



**Получайте 6-10
заявок в день на
недвижимость от
платежеспособных
клиентов**

ZENA
marketing

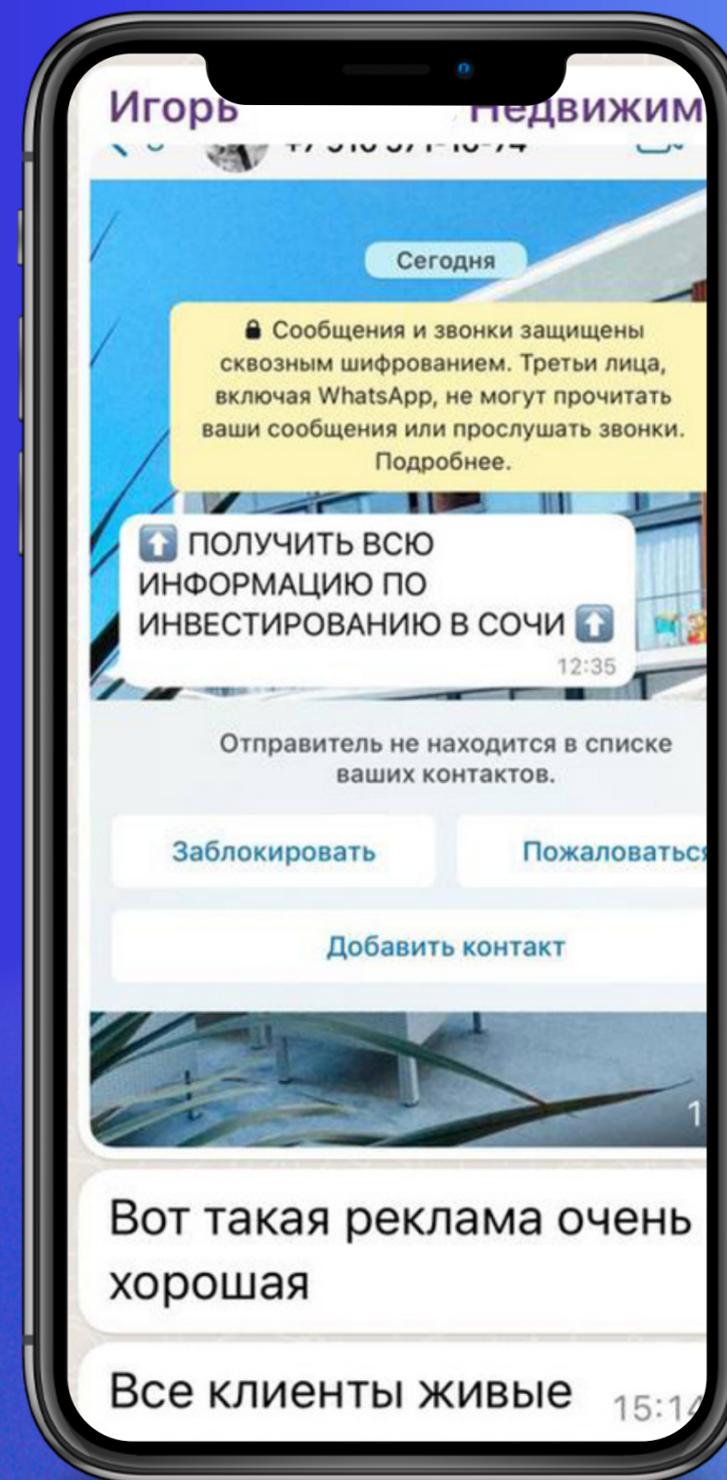


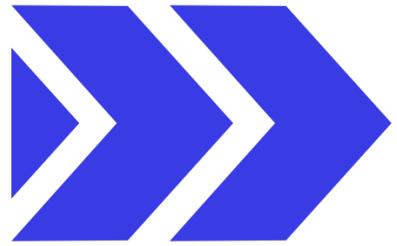
**7 лет опыта в сфере
привлечения клиентов с
помощью сайтов и
контекстной рекламы
позволяют разговаривать с
вами на одном языке**

Так как специализируемся в этой сфере
используем только работающие прямо
сейчас технологии и не будем
тестировать гипотезы за ваши деньги

Уже помогаем успешно продавать недвижимость в Сочи и Крыму

где большая конкуренция и
высокая цена за кв. метр





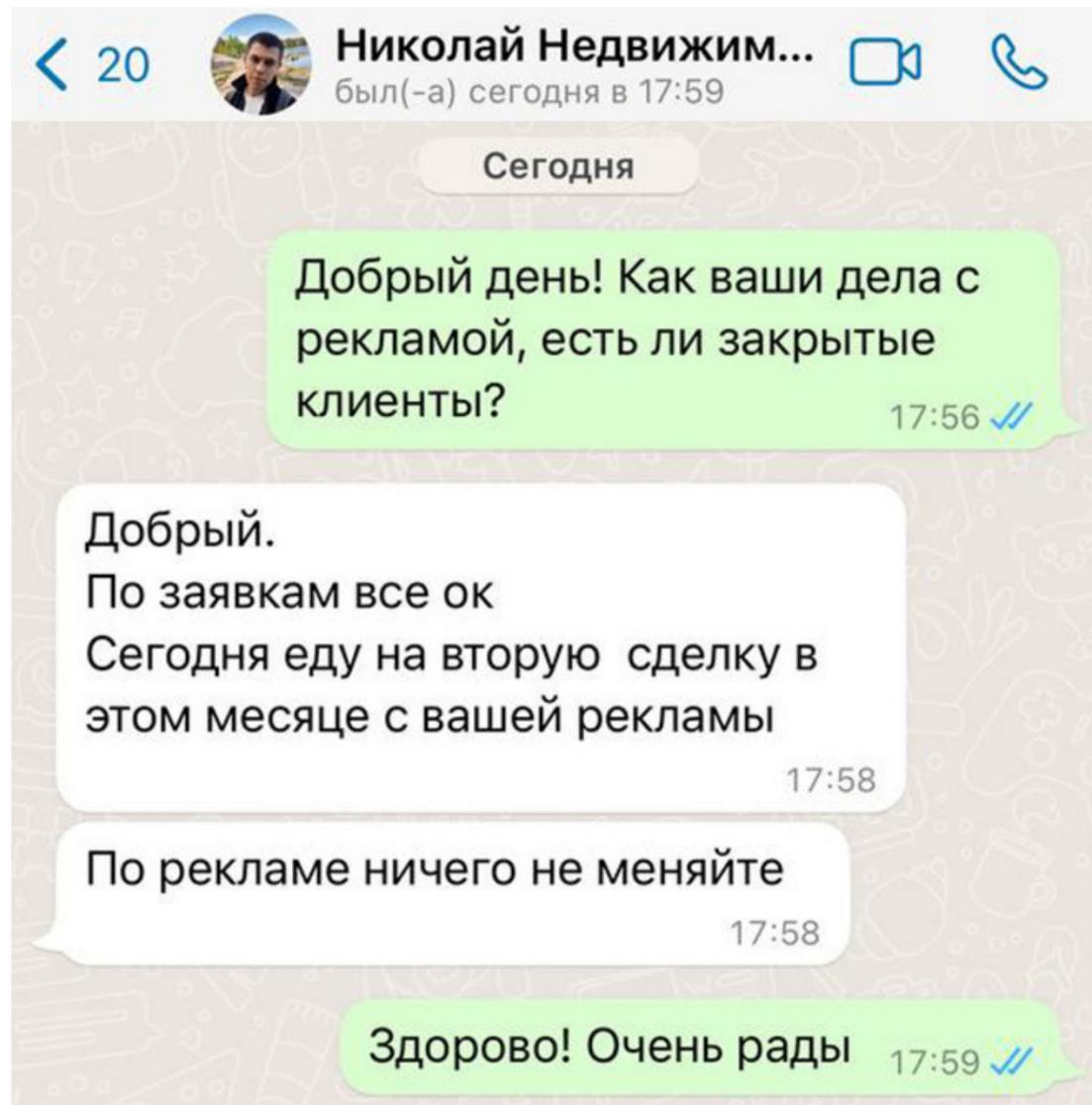
Мы внедрим

работающие технологии,

которые помогут вам

привлечь клиентов

Находим клиентов, которые будут покупать в ближайшие дни, а не через месяц



**Быстрый старт: заявки
через 7 дней после
заключения договора**

Заявки > #330 < > Новая ▾ 18 мая в 13:22

Quiz Изменить контакты

Телефон	+791 124
Какую ищет квартиру	1-комнатная
Какой срок сдачи	Сдача в 2023 г.
Горы или море	Пока не знаю
Что для вас важно	Безопасная покупка через эскроу-счёт
Ипотека или наличные	100% оплата

Что мы сделаем, чтобы прийти к результату

320	Новая	—	+7950... 64	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	12 мая
319	Новая	—	9136... 2	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	12 мая
318	Новая	—	923497	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
317	Новая	—	+79053... 38	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
316	Новая	—	+7987... 511	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
315	Новая	—	489	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
314	Новая	—	+79082... 6	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
313	Новая	—	+7987... 3	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	11 мая
312	Новая	—	+79107... 5	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	10 мая
311	Новая	—	+77911... 5	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	10 мая
310	Новая	—	+79177... 22	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	10 мая
309	Новая	—	+79257... 38	Quiz	Все квартиры в Сочи с актуальными ценами	10 мая
308	Новая	—	+7917... 825	Заявка	Главная страница	10 мая

Шаг 1: Анализ компании

Малая часть майнд-карты

Ваша уникальность, наработки, сильные стороны, достижения. Мы берём у вас интервью и заполняем всё это сами.

Результат: выделение ваших преимуществ и донесение их языком выгод для целевой аудитории

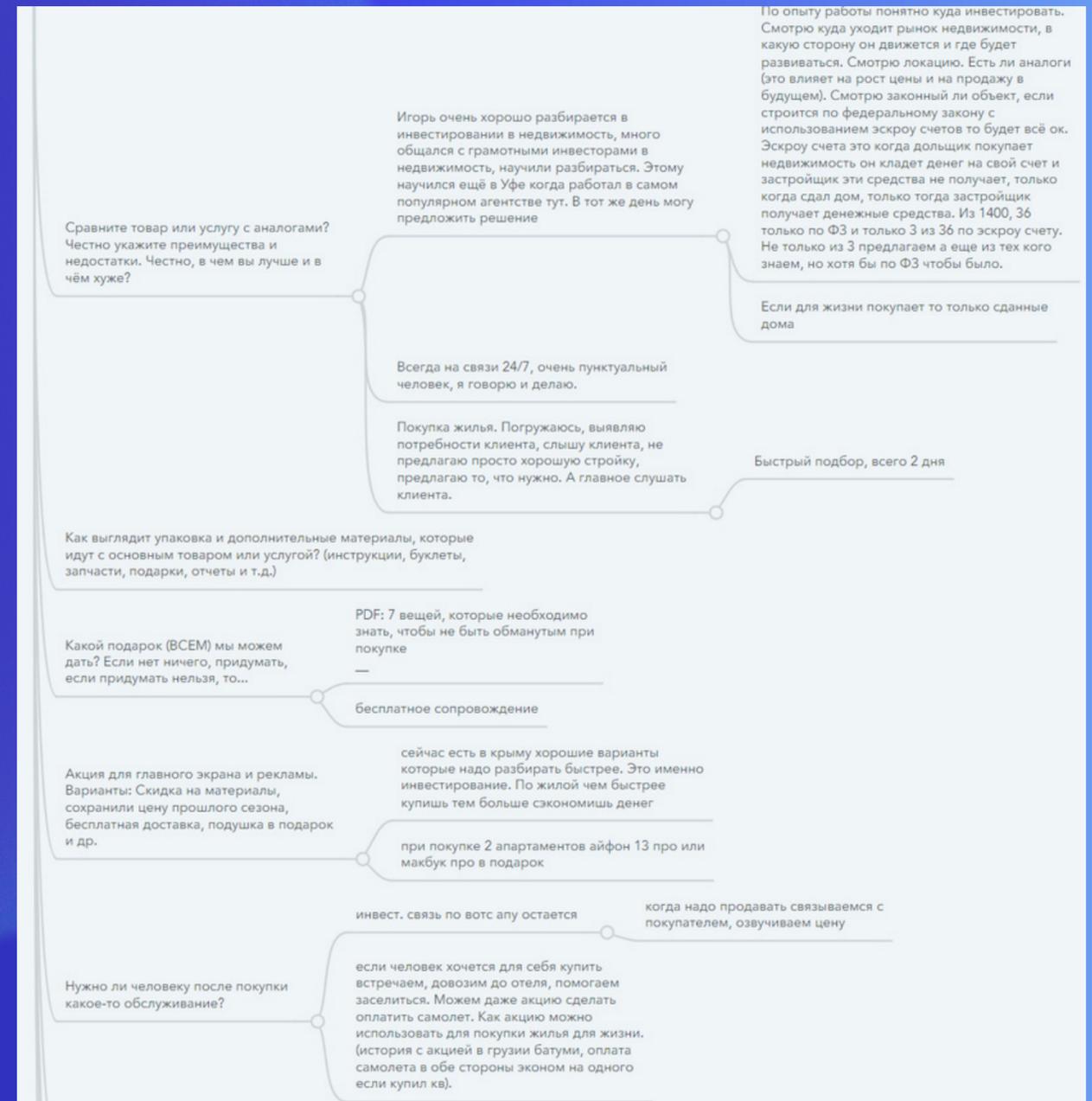


Таблица конкурентов

Какие кнопки конверсии и призывы	Кейсы	Отзывы	Понятен ли сайт ЦА	Доверие, общее (Есть или нет)
"Оставить заявку" "Выбрать тариф" "Заказать консультацию" Все переносит на одно окно "Форма онлайн-заказа"	Кейсы в самом низу, ссылки на них нет. Оформлены карточками с ТОП инфой и возможностью раскрыть "подробнее"	Официальное благодарственное письмо pdf+ текстовый формат Листается стрелкой в сторону 5шт. Все понятно, читать приятно	5/10 Если человек в теме, он найдет ту информацию, которая ему необходима. Если человек не совсем является экспертом в маркетинге, будет трудно. Плохое юзабилити	В целом.
1. "Оставить заявку" 2. Основная кнопка "Заказать поисковое предложение" 3. "Заказать" при выборе тарифа переносит на окно с доп. скидкой Скидка 15% при оплате 3 месяцев одновременно. 4. "Бесплатный аудит" баннер, который переносит на окно заявки но без предложений скидок	На странице SEO только "бренды, с которыми работаем" Но в шапке есть ссылка на кейсы Все кейсы-По отрасли проекта-По направлению digital Приятные таблички с краткой инфой, с возможностью раскрыть подробнее	На странице ничего нет Но в шапке ссылка на "клиенты" Таблица брендов с кем работали Ниже таблица с pdf письмами благодарности (много)Каждый можно увеличить	Да, сайт понятен, но	Да. Отзывы, награды работа
1. Заказать увеличение продаж (1 экран) 2. Получить коммерческое предложение (5 экран) 3. Заказать (7 экран - Тарифы) 4. Заказать SEO-продвижение и получить подарки! (8 экран - подарки) 5. Хочу такие результаты! (11экран - кейсы) - открывается новая страница с заполнением формы 6. 12 экран "Обратный звонок" 7. 13 экран "Получить коммерческое предложение"	Истории успеха Кейсы хорошо оформлены, упор на работу с известными брендами. По каждому кейсу можно открыть страницу и прочитать "Подробнее" Сильные проекты и результаты - это цепляет	Отзывы есть, не на главной странице. При необходимости можно перейти во вкладку "Отзывы" И они очень впечатляющие за счет узнаваемости брендов. Отзывы оформлены в формате благодарственных писем и перечислены текстом (слайдер)	Да, все очень понятно, сайт проработан хорошо, много триггеров. Создается желание позвонить им и преступить к работе	Доверие Сам сайт сделан очень главные факторы в цветом, не приходится сразу акцентировать внимание -Отзывы -Работа с известными
1. На главном экране - Бесплатный анализ сайта (+ форма заявки) 2.Сбоку закрепленное окно "Отправить заявку" 3. На втором экране "Скачать прайс-лист" https://akiwa.ru/upload/price.pdf 4. На втором экране "Скачать презентацию" https://akiwa.ru/upload/akiwa.pdf 5. На 5 экране "Задать вопрос" и форма заявки 6. 6 экран "Стать клиентом" перенаправляет на другую страницу "заказать звонок" и много номеров телефонов 7. 7 экран "Оформить подписку" на новости	Достижения Понятный слайдер с кейсами и графиком. Больше инфы используют именно по SEO-продвижению. Написана компания, чем занимается, что Акива делала для них (какие услуги предоставляет), график с результатами, ссылка на сайт клиентов	Нет	Не совсем, плохое структурирование сайта, если запускать такой сайт в инет на холодную аудиторию, маловероятно, что он будет конвертить заявки. Плохо с юзабилити сайта, глаза разбегаются	Доверие вызывает, но как у всех, ничем не отличается на сайте. Продажи практически
1. 1 экран "Получить предложение" 2. 3 экран "Получить предложение" под тарифами "Получить консультацию" 3. 4 экран "Получить предложение с гарантиями" 4.8 экран "Хочу такую стратегию и смету!" 5. 13 экран под тарифами "Получить предложение" 6. 14 экран "Получить консультацию" 7. 18 экран "Получить консультацию" и форма заявки	Под каждый кейс сделана отдельная страничка, можно подробно прочитать, что было и что стало. На главной странице написано все по делу, кто, что получил при работе с компанией	На странице с отзывами, есть благодарственные письма известных организаций и рядом текстом понятно написано, есть ссылки на сайты, есть ФИО и должность человека, кто писал отзыв - это вызывает доверие	Да, сайт понятен, блоки расположены хорошо.	Да, сайт вызывает доверие благодаря

Шаг 2: Анализ конкурентов

У конкурентов важно почерпнуть преимущества. Без этого шага невозможно дать по-настоящему мощный результат

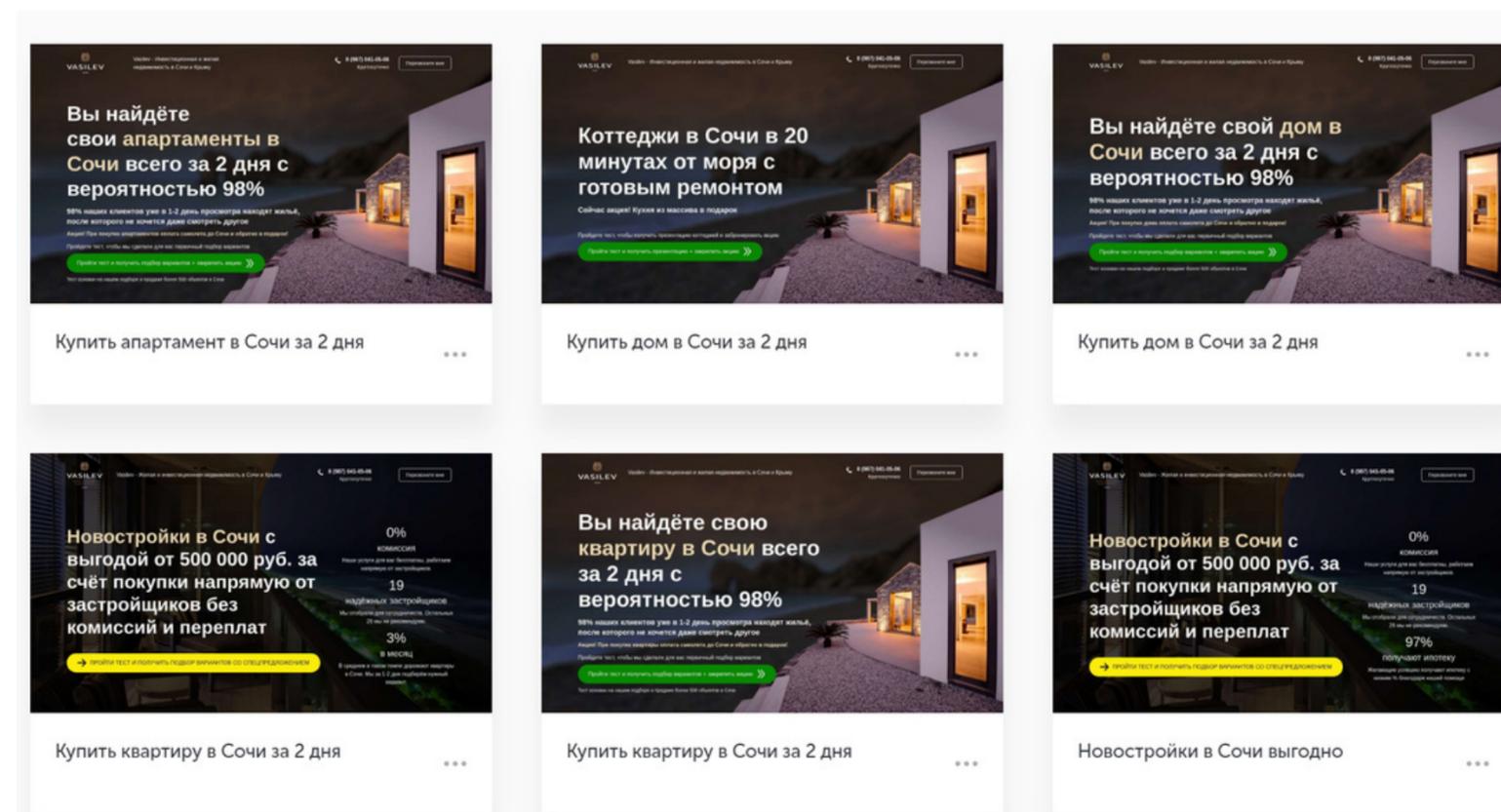
Результат: ваш сайт и реклама смотрятся выигрышно, а люди оставляют на нём заявки

Шаг 3: Создание мультиквиза

Формулируем сильное конкурентоспособное УТП, вовлекающие вопросы, призывы к действию, страницу прогревающую клиентов

▶▶▶ Пример мультиквиза

Результат: продающая посадочная страница, на которую будем настраивать рекламу



Шаг 4: Настройка рекламы в Яндекс Директ



Именно этот рекламный канал, позволяет нам продолжать давать заявки нашим клиентам. Даже в нынешних реалиях.

Результат: заявки от платежеспособных клиентов

Шаг 5: Аналитика

Результат: корректируем рекламу и снижаем
СТОИМОСТЬ ЗАЯВКИ

Настроить столбцы		Дата и время визита	Активность	Время на сайте	Просмотры	Фраза	Переход с сайта	Номер визита	Цели
+ 1				24.05 19:5...	●●●	13:13	1	1	
+ 2				24.05 17:4...	●●	0:09	1	1	
+ 3				24.05 17:4...	●●●●	7:54:25	1	1	
+ 4				24.05 17:3...	●●●●	1:05	2	1	①
+ 5				24.05 17:3...	●●●●	0:39	1	1	
+ 6				24.05 17:3...	●●●●	12:25	2	1	
+ 7				24.05 17:3...	●●	0:20	1	1	
+ 8				24.05 17:2...	●●●●●	3:34	1	1	
+ 9				24.05 17:2...	●	0:18	1	1	
+ 10				24.05 17:2...	●●●●	1:04	1	1	
+ 11				24.05 17:2...	●	0:00	1	1	
+ 12				24.05 17:2...	●●●●	1:27	1	1	
+ 13				24.05 17:2...	●●●●	8:29	1	1	квартиры сочи



Вы получаете



рабочую систему,

которая будет приводить

клиентов годами

ПОДРОБНО О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Что делаем:

- Предпроектное исследование
- Мультиквиз с гиперсегментацией.
[Пример](#) Всё включено: дизайн, копирайтинг, вёрстка
- Реклама в Яндекс Директ в течение 1 месяца (Все виды рекламы) на наш мультиквиз и ваш сайт (если он у вас есть и хотите протестировать)



Единый Центр Недвижимости

Все варианты инвестирования в новостройки Крыма

Получите актуальные цены и планировки с названиями жилых комплексов Крыма

 [получить цены](#)

Бонусы после прохождения теста:



Все расходы:

1 месяц:

21300 р. - за рекламу (наши услуги)

950 р. - оплата конструктора на 3 месяца

3500 р. - купон

12000 р. - на рекламу

(благодаря купону превращаются в 24000, ваш бюджет удваивается, экономия 8500 даже с учётом стоимости купона)

0 р. - создание сайта мультиквиза (пароли не передаём)

Итого: 37750 р. включая бюджет

2 месяц:

21300 р. - разовая оплата, вы выкупаете себе сайт-мультиквиз, пароли передаём, сайт официально считается вашим. Выкупаете только если результаты его рекламы нравятся и вы хотите продолжать.

21300 р. - за рекламу (наши услуги)

0 р. - Корректировки и ведение сайта

Итого: 42600 р. + бюджет на рекламу, мы предложим рекомендуемую сумму по итогам первого месяца

Последующие месяцы:

21300 р. - за рекламу (наши услуги)

950 р. - оплата конструктора

0 р. - Корректировки и ведение сайта

Итого: 22250 р. + бюджет на рекламу

Работать с нами выгодно

Специализируемся на привлечении клиентов на покупку недвижимости

Закключаем договор, где прописываем все условия

Гарантируем возврат средств при не выполнении обязательств прописанных в договоре

Поддержка в рабочее время, решение вопросов в течение 30 минут

Прозрачная отчетность. Вы знаете: сколько заявок приходит и по какой цене

**Мы лично заинтересованы
в результате, поскольку
настроены на
долгосрочную работу**

Крюкова Анна

Сооснователь Zena Marketing

- »» В интернет-маркетинге с 2015 года
- »» Главный куратор и спикер в онлайн-школе по продвижению в соцсетях "Легион". Обучила 800+ специалистов за 2018-2020 годы
- »» За продвижением обратился даже ВУЗ в котором училась, РЭУ Плеханова



Фото с закрытого маркетингового мероприятия с Василием Дерябиным (один из основателей проекта Marquiz)

<https://vk.com/anna.kriukova>

Инна Шрайнер

Сооснователь Zena Marketing

- »» Успешный опыт продвижения собственной студии по отбеливанию зубов. С полного нуля настроила поток записей за год, поняла, что заниматься маркетингом мне интереснее и продала студию
- »» 2 года занималась привлечением и ведением клиентов в ТОП-10 маркетинговых агентств Санкт-Петербурга. Работала с такими клиентами как Улыбка Радуги (вся Диджитал реклама велась нами), Mercedes-Benz, Сбербанк, Лукойл и др.



С Владимиром Сургаем,
основателем Взлома
Конверсии

У вас остались вопросы? или...

Начнем работать?

телефон/whatsapp: +7 (911) 288-27-64

vk: <https://vk.com/zenasite>

видеоотзывы: https://vk.com/video/playlist/-97636275_1