

ТОЧНО



Чернев Александр

Руководитель отдела интернет-маркетинга
ГК ТОЧНО



Персонализация в маркетинге застройщика

ТОЧНО

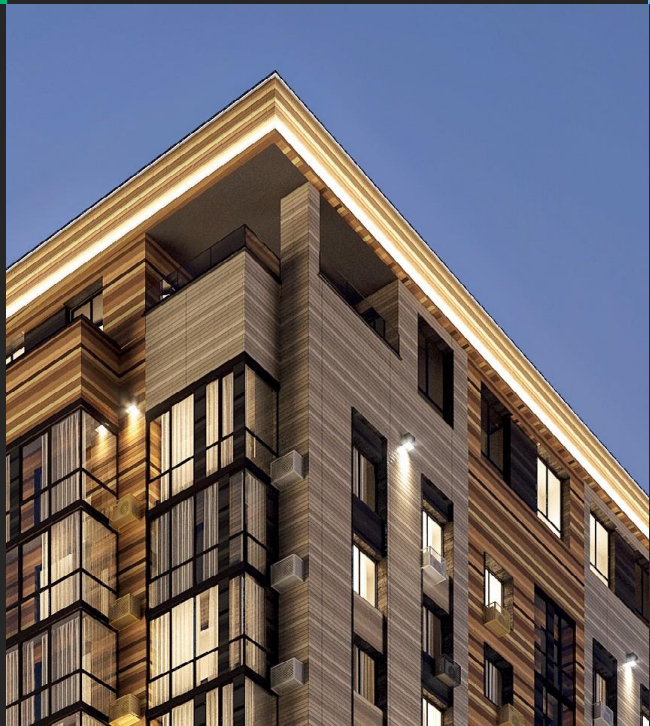
58

многоэтажных
дома успешно
введены
в эксплуатацию

ТОЧНО

>3 000 000 м²

общая площадь проектов компании



19 157

ключей от квартир
вручили нашим
жителям

Парк спецтехники
ТОЧНО Транспорт



Коммерческая недвижимость
ТОЧНО Бизнес

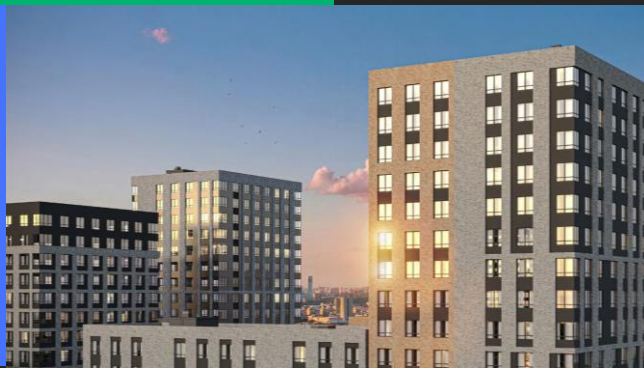
Сервисная компания
ТОЧНО Дом

Сеть фитнес-
клубов

Агентство недвижимости
ТОЧНО Риелт

Balance 

Застройщик
ТОЧНО строитель



Благотворительный фонд
ТОЧНО Добро

Ситуация сейчас



Ситуация сейчас

1. Увеличение стоимости лида
2. Увеличение сроков и количества этапов сделки
3. «Застывшие» лиды ждущие «лучших времен»
4. Прежние инструменты не работают или работаюткратно хуже
5. Увеличение бюджета и разогрев рекламного рынка

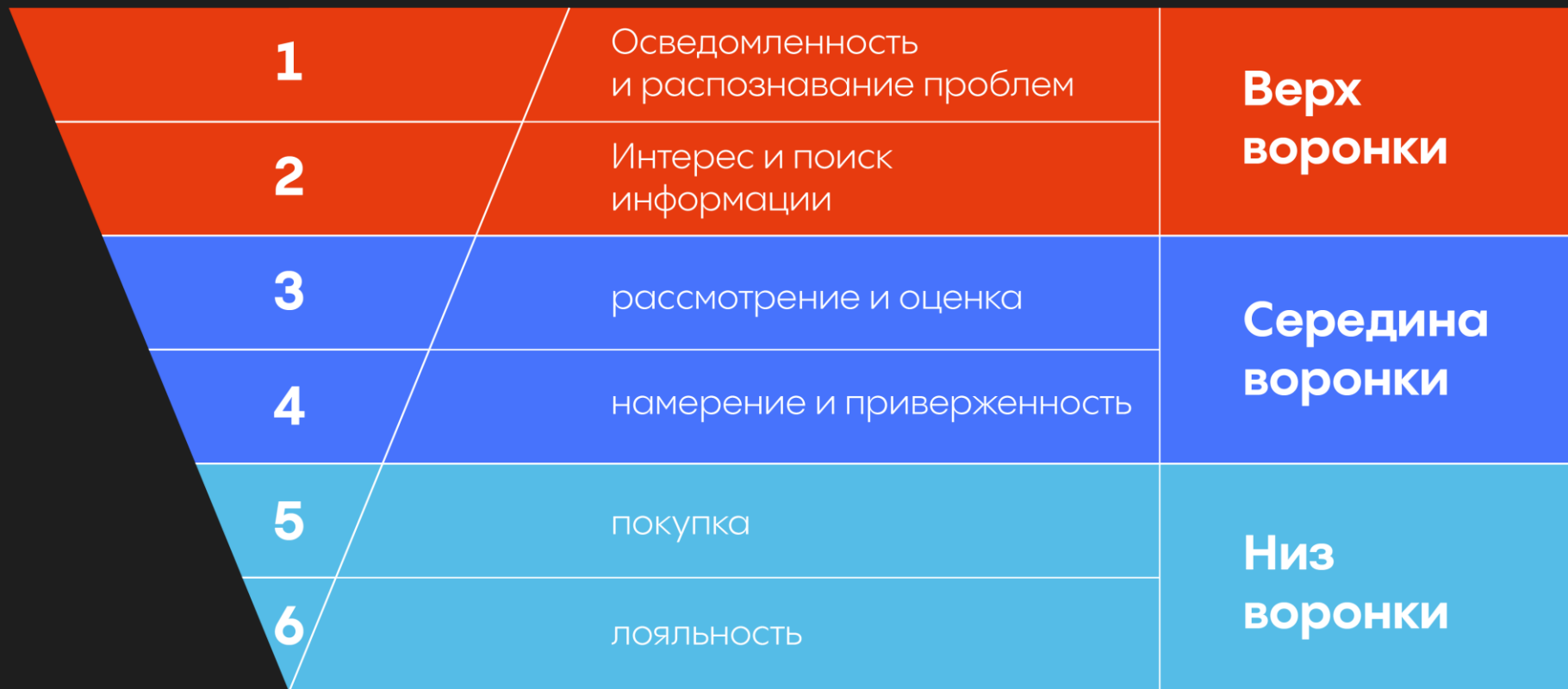
CPM + 10%

CPA + 17%

CR - 32%

Данные предоставлены сервисом click.ru в категории недвижимость за сентябрь 2023 - январь 2024

Ситуация сейчас



Ситуация сейчас

1. Отсутствие персонализированных взаимодействий с клиентом
2. Неверная методология работы с CRM
3. Отсутствие внятной прозрачной аналитики
4. Отсутствие BigData - как инструмента маркетинга
5. Отсутствие инструментов анализа и планирования offline-маркетинга

CPM + 10%

CPA + 17%

CR - 32%

С чего начать
в персонализации

BigData

ИИ

ТОЧНО

CRM

Аналитика

RTB

С чего начать в персонализации



С чего начать в персонализации

1. Управление контентом
2. CRM-маркетинг
3. RTB-системы
4. Оцифровка offline-рекламы
5. Использование ИИ
6. BigData

+20%

Средний рост конверсии на заключительной
стадии воронки продаж от внедрения CRM
маркетинга

Этапы внедрения

1. Организация хранилища данных

2. Сбор данных о пользователях

3. Анализ данных. Для этого можно воспользоваться платформами автоматизации маркетинга или собрать массив данных Data Science.

4. Сегментирование базы и составление портрета целевой аудитории.

5. Выгрузка аудиторий в рекламные системы

Инструменты персонализации

1. CRM-системы:
Б24/ AmoCRM

2. Системы сквозной аналитики:
CallTouch/ Roistat

3. Стандартные системы аналитики:
Я Метрика/ GA

4. Системы BD:
VK/ Яндекс / МТС

5. RTB-системы:
Criteo/ Я Директ

6. CRM-маркетинг:
Unisender/ MindBox

7. Offline-маркетинг:
VK Геокурсор

8. Телефония:
Sipuni

**Спасибо
за внимание**

ТОЧНО