Конечная дата: 5 июня 2019 г., and a dropdown for 'Дата последней отправки (убывание)'.
  - Summary Statistics:**

64	53	17	5	0	11
отправлено	82.8% доставлено	32.1% открытий	9.4% переходов	отписалось	17.2% ошибки
  - Recent Campaigns:**
    - 31 мая 2019 г. 17:25
    - Icon: @
    - Subject: А у нас новые услуги
    - Address Book 2 (4)
    - Statistics: 5 доставлено, 60.0% открытий, 40.0% переходов



# Автоворонка

4. Сайт или приложение «Заявка» во Вконтакте для заполнения формы на консультацию.
5. Конвертирующие клиента прямые эфиры, вебинары, стримы.
6. Система отработки клиентов. Для агентства недвижимости - это сервис для перевода с этапа на этап (CRM система), позволяющая помнить о каждом клиенте и эффективно работать с запросом.

5-9  
ОКТЯБРЯ



## База клиентов = доход

- Большое количество запросов от покупателей
- Не все решат свой вопрос сейчас
- Октябрь - еще будет поток
- Возможность продавать квартиры: быстро (за 1 день), не использовать порталы, эксклюзив (никто не ворует ОН)
- Не будет провалов в потоке клиентов

5-9  
ОКТЯБРЯ



# Клиенты, возможности агентов

Клиенты из соц.сетей приходят лояльные, понимают, что Вы-риэлтор и берете комиссию, “Давно Вас знаю”.

**Агенты достигают результата, потому что:**

1. Они не бегают за клиентами
2. Они диктуют условия работы
3. Могут выбирать с кем работать и не брать всех подряд в работу
4. Нет пробела в клиентах

5-9  
ОКТЯБРЯ



# Результаты

Виноградов Валерий – каждый день 1-2 заявки

Ипотека Просто – Анна Иконникова – 15 заявок в день, 5 горячих реальных клиентов

Ширяев Алексей - 3-4 ОН в месяц

5-9  
ОКТАБРЯ



# Автоворонка в Инстаграм

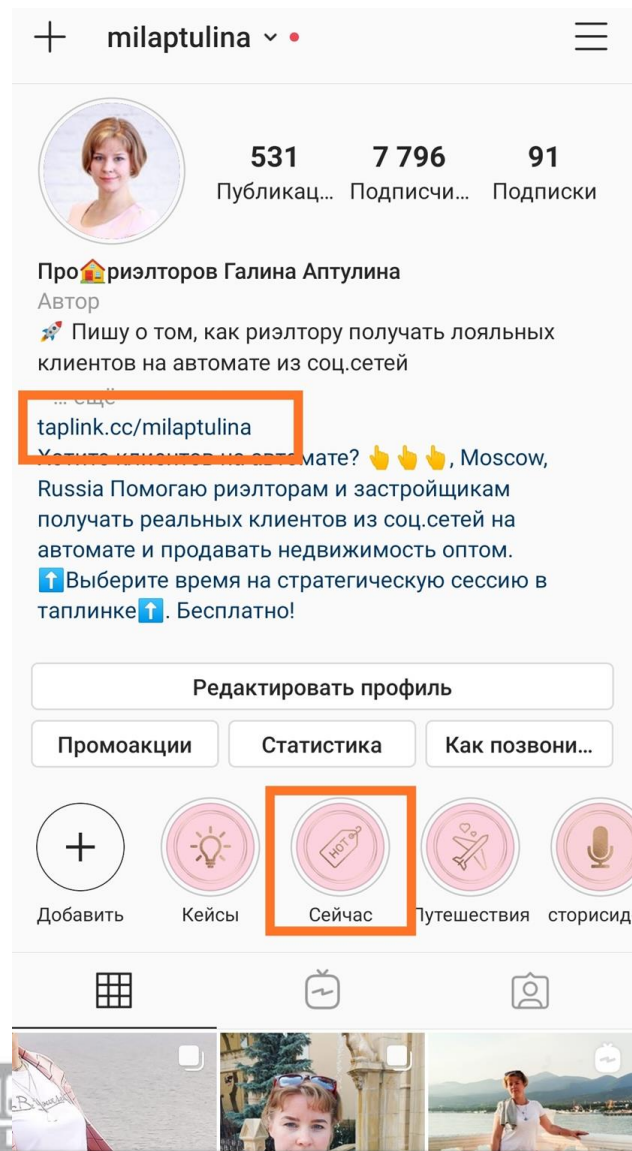
Человек попадает в аккаунт

Смотрит на регулярность, читает посты, смотрит сторис и ПЭ

Смотрит хайлайтс “Бонус”

Хочет получить что-то бесплатно

60% клиентов - отложенный спрос



# Автоворонка в Инстаграм

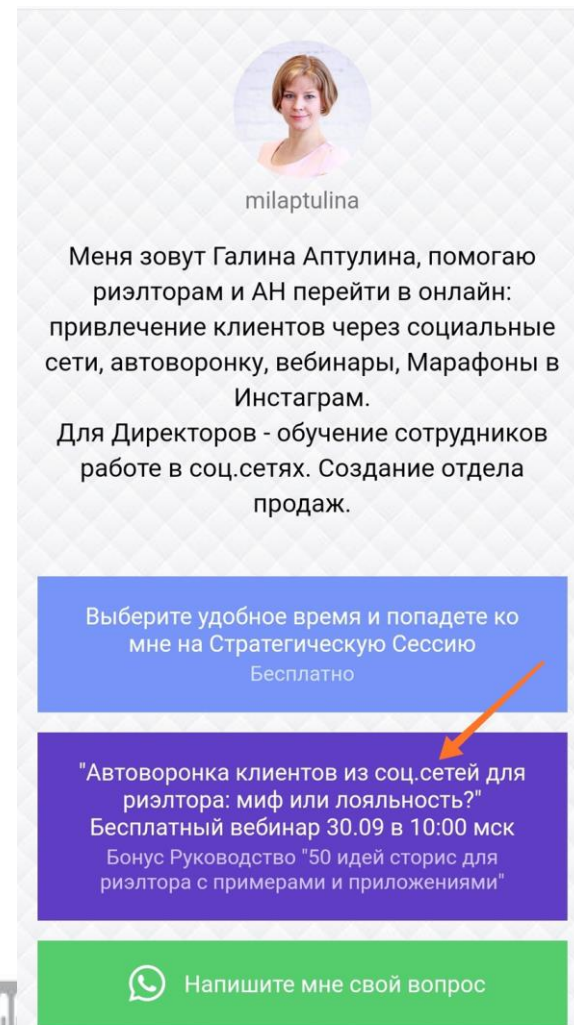
Проходит в мультиссылку - здесь его ждет лид-магнит при подписке

Подписывается в емейл базу или в мессенджеры

Получает лид-магнит и еще серию писем

После прогрева попадает на сайт и делает заявку

Если нет, то продолжает находится в рассылке



milaptulina

Меня зовут Галина Аптулина, помогаю риэлторам и АН перейти в онлайн: привлечение клиентов через социальные сети, автоворонку, вебинары, Марафоны в Инстаграм.

Для Директоров - обучение сотрудников работе в соц.сетях. Создание отдела продаж.

Выберите удобное время и попадете ко мне на Стратегическую Сессию  
Бесплатно

"Автоворонка клиентов из соц.сетей для риэлтора: миф или лояльность?"  
Бесплатный вебинар 30.09 в 10:00 мск  
Бонус Руководство "50 идей сторис для риэлтора с примерами и приложениями"

Напишите мне свой вопрос



## 3 бесплатных инструмента

- Посты (2-4 в неделю)
- Сторис (5-10 в день)
- Прямые эфиры (1 раз в неделю)



## Эффективность

- Навыки копирайтинга, публичных выступлений, алгоритма поиска покупателей на ОН
- Увеличивают эффективность в 3-5 раз



## Фишки

- Создав 1 раз, при настроенной рекламе, получаете клиентов постоянно, 24/7
- Делает самую трудную работу - привлекает и прогревает клиентскую базу



## Фишки

- Можно делегировать часть технической работы - никто не сможет ее забрать с собой - настроена на Вас, как эксперта



## Фишки

- Для Директоров - можно использовать на привлечение новых сотрудников
- Для Директоров небольших АН - возможность передать клиентов своим агентам и обучить это делать СВОИХ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# ВОПРОСЫ





Кому актуально обсудить со мной лично  
свою ситуацию на видеосвязи?

Запишитесь на стратегическую сессию

Выберите время в календаре

Заполните анкету

5-9  
ОКТАБРЯ



## Бонус в рассылке

Руководство “50 идей сторис для риэлтора с примерами”

В таплинке 2 ссылка

+7909-355-05-09

