

Форма сотрудничества по направлению: продажа бизнес-объектов недвижимости, инвестиции в недвижимость

Цель сотрудничества:

Обеспечить входящий поток звонков, заявок людей на определенный бизнес-объект недвижимости.

Форма и способы привлечения:

Заявка/Звонок

Заявка отправляется на почту и/или CRM-систему (при наличии) и содержит:

- Имя
- Телефон
- email (опционально)

Обращения потенциальных покупателей осуществляются при взаимодействии с рекламными материалами в рекламных/социальных сетях:

- Facebook
- Instagram
- VK
- Google Ads
- Yandex Direct

Типы Таргетирования:

- Аудиторный (уровень дохода, местоположение и прочие составленные соответствия аудитории потенциальным клиентам)
- Ключевые запросы - поиск потенциальными клиентами объектов инвестирования, бизнес-объектов недвижимости

Посадочная страница для привлечения заявок (Landing Page, далее LP) :

Для привлечения заявок используются лидформы и Landing Page

Landing Page, создается на основе предоставленных мат-ов по объекту, на усмотрение стороны исполнителя, т.к. исполнитель обладает экспертными знаниями для создания LP с максимальной конверсией в обращение клиента.

Доступные виды взаиморасчетов:

На основе работы с бизнес-объектами недвижимости стоимостью свыше 70 млн. руб, нами сформирована оптимальная модель сотрудничества, она состоит из:

- **Гарантированный платеж: 50 000 Р**
Это платеж является **компенсационным**, т.е. при продаже объекта, данная сумма будет **вычтена из комиссии**. Этот платеж обеспечивает гарантию части трудозатрат на:
 - Создание и размещение Landing Page
 - Настройку сбора аналитических данных для точного таргетирования и оптимизации

расходов на рекламу

- Прочие настройки обеспечивающие работу всех элементов LP, рекламных материалов, лид-форм, CRM и т.д.

- Настройку и размещение рекламных мат-лов

• **Рекламный бюджет:** обсуждается с заказчиком, и имеет минимальное значение 200 000 ₹. Минимальный бюджет обоснован данными аналитики рекламных кампаний по объектам соответствующего класса.

• **Комиссия с продажи объекта :**
1,5% при стоимости <= 100 млн. ₹
1% при стоимости > 100 млн. ₹

• **Итоговая стоимость формируется по формуле:**

Вариант 1: Объект продан, привлеченному клиенту или аффилированным с привлеченным клиентом лицом, формула:

Оплата = Комиссия - Гарантированный платеж - Рекламный бюджет

Например, стоимость объекта 100 млн. руб., рекл. бюджет составил 400 000₹:

Оплата = 1 000 000 ₹ - 50 000 ₹ - 400 000 ₹ = 650 000 ₹

Вариант 2: Объект продан клиенту, который не был привлечен исполнителем:

В данном случае оплата соответствует гарантированному платежу. **Оплата = 50 000 ₹**

Аналитические данные:

Объект	Стоимость Объекта	Конверсия: LP, FROM-а	Заявки	Подтвержденные просмотры объекта	Конверсия Заявка -> Просмотр	Ср. стоимость заявки	Бюджет РК
Отель 1	85 000 000,00 ₹	7,25 %	477	19	4 %	728 ₹	347256 ₹
Отель 2	78 000 000,00 ₹	5,3 %	420	13	3,1 %	937 ₹	393540 ₹
Отель 3	39 000 000,00 ₹	8,2 %	394	16	4,1 %	662 ₹	260828 ₹

Для продажи одного объекта оптимальный объем обращений: 400 - 500 Заявок/Звонков.

Ср. стоимость показа объекта 20 000 ₹ и зависит в т.ч. от конверсии продавца, менеджера, который работает с заявками.

Срок продажи объекта в ср. до 6 мес.

Альтернативы - доски объявлений, которые мы так же рекомендуем использовать:

- Avito
- Яндекс Недвижимость
- Cian

Ср. кол-во обращений за 6 мес. = 12-18

Выгоды при работе по предлагаемой нами схеме:

1. Фиксированный платеж и рекламный бюджет вычитается из % комиссии
2. Сокращение срока продажи в ср. до 5-6 мес.
3. Профессиональная работа с рекл. материалами на протяжении всего периода сотрудничества

