



# Маркетинговый план

Подготовил специалист по аукционному методу продажи недвижимости

Белов Кирилл

Для собственника объекта по адресу:

Санкт-Петербург \_\_\_\_\_ Типовой \_\_\_\_\_

№	Мероприятия:	Стоимость в рублях	
		По плану	По факту
<b>В течении 1 недели после подписания эксклюзивного договора я сделаю:</b>			
1	Для более эффективного сравнения, изучу 4 похожих объекта на рынке недвижимости (аналоги)		
2	Выявлю выгоды и преимущества Вашего объекта, которые помогут найти идеального покупателя		
3	Определю границы района, в котором буду проводить маркетинговые мероприятия		
4	Проведу исследование инфраструктуры во круг объекта, для дальнейшей работы по поиску идеального покупателя.		
5	Проведу аудит всех аналогичных объектов, организую взаимодействия с их продавцами, что бы покупатели которые посмотрели их объект – пришли к нам		
6	Назначу правильную начальную цену, для создания ажиотажа, концентрацию спроса на объект и продажи его по максимальной цене.		
7	Дам 20 рекомендаций по предпродажной подготовке объекта (Список)		
9	Организирую профессиональную фото съемку и обработку удачных фотографий для размещения их в рекламу и привлечения всех потенциальных покупателей		
10	Организирую профессиональную видеосъемку объекта и территории, создание рекламного видеоролика для размещения и продвижения объекта в сети интернет.		
11	Мой дизайнер нарисует план объекта для более привлекательного ориентирования покупателя		
12	Будет написан продающий текст для привлечения всех типов квалифицированных покупателей на конкретный объект. Полный текст не более 2000 знаков - для презентации PDF Средний текст с SEO-словами. 500 – 1200 знаков для размещения на сайтах объявлений и для целевой продающей страницы.		
13	Изготовлю PDF презентации объекта - Для агентов – обезличенная . Для потенциальных покупателей – с указанием моих контактных данных		
14	Создам привлекательный макет листовки для расклейки по территории с целью привлечь всех потенциальных покупателей		
15	Создам макет флаера для распространения среди соседей и в организациях на территории с целью найти идеального покупателя		
16	Создам макет баннера (для размещения на объекте)		
17	Напечатаю баннер 1 -3шт, Напечатаю листовок 1000 – 2000 шт. Образец прилагается Напечатаю флаеров 1000шт. Образец прилагается		
18	Создам целевую продающую страницу в Интернете, лендинг, на объект. С целью продвижения объекта через геотаргетированную рекламу и привлечения всех квалифицированных покупателей		

<b>Рекламная кампания 2 недели</b>			
19	Внесу объект в CRM -Базу агентства недвижимости и в CRM - Базу системы партнерских продаж		
20	Размещу продающее объявление (тексты, фото, видео на сайтах объявлении , ТОП 50 - 100 сайтов. Список прилагается.		
21	Подача объявлений в печатные издания		
22	Размещу рекламный видеоролика о продаже объекта на канале youtube для привлечения покупателей с данного ресурса		
23	Размещу ссылки на рекламу объекта в тематических группах социальных сетей (Одноклассники, ВК, ФБ)		
24	Настрою и запущу геотаргетированую рекламу в социальной сети Фэйсбук		
25	Разошлю информацию о продаже квартиры по ключевым партнёрам (PDF презентация, гиперссылки) с предложением продать объект с указанием размера партнерского вознаграждения за привлечение покупателя по максимальной цене		
26	Обзвоню агентов работающих в районе с предложением продать объект с указанием размера партнерского вознаграждения за привлечение покупателя.		
27	Произведу личную презентацию квартиры агентам, работающим с похожими объектами		
28	Обзвоню клиентскую базу (личную и агентства недвижимости)		
29	Организирую расклейку листовок в районе – не менее 3-х циклов расклейки. Весь маршрут под видеозапись		
30	Организирую расклейку листовок на досках объявлений в близлежащих учреждениях (поликлиники, магазины, образовательные учреждения, почта и т.п.)		
31	Обойду жителей дома и близлежащих домов (соседей) для информирования их о продаже квартиры с предложением донести эту информацию до их родственников, друзей и знакомых с учетом их интереса. Распространению флаера.		
32	Обойду учреждения (школа, детский сад, парикмахерские, поликлиники, почта, Сбербанк и тд) для информирования сотрудников о продаже квартиры с предложением донести эту информацию до клиентов с учетом их интереса. В каждом учреждении оставляю презентацию объекта (флаер)		
33	Обзвоню работодателей (в непосредственной близости от объекта) с предложением сообщить о продаже объекта своим работникам		
34	Обойду: управляющую компанию, паспортный стол, оставляю презентацию объекта (флаер)		
35	Посещу участкового полицейского, оставляю презентацию объекта (флаер)		
36	Посещу мирового судью		
37	Организирую прием звонков от потенциальных покупателей и их агентов, их запись на назначенные дни показов		

<b>Проведение показов объекта, переговоры и торг с покупателями (через 2 недели после начала рекламной кампании в конкретные даты )</b>			
38	Организирую показы объекта в назначенные дни (2 дня)		
39	Правильно проведу переговоры и торги между покупателями (в письменном виде – принятие оферты)		
40	Организирую подписание Предварительного договора купли-продажи и приема ЗАДАТКА от покупателя сделавшего нам самое лучшее предложение		
41	Правильно и безопасно организирую оформление сделки, привлеку штатного юриста по необходимости.		

### **ВЫГОДЫ ДЛЯ ПРОДАВЦА:**

Покупатели приходят готовые к совершению покупки.

Быстрая продажа уменьшает долгосрочные расходы по поддержанию и обслуживанию недвижимости.

Гарантия, что недвижимость будет продана по рыночной цене.

Экспозиция объекта недвижимости большому количеству квалифицированных потенциальных покупателей.

Ускоренная продажа

Создание конкуренции между покупателями – цена аукциона может превзойти цену обычной продажи, достигнутой в ходе переговоров.

Требование к потенциальным покупателям - доказать платежеспособность.

Продавец точно знает, когда будет продан объект.

Устраняются многочисленные непродуктивные показы, как правило, назначаемые в самое неподходящее время.

Устранение продавца из переговорного процесса.

Гарантия агрессивной маркетинговой программы, которая повышает интерес к объекту и его экспозицию на рынке.

**Чем больше покупателей посмотрят объект недвижимости – тем дороже он будет продан!**

**Представленный «инструмент» подготовил и готов реализовать специалист по продаже недвижимости Белов Кирилл**

**Мой личный телефон +7(921)961-99-51**

**Добавляйтесь в друзья [https://vk.com/agent\\_millioner](https://vk.com/agent_millioner)**

