

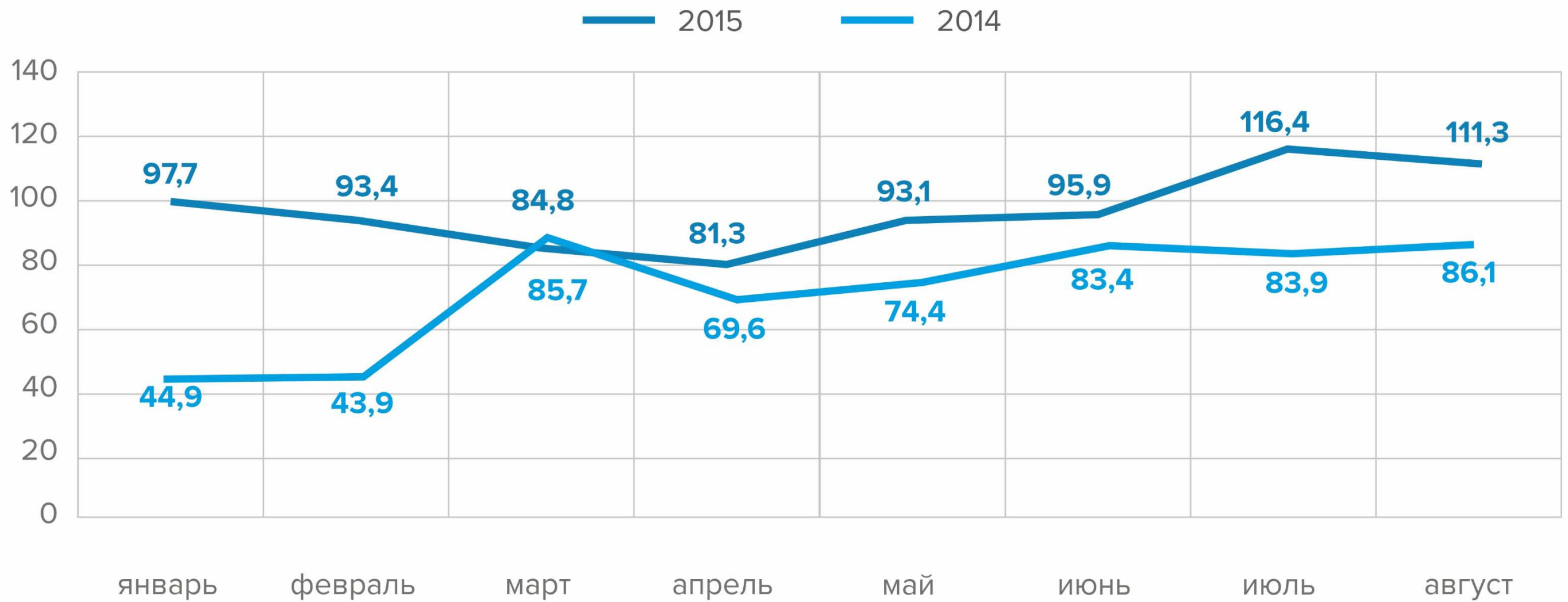


ЭВОЛЮЦИЯ РЕКЛАМЫ В ИНТЕРНЕТЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

"В условиях кризиса: от показа до звонка "
Докладчик: Алексей Шмонов

ГДЕ КРИЗИС?

Объемы рекламного бюджета на топ 10 площадок по недвижимости



Рост бюджетов
более чем на

30%



ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ

Рост за год с 35% до 60% использования коллтрекинга

58%

используют
статический
коллтрекинг

60%

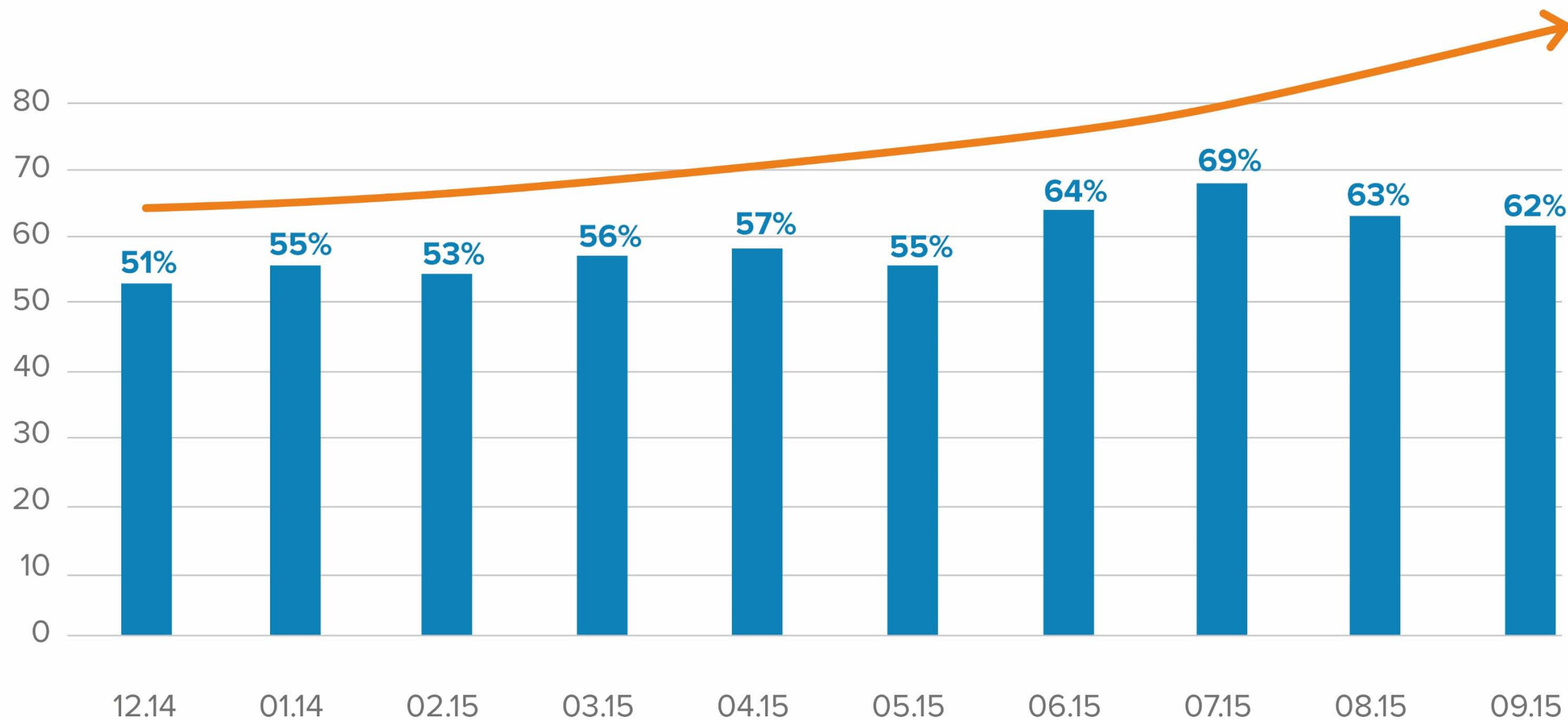
клиентов
используют системы
коллтрекинга

42%

используют
динамический
коллтрекинг

ГРАФИК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОЛЛТРЕКИНГА

с декабря 2014 по сентябрь 2015



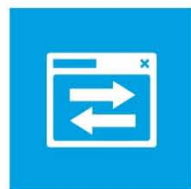
РЫНОК ПЕРЕХОДИТ НА НОВЫЕ СХЕМЫ



РА контролируют рекламные каналы



Появляются новые системы продающие только звонки



Площадки переходят на смешанный режим



Клиенты устанавливают KPI рекламного агентства



ЧТО ТАКОЕ ЦЕЛЕВОЙ ЗВОНОК?



Уникальный
звонок



Заданная
продолжительность



Произведен
в рабочие часы



Заинтересованность
в покупке



Отсутствие
мотивированности

**А ЧТО ЕСЛИ, ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОЛУЧАТЬ ИМЕННО ТОТ
РЕЗУЛЬТАТ, КОТОРЫЙ НУЖЕН?**



РЕШЕНИЕ ЕСТЬ! ЭТО ПАРТНЕРСКАЯ СИСТЕМА MARKETCALL

Партнёрская программа — форма делового сотрудничества между продавцом и партнёрами, при продаже какого-либо товара или предоставления услуг, которая позволяет продавцу сократить расходы на привлечение конечного покупателя



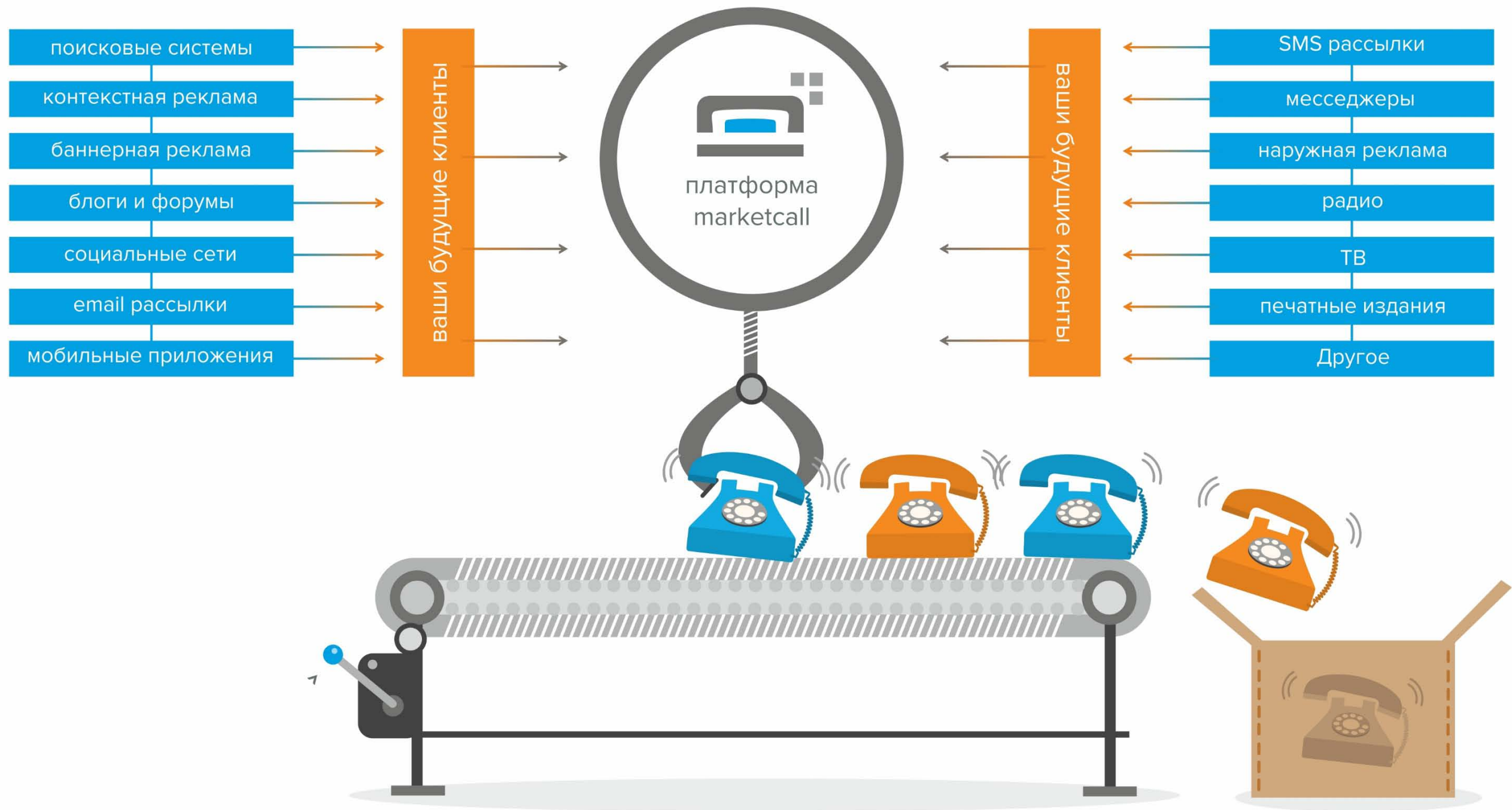
ПРОДАВЕЦ



ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЦИЯ ТОЛЬКО ЦЕЛЕВЫХ ЗВОНКОВ



MarketCall – инновационный продукт на рынке рекламы. Основная особенность заключается в том, что вы платите за входящий звонок от вашего клиента.

MARKETCALL СЕЙЧАС:

более
30

подключенных
рекламных
площадок

более
1300

звонков
за сентябрь

более
100

часов
телефонных
разговоров



ВЫГОДНО РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ:

1

Фиксированная
цена за звонок



2

Работа со ВСЕМ
медиапространством



3

Удобная и прозрачная
статистика



4

Фильтрация (время
работы, регион)



5

Единый источник
клиентов и оплаты



6

Возможность про-
слушать любой звонок



**ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ЦЕЛЕВЫЕ ЗВОНКИ
ОТ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ КЛИЕНТОВ**

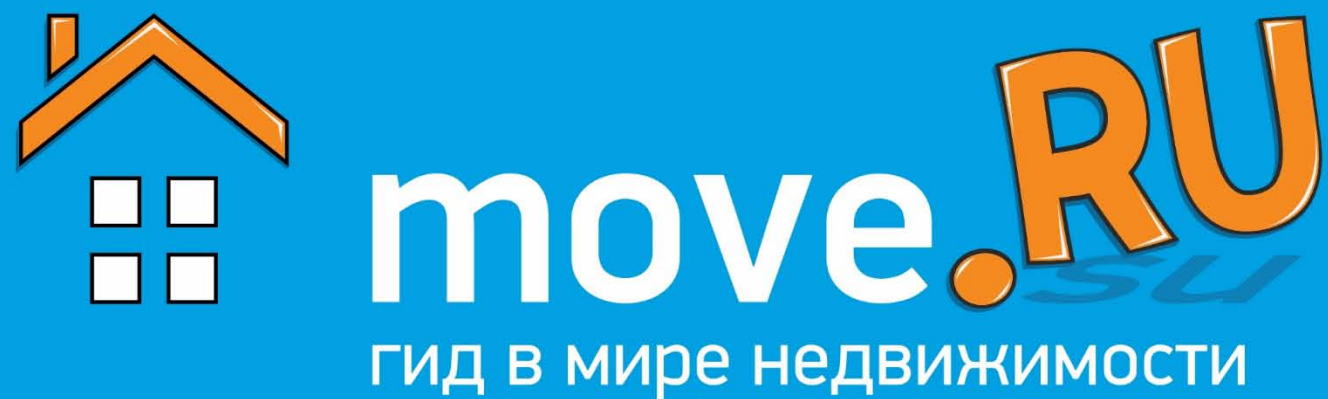


ВЫВОДЫ:

1. Колтрекинг становится стандартом работы на рынке
2. Клиенты, агентства и площадки меняют схемы работы
3. Звонок не равен целевому звонку
4. Появляются системы по привлечению звонков



А У НАС ПЕРЕЕЗД!



MOVE.SU с 1 ноября ставится MOVE.RU



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?



Алексей Геннадьевич Шмонов
+7 (495) 134 00 05
as@move.su
<https://vk.com/abalkonsky>