




**ЗВОНКИ С КЛАССИФАЙДОВ:  
ОТ ИНТЕРЕСА ДО ПРОБЛЕМ С АНАЛИТИКОЙ**



ПРЕЖДЕ ЧЕМ  
ЧТО-ТО КУПИТЬ  
ПОКУПАТЕЛЬ  
**ХОЧЕТ СРАВНИТЬ**





## ЧТО ОН ДЕЛАЕТ:

Ищет в поиске

Ищет на  
классифайдах

Ищет на сайтах  
застройщиков

Ищет новости,  
форумы ...

Сравнивает

И только  
потом покупает

## КЛАССИФАЙД - УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СРАВНЕНИЯ

- 1 Большой выбор объектов от разных застройщиков
- 2 Удобные фильтры поиска
- 3 Отзывы о ЖК на независимом от застройщика сайте
- 4 Возможность быстрого сравнения с другими объектами



**ДОСТАВКА ОБЪЕКТОВ НА КЛАССИФАЙД**

**XML - ФИДЫ**



**ФИДЫ УЖЕ ДАВНО НЕ ROCKET SCIENCE,  
НО ПОЧЕМУ С НИМИ  
СТОЛЬКО ПРОБЛЕМ?**





**ФИД ЕСТЬ,  
НО ЧТО-ТО  
ГОЛЬИЙ?**

## ОСНОВА ФИДА - ДАННЫЕ

### ПРОБЛЕМА:

Минимум данных об объектах, часто указаны только обязательные поля:

### ПЕРВОНАЧАЛЬНО ПО ДАННЫМ ИМЕЕМ:

1-комнатную квартиру 40 м2 на улице Ленина за 5 млн рублей, звоните.

### НО ФАКТИЧЕСКИ ЭТО КВАРТИРА:

- С отделкой
- В современном ЖК
- С охраной
- 2 санузлами и т.д.



```
<location>  
<country>Россия</country>  
<address>Ленина улица ,  
д. 1, корп. 1</address>  
<region>Москва</region>  
<district>Щукино</district>  
</location>  
<rooms>1</rooms>  
<area>  
<value>40</value>  
<unit>кв. м</unit>  
</area>
```

Но клиент этого не узнает!  
Влияет ли это на количество  
звонков в отдел продаж?  
Безусловно.

**КАК ПРЕДСТАВЛЯЕТ  
СЕБЕ КЛИЕНТ**



**КАК ВЫГЛЯДИТ  
НА САМОМ ДЕЛЕ**

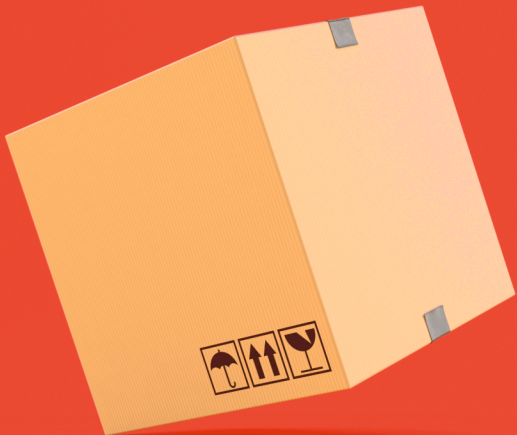
# УПАКОВКА ФИДОВ

## РЕШЕНИЕ:

Создание фидов с максимально полной информацией об объектах

## РЕЗУЛЬТАТ:

Привлекательные и содержащие все преимущества ЖК объявления







## ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ФИДА:

---

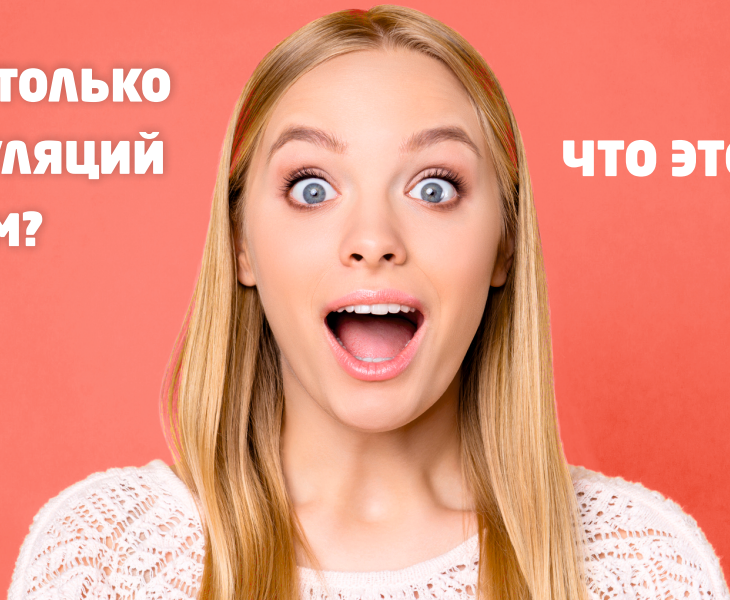
- ▶ Проверить фид на валидность:  
<https://webmaster.yandex.ru/tools/xml-validator/>
- ▶ Проверить, что фид обновляется  

```
<realy-feed xmlns="http://webmaster.yandex.ru/schemas/feed/realty/2010-06">  
<generation-date>2010-10-05T16:36:00+04:00</generation-date>
```
- ▶ Проверить, что в фиде все данные по объектам

ОБРАТИТЬСЯ К МЕНЕДЖЕРУ JSAT

---

**ЗАЧЕМ СТОЛЬКО  
МАНИПУЛЯЦИЙ  
С ФИДОМ?**



**ЧТО ЭТО ДАЕТ?**



# МЫ ВЗЯЛИ:

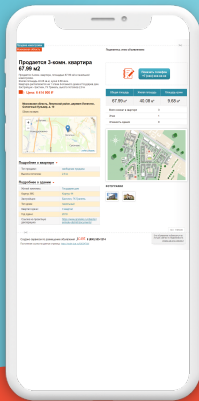
52 разных ЖК

3 КЛАССА

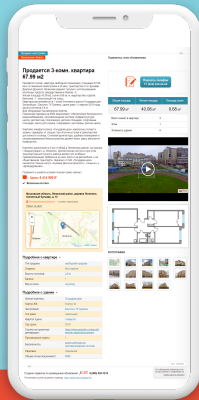
# ЧТО СДЕЛАЛИ?

ЗАБРАЛИ ССЫЛКИ НА ФИДЫ И:

- Проанализировали их наполненность
- Обогатили данными:
  - высота потолков
  - год сдачи по корпусам
  - материал стен
  - ссылки на декларации
  - аккредитованные банки
  - описание ЖК и инфраструктуры и еще более 20 параметров
- Сгенерировали продающие тексты
- Создали и проверили актуальность карточек ЖК на сайтах-партнерах
- Подключили отдельные подменные номера для каждого ЖК: отдельные для конкретных объявлений и отдельные для карточек ЖК

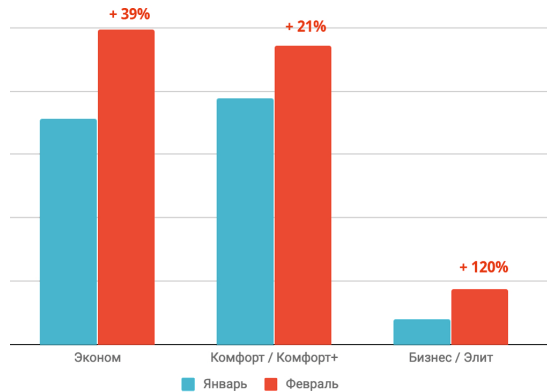


БЫЛО

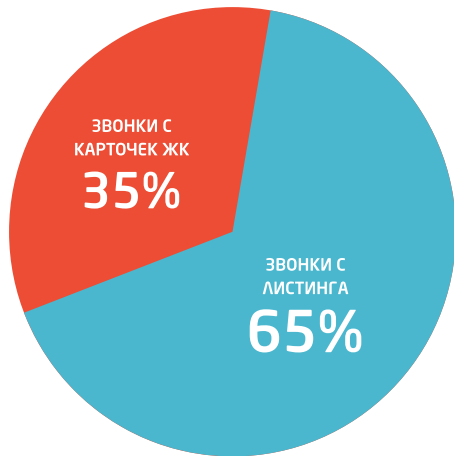


СТАЛО

# ЗВОНКИ ПО КЛАССАМ ЖК



## ЗВОНКИ ПО КЛАССАМ ЖК





**ТРУБКУ  
БЕРЕМ?**

**ЯНВАРЬ**



**ФЕВРАЛЬ**



# СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

## - СКВОЗИТ

---

- 1 Отсутствие сквозной аналитики
- 2 Вывод только на основе количества звонков
- 3 Отдел маркетинга не работает в партнёрстве с отделом продаж
- 4 Не замотивированный колл-центр





Пикур Ольга  
op@jcat.ru

