

Arrivo Media

КЕЙС SMM

В 7 раз выросло количество заявок
через лид-формы в социальных сетях.



О КОМПАНИИ

За период существования компании реализовано более 429 тысяч квадратных метров недвижимости разного класса: бизнес, комфорт, эконом.

Компания является многократным лауреатом премий, проводимых в области предоставления услуг в сфере недвижимости: «100 лучших предприятий России», «Знак качества - Выбор России», «Лидер России», Экономическая опора России».



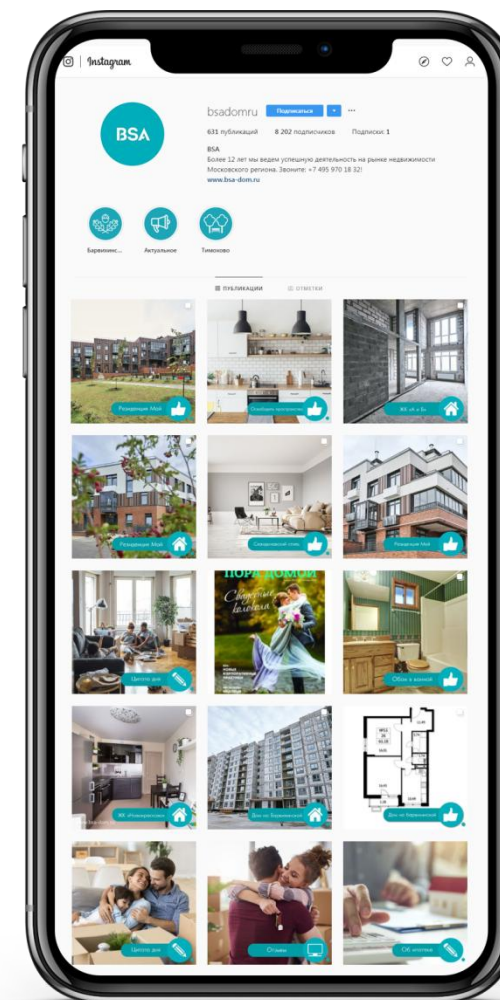
ЗАДАЧИ

01. ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ
Ведение страниц агентства недвижимости.

02. УВЕЛИЧИТЬ ТРАФИК НА САЙТ
Количество заявок и звонков.

03. НАСТРОЙКА РЕКЛАМЫ
Создание инструмента роста конверсий.

04. ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ
Мониторинг и реагирование на упоминания.



01
INSTAGRAM

02
ВКОНТАКТЕ

03
FACEBOOK

АНАЛИТИКА

Провели комплексный аудит аккаунтов конкурентов, среди которых более 10 девелоперов и 50 жилых комплексов. Выделены сильные и слабые стороны, собраны популярные рубрики, разработан тайминг публикаций.

На встречах с менеджерами по продажам и руководителем отдела продаж определили портрет целевой аудитории, которую сегментировали для диверсификации рекламных кампаний. Важной задачей было выявление мифов и «болевых точек» потенциальных покупателей, из-за которых сделки часто срывались.

Собрали пул площадок для работы с репутацией, распределили их по тональности и приоритетам. Подключили сервисы парсинга, мониторинга и аналитики. Согласовали стратегию с клиентом.



СТРАТЕГИЯ

Работа была разделена на два блока: социальные сети и репутация на отзывах и тематических пабликах. Для каждой задачи сформировали команду из пяти специалистов.

Для профессионального общения с покупателями и составления структурированных триггеров мы организовали регулярные встречи с клиентом, на которых обсуждали текущий вектор работы и получали специализированную информацию по теме. Клиент всегда шел навстречу и оказывал ценную информационную поддержку, благодаря которой удалось организовать эффективные каналы общения с покупателями квартир. Спустя несколько месяцев было собрано достаточное количество информации, и необходимость в регулярных встречах пропала.



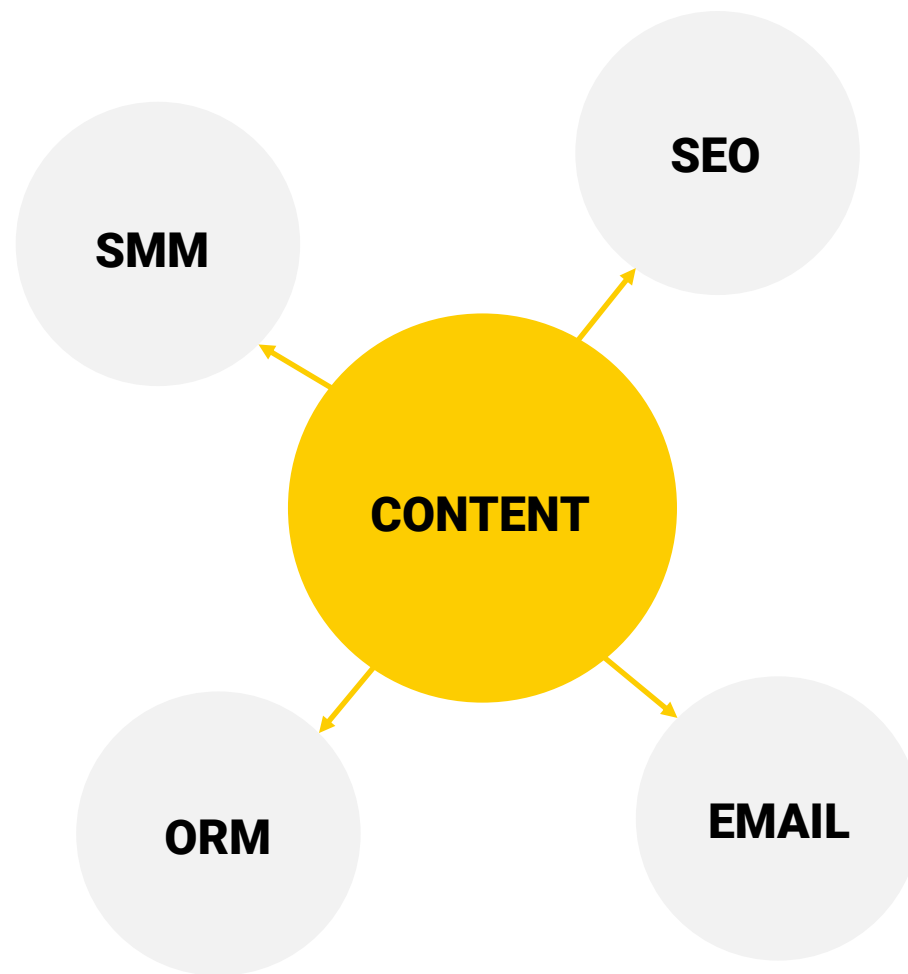
Уже через 3 месяца 90% жильцов вступили в официальные группы.

КОНТЕНТ

Разработали рубрикатор с учетом проведенной аналитики. С контент-планом экспериментировали, ежемесячно тестировали разные темы публикаций, самыми популярными стали:

- Ежемесячные фотоотчеты о строительстве;
- Новости застройщика и управляющих компаний;
- Отзывы и фотографии жильцов.

Дизайн публикаций создавали с учетом брендбуков для каждого ЖК индивидуально. Для экономии бюджета принято решение дублировать контент во все социальные сети, чтобы обеспечить присутствие на всех площадках, хоть и без уникального контента. Для Instagram адаптировали большую часть информации, сохраняя суть и креативы постов.

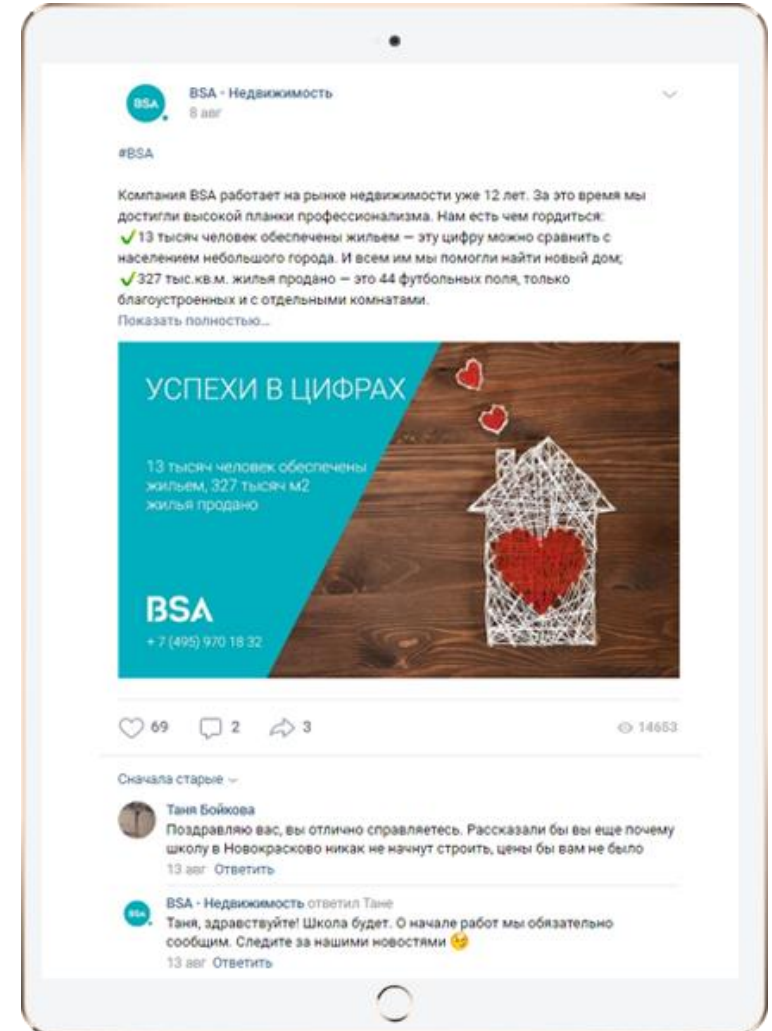


Активность выросла в 20 раз, а количество заявок из социальных сетей увеличилось в 7 раз.

МОНИТОРИНГ И РЕАГИРОВАНИЕ

Управление репутацией разделено на две задачи.

1. Коммуникация с жильцами, которые купили квартиры и ожидают заселения или уже живут в ЖК. Многие жилые комплексы находятся на начальной стадии строительства, и люди, которые заселились в дома первой очереди, сталкиваются с различными трудностями и неудобствами. Важно не оставить без внимания ни один вопрос и помочь решить проблемы жильцов, не допустить распространения негатива в социальных сетях и на сайтах-отзовиках.
2. Консультация потенциальных покупателей. По мере развития аккаунтов в социальных сетях количество заявок и вопросов выросло в 7 раз. Была разработана система триггеров по ответам для каждой ситуации.



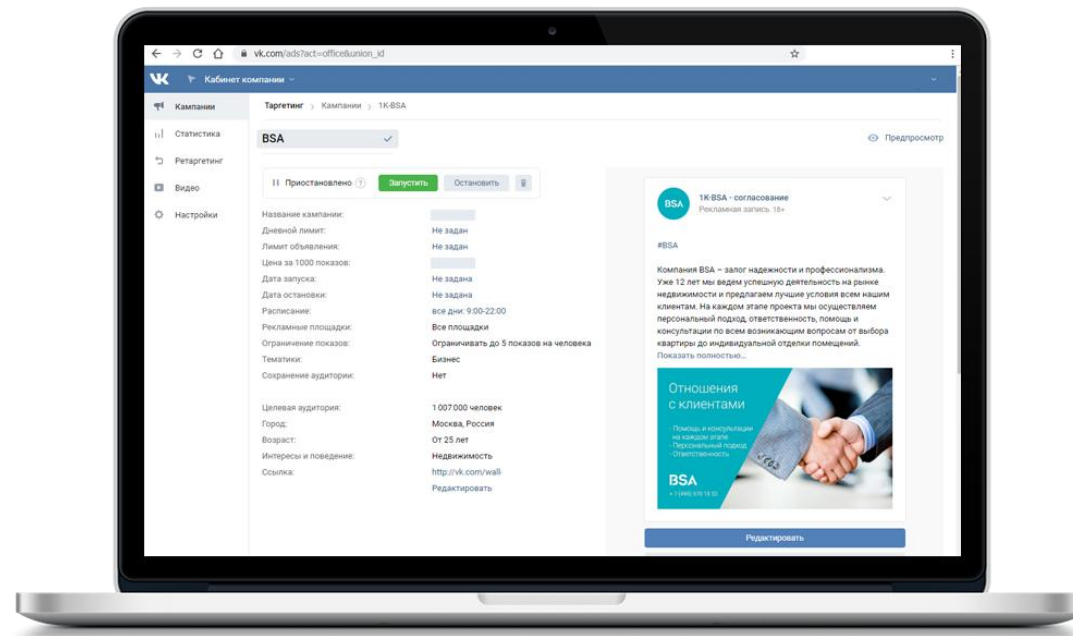
РЕКЛАМА

Так как публикацией у лидеров мнений и на порталах о недвижимости занимается другое PR-агентство, мы сфокусировались на таргетированной рекламе и нативных вбросах в тематические паблики.

Таргетологи ежедневно тестируют гипотезы, по каждой рекламной кампании создают Road Map с контрольными точками в виде бюджета, графика открутки, аудиторий. В зависимости от результатов увеличивают срок успешных кампаний.

Для аналитики эффективности используем Popsters и LiveDune.

- При сравнительно небольшом бюджете для каждого ЖК рекламный охват в социальных сетях вырос в 30 раз, а прирост подписчиков превзошел запланированный KPI в 2 раза.



РЕЗУЛЬТАТЫ

РОСТ АКТИВНОСТИ В 20 РАЗ

Сводное количество действий пользователей во всех сообществах: лайки, репосты, комментарии, обсуждения, сохранения, упоминания.



РОСТ ЗАЯВОК В 7 РАЗ

Динамика достижения цели «Отправить заявку» по всем типам услуг.



РОСТ ТРАФИКА В 50 РАЗ

Ежемесячный прирост посетителей сайтов из социальных сетей.



РОСТ ОХВАТА В 30 РАЗ

Виральный и рекламный охват в социальных сетях.



**ОСТАЛИСЬ
ВОПРОСЫ?**

Позвоните +7 495 741 88 27

ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ

info@arrivomedia.ru

arrivomedia.ru

Головинское шоссе, 13/2,

Москва, 125212

Arrivo

Media