

Как увеличить количество целевых заявок с помощью трафика из Вконтакте? СММ как драйвер роста агентства на современном рынке

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI

Люди покупаю у людей



Проработайте портрет ЦА

- Пол, возраст, гео
- Какие виды ваших услуг им нужны
- Какими еще товарами и услугами интересуется
- Кто точно у вас ничего не купит
- От чего/кого может фанатеть ваш потенциальный клиент
- В какой ситуации он воспользуется вашими услугами
- Благодаря каким увлечениям он воспользуется вашей услугой

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



Собирайте обратную связь после запуска рекламы

- От лидов. Что побудило оставить заявку
- От клиентов. Почему купили именно у вас
- От отдела продаж. Какие каналы рекламы и РК дают качественных лидов.

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Собирайте данные о лидах/клиентах в CRM

- Вы больше узнаете о своей ЦА
- Сможете создать похожие аудитории и исключить показ рекламы лидам.

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Максимально сегментируйте трафик

- По полу
- По возрасту
- По платформе (мобильная/десктопная)
- По категории интересов
- По гео
- По плейсменту
- Собирайте активности и ретаргетинг по временным когортам

8-12
АПРЕЛЯ



Анализируйте поведение трафика на сайте

- Установите Google Analytics, Яндекс метрику и Top Mail.ru.
- Каждая из них имеет свои особенности. Которые помогут Вам лучше понять аудиторию.



Не бойтесь экспериментировать

Рендеры ЖК, фото интерьеров,
планировки – используют все.

Продайте результат, а не квартиру!

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

Спасибо за внимание

Тел. +79787348240

email s.kushtalo@gmail.com

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI

