

# **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



# 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!





**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**Спасибо за внимание**

**Тел. +79787348240**

**email [s.kushtalo@gmail.com](mailto:s.kushtalo@gmail.com)**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

**SOCHI**

