



Маркетинговый план

Пример

От Белова Кирилла

Для собственника объекта

№	Мероприятия:
В течении предпродажной подготовки:	
1	Для более эффективного сравнения, изучу от 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	Организирую взаимодействия с продавцами аналогичных объектов, что бы покупатели которые посмотрели их объект – пришли к нам
6	Порекомендую назначить правильную цену.
7	Дам 20 рекомендаций по предпродажной подготовке объекта (Список)
9	Организирую профессиональную фото съемку и обработку удачных фотографий.
10	Создам рекламный видеоролик для размещения и продвижения объекта в сети интернет.
11	Мой дизайнер нарисует план объекта для более привлекательного ориентирования

	покупателя
12	Напишу продающий текст, после прочтения которого очень хочется позвонить
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
16	Создам макет баннера (для размещения на объекте)
18	Создам сайт объекта для продвижения его через соц. сети и другие площадки в сети. Каждый позвонивший покупатель получит ссылку на сайт в обратном смс, они это очень любят и восхищаются таким подходом к делу. Объект не будет забыт ни одним из них.
Рекламная кампания	
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 сайтов.
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 социальных сетях
25	Разошлю информацию о продаже квартиры по ключевым партнёрам, с предложением продать объект с указанием размера партнерского вознаграждения за привлечение покупателя по максимальной цене 6000+ контактов в моей базе
26	Обзвоню агентов работающих в районе с предложением продать объект с указанием размера партнерского вознаграждения за привлечение покупателя.
28	Обзвоню клиентскую базу (личную и агентства недвижимости)
29	Организирую расклейку листовок в районе. (расклейка до сих пор работает)
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. Распространю 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 оставлю 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, оставлю презентацию объекта (флаер)
35	Посещу участкового полицейского, оставлю презентацию объекта (флаер)
36	Посещу мирового судью
37	Организирую прием звонков от потенциальных покупателей и их агентов, их запись на назначенные дни показов
Проведение показов объекта, переговоры и торг на повышение цены с покупателями	
38	Организирую показы объекта в назначенные дни
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.
42	Организирую одобрение ипотеки для потенциальному покупателю, привлеку штатного ипотечного брокера (по необходимости)
44	Организирую правильную оценку объекта для банка (быстро и «с закрытыми глазами на перепланировку») по необходимости
45	Проконтролирую прием-передачу объекта
46	Проконтролирую получение документов из Росс реестра
47	Организирую и проконтролирую безопасное получение денежных средств за проданный объект
48	Подберу встречную покупку объекта (по необходимости)
49	Проконсультирую о выгодном и безопасном вложении денежных средств под 30% годовых в твердой валюте

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 или выше рыночной цене.

Экспозиция объекта недвижимости большому количеству квалифицированных потенциальных покупателей.

Ускоренная продажа

Создание конкуренции между покупателями – цена 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

