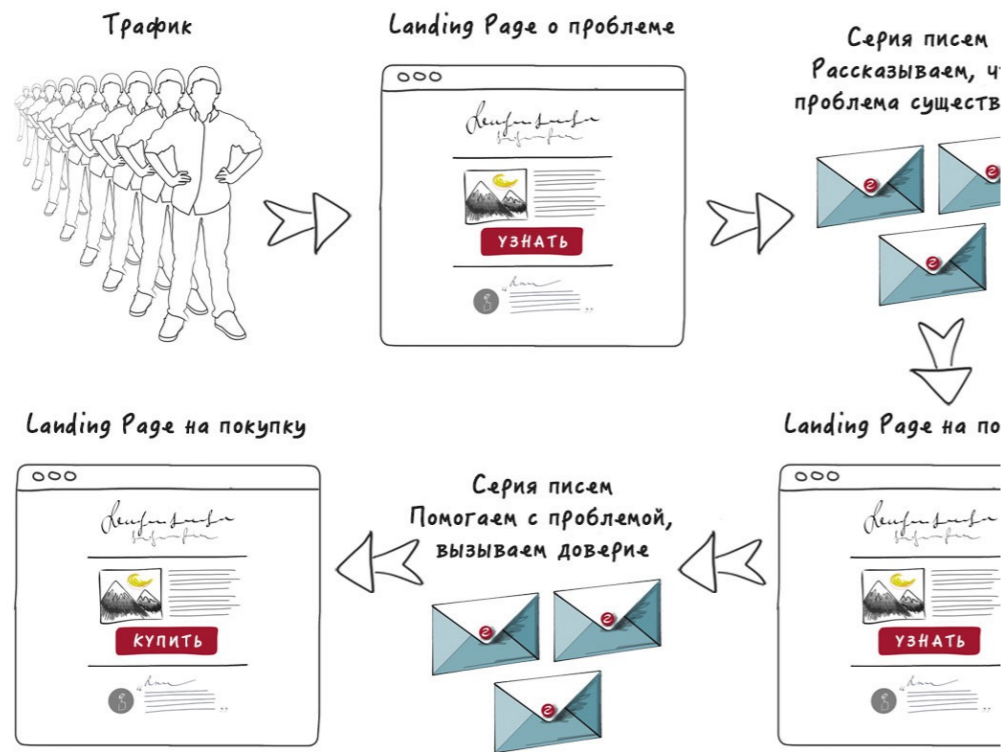


Максим Маршал

# Просто о сложном: лидогенерация на примере кейсов реальных сделок с недвижимостью



## ЭТАПЫ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Как надо делать

Как обычно бывает



# Мои достижения в бизнесе - гарантия успеха вашего обучения:

- ✓ **1730 сделок с недвижимостью я лично закрыл на результат**  
в качестве риэлтора за 12 лет, и ни одна из них не сорвалась за это время
- ✓ **3610 собственников и покупателей недвижимости довольны**  
оказанными мною риэлторскими услугами по эксклюзивным договорам с комиссией 6%
- ✓ **19000 часов успешной активной практики в качестве профессионального переговорщика-риэлтора**  
+ 5500 часов обучения в живых тренингах у ведущих тренеров Украины, России, Сингапура, Германии, Франции, США
- ✓ **5130 коллег-риэлторов достигли своих целей и получили результаты после обучения в период 2013-2015 гг.,**  
+ 11826 риэлторов - являются постоянными подписчиками рассылки
- ✓ **826 онлайн-семинаров (вебинаров) для риэлторов и руководителей АН** успешно провёл с 2008 по 2014 гг.  
1420 часов личных консультаций один-на один проведено вживую и в формате Skype-сессий



**Мой сайт: [maksimus.pro](http://maksimus.pro)**



# Кратко о лидогенерации

- **«Лид» (lead)** — это контактная информация, полученная от пользователя, заинтересованного в покупке тех или иных товаров, и/или услуг. Как правило, лиды генерируются с помощью специальных целевых страниц, которые содержат «анкетную» форму. Лидом могут быть не только анкетные данные онлайн-пользователя, но и, например, контактная информация клиента, которую он передает водителю такси, ожидая транспорт, или звонок заинтересованного покупателя в компанию (при условии, что менеджер сделает обратный звонок) и т.п.
- **Выражение «получить лид»** означает передачу потенциальным клиентом своих контактных данных продавцу (или сервису) с целью получения от последнего дополнительной информации о товаре (услуге) с последующим заключением сделки.
- **«Генерация лидов»** — это процесс поиска рынка потенциальных покупателей и воздействие на него маркетинговыми инструментами (рекламными баннерами, PPC, почтовой рассылкой и т. п.) с целью получения контактной информации и последующим заключением сделки. Такая стратегия способна существенно повысить число реальных продаж.

# ЭТАПЫ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

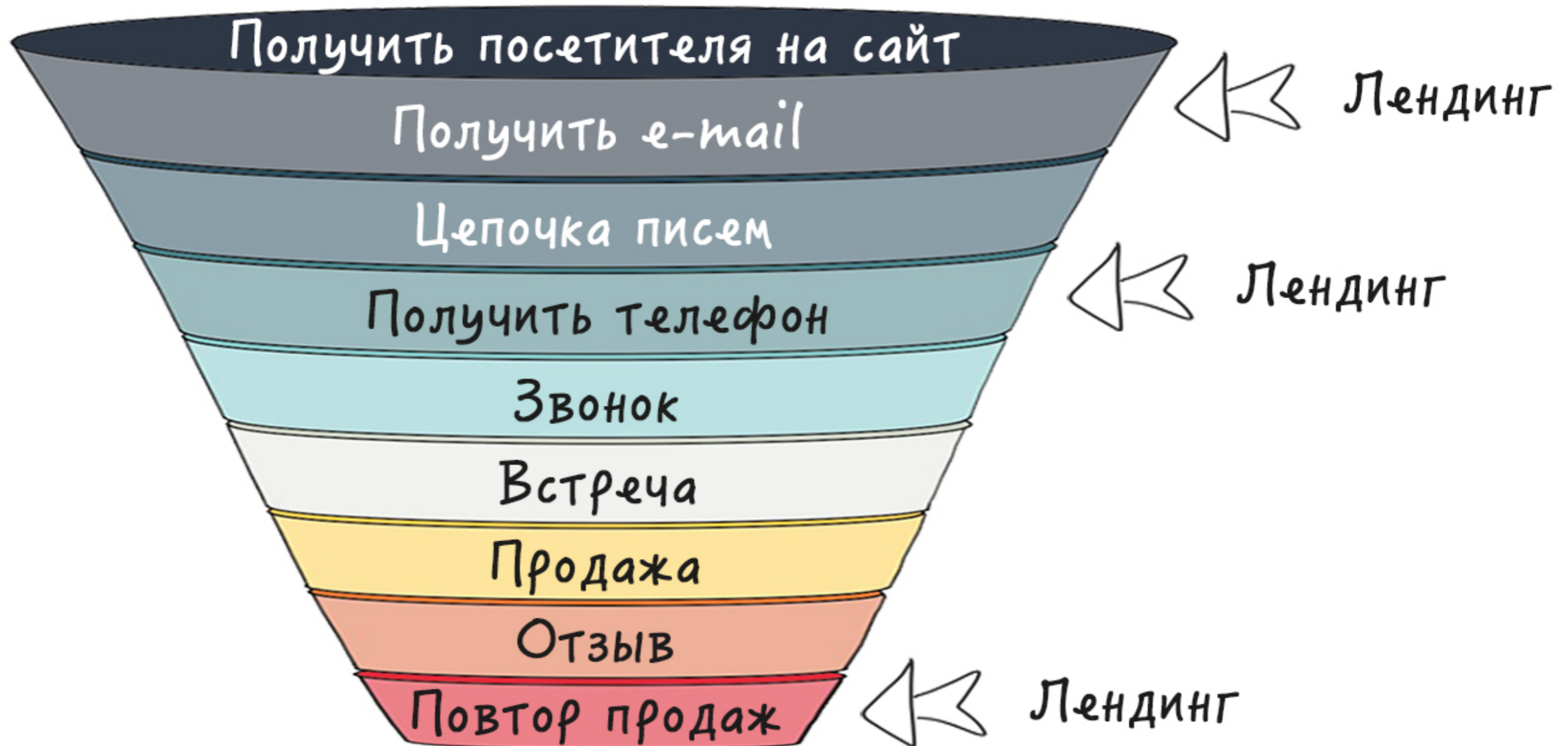
Как надо делать



Как обычно бывает



# ЭТАПЫ ВОРОНКИ ПРОДАЖ





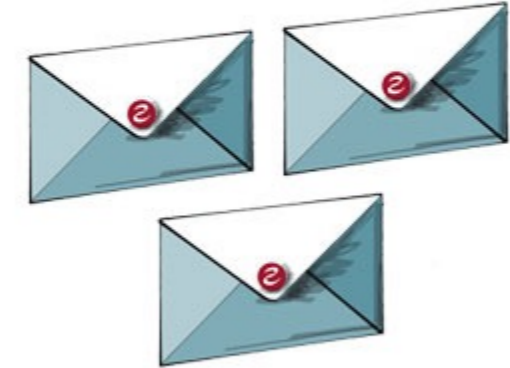
Трафик



Landing Page о проблеме



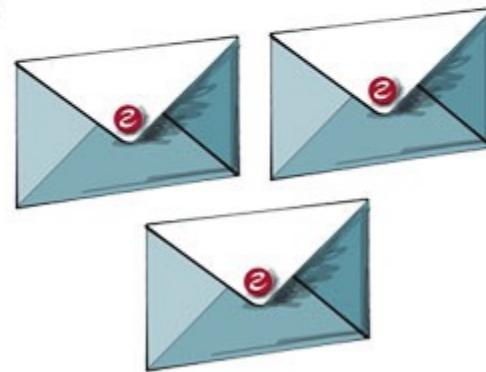
Серия писем  
Рассказываем, что  
проблема существует



Landing Page на подписку



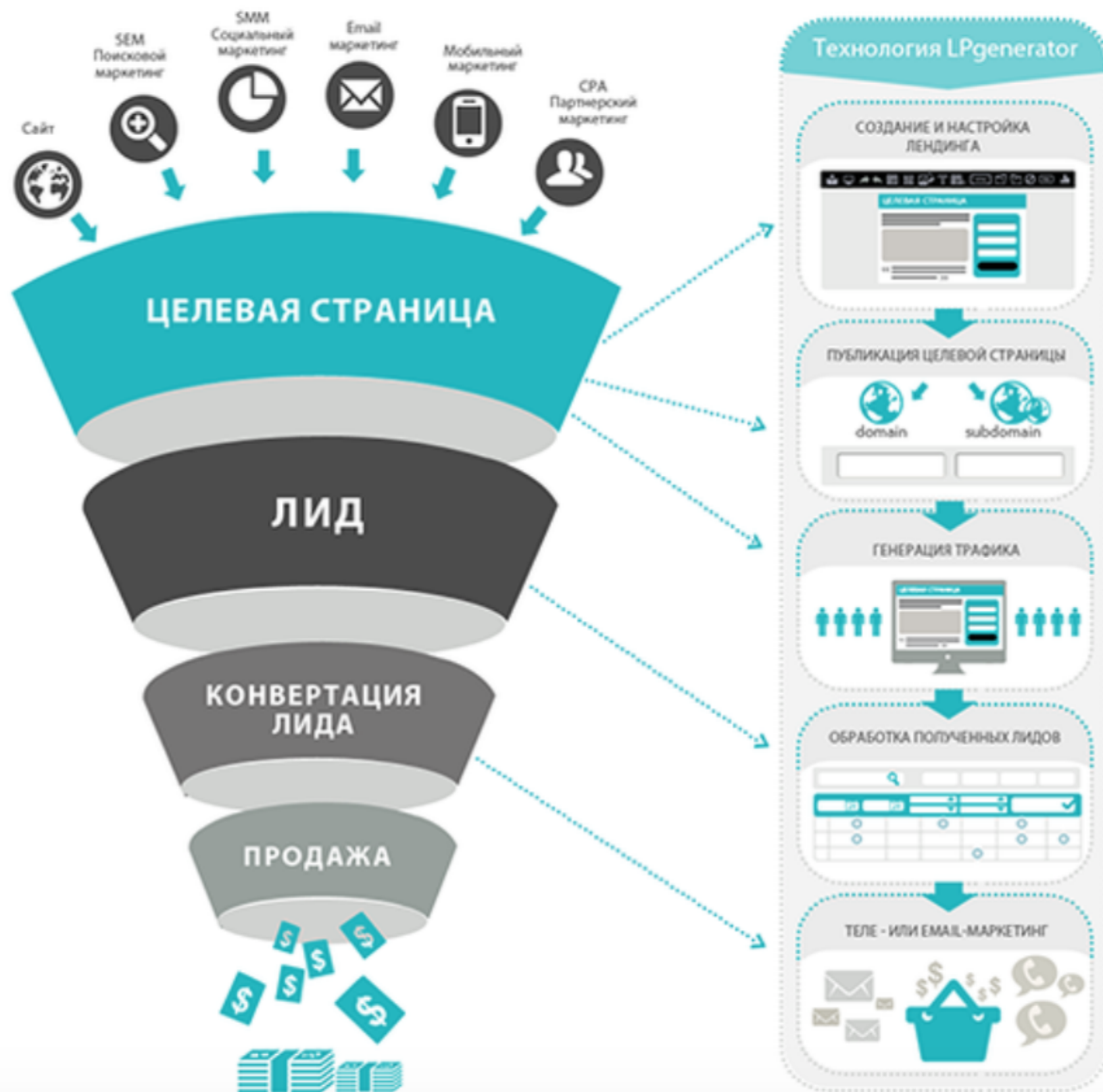
Серия писем  
Помогаем с проблемой,  
вызываем доверие



Landing Page на покупку



# ГЕНЕРАЦИЯ ЛИДОВ, КАК ТЕХНОЛОГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ РЕАЛЬНЫХ ПРОДАЖ



# Квалификация лидов в бизнес-процессе лидогенерации





# Лид получен. Что делать дальше?

Существует два разных, но при этом взаимодополняющих метода обработки лидов:

**Email-маркетинг (рассылка)** — организация «первичного»

и последующих контактов с клиентом посредством электронной почты.

Заключение сделки происходит после серии тематических рассылок.

**Телемаркетинг** — телефонный контакт с потенциальным клиентом для заключения сделки. Эффективность этого метода на порядок выше, но связана с дополнительными расходами (требуется отдел продаж, компетентный персонал, временные затраты и т.д).

# Пример квалификации лидов в воронке продаж

<b>Этап воронки продаж</b>	<b>Тип клиента на этапе</b>
Запрос информации	Адресат (Inquiry)
Первичная коммуникация	
Изучение потребности	Lead (потенциальный потребитель)
Разработка решения	
Предложение решения	Prospect (перспективный потребитель)
Оценка решения	
Переговоры	Потребитель
Заказ	
Удержание потребителя	Лояльный потребитель

# При разработке программ Lead Nurturing принято учитывать, как минимум, 3 ключевых этапа процесса покупки:

## 1. Awareness (осведомленность о проблемах и решениях):

Потенциальные клиенты либо получают информацию о ваших решениях в области продаж объектов недвижимости и риэлторских услугах, либо приходят к осознанию имеющейся у них потребности и необходимости её удовлетворения.

## 2. Evaluation (оценка вариантов решений):

Потенциальные клиенты понимают, что ваши решения в области продаж объектов недвижимости и риэлторские услуги способны удовлетворить существующую потребность –

и пытаются определить, является ли ваше решение наилучшим из доступных на рынке вариантов.

## 3. Purchase: (покупка, «готовность к покупке»):

Потенциальные клиенты готовы совершить покупку объекта недвижимости/ риэлторской услуги.



# Что такое КЕЙС?

**Кейсы** — это  
задокументированные примеры  
проведенных вами сделок.

## ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ПРИМЕРАМИ ВЫГОДНЫХ СДЕЛОК



### Продажа виллы на Пальме Джумейра

Площадь земли: **1845 кв.м.**  
Площадь дома: **810 кв.м.**  
Стартовая цена: **\$14 500 000**  
Продано: **\$13 895 000**  
Срок продажи: **84 дня**

#### **Проблема, с которой столкнулся собственник виллы:**

Собственник продавал виллу 17 месяцев, пользуясь услугами 5 агентств одновременно. Ни один из агентов не был сконцентрирован на поиске покупателя для особняка. Нужен был особый покупатель, готовый заплатить гораздо больше, чем стоят похожие виллы. Высокая цена за виллу была обусловлена ее роскошным месторасположением.

#### **Какая работа была сделана:**

К продаже данной виллы я подключил более 2 000 агентств недвижимости, зарегистрированных в Дубае. При этом я замотивировал их предлагать именно наш объект своим клиентам.

#### **Результат работы:**

Я продал особняк через 84 дня после подписания договора, уступив в торге 4% от стартовой цены.





## **Продажа виллы в Royal Residences**

Площадь земли: **1450 кв.м.**  
Площадь дома: **670 кв.м.**  
Стартовая цена: **\$9 590 000**  
Продано: **\$9 275 000**  
Срок продажи: **68 дней**

### **Проблема, с которой столкнулся собственник виллы:**

Собственник работал по эксклюзивному соглашению с другим агентством, но не видел результатов их активности. После 110 дней их работы не было ни одного предложения от покупателя.

### **Какая работа была сделана:**

Для продажи виллы я специально разработал портрет потенциального покупателя и маркетинговую стратегию, нацеленную именно на данную группу людей.

### **Результат работы:**

Я продал виллу через 68 дней, уступив в торге всего 3% от стартовой цены.







## Продажа виллы на Пальме Джумейра

Площадь земли: **1400 кв.м.**  
Площадь дома: **700 кв.м.**  
Стартовая цена: **\$10 960 000**  
Продано: **\$10 620 000**  
Срок продажи: **53 дня**

### **Проблема, с которой столкнулся собственник виллы:**

Собственник не мог продать свою виллу 7 месяцев, хотя продажей занимались 6 агентств одновременно. Стартовая цена виллы была \$12 500 000, но даже снизив цену до \$9 850 000, не удалось продать. Сделка сорвалась из-за того, что агенты не смогли договориться по комиссионным. Также **значительным** минусом было то, что не была проведена предпродажная подготовка виллы.

### **Какая работа была сделана:**

Я убрал виллу с рынка на 35 дней. За это время я провел предпродажную подготовку особняка и сделал его привлекательным для покупателя. После этого я скорректировал стартовую цену, а так же подготовил пакет документов к продаже, который до этого не был готов.

### **Результат работы:**

Я продал виллу через 53 дня, уступив всего 3% от стартовой цены и превзойдя ожидания собственника.

# Как я документирую свои сделки?

- 1. Заголовок, содержащий информацию о главном результате кейса сделки** (например, «Продана трехкомнатная квартира по адресу: ... за 11 дней за 75.000 у.е.)
- 2. Краткое представление (досье) клиента-заказчика услуги, клиента-покупателя объекта, партнеров и контрагентов;**
- 3. Описание проблемной ситуации клиента, для решения которой он решил продать объект с моей помощью, озвученные им мотивы продажи, скрытые мотивы продажи, кто ЛПР, кто еще принимал решение вместе с ним и влиял на него;**
- 4. Информация о том, как он раньше пытался без нас продать объект или с помощью других агентов, что из этого вышло, что его раздражало в этом, а что нравилось;**
- 5. Предложенное мною решение для этого клиента;**

# Как я документирую свои сделки?

**6. Обоснование предложенного решения** (какой мною был использован сценарий переговоров и презентации услуги)

**7. Описание поэтапного внедрения решения** (что было нами сделано после подписания договора), как это можно сделать в следующий раз быстрее, дешевле, качественнее;

**8. Аналитические и статистические показатели**, отражающие динамику и время получения результата (от турбозапуска продаж до задатка, сделки и послепродажного обслуживания)

**9. Итоговый результат**, описание возникавших на сделке проблем, как мы их решали, какие ошибки мы допустили, что можно сделать лучше в следующей похожей сделке:

- ПОЧЕМУ было принято решение внедрить именно это решение?
- КАКИЕ альтернативные решения рассматривались и ПОЧЕМУ от них, в конечном счёте, отказались?
- ПОЧЕМУ я или подрядчики сделали ставку на ту или иную деталь (к примеру, почему решили заменить дизайн или заголовок объявления/листовки/айстоппера/баннера и т.д.)

**10. Развёрнутый отзыв клиента** (если есть) и как я буду работать с ним дальше в качестве рекомендателя и/или партнёра.



# Мой кейс по «Посейдону»



Апартаменты на черноморском побережье Болгарии

+359 (87) 7100069

[Перезвоните мне](#)



БОЛГАРИЯ, Г. НЕСЕБР

**Роскошные апартаменты в итальянском стиле в 300 м от моря по цене 1300 €/м<sup>2</sup> от застройщика**

Это не просто квартиры, которые покупаешь для себя и семьи, это закрытый от посторонних глаз оазис счастья в резиденции богов

[ПОДРОБНЕЕ](#)

*Полностью готовы к заселению, осталось 80 из 269 квартир*



## Пожалуй, лучшее предложение на черноморском побережье Болгарии



### Идеальная локация в тихом месте рядом с пляжем

Комплекс отлично расположен в престижном районе вдали от шума и суеты, всего в 300 метрах от чистого песчаного пляжа. Вдоль набережной расположены многочисленные рестораны и магазины, в пешей доступности находится самый большой аквапарк Болгарии Aqua Paradise, площадью 30 тыс. кв.м.

Комплекс удобно разместился между Равдой и г. Несебр, объявленного ЮНЕСКО памятником исторической культуры и в 5 км от курорта Солнечный Берег с шикарной 8-километровой береговой линией. До аэропорта г. Бургас всего 20 минут езды.

### Единственная в Болгарии рукотворная лагуна на территории комплекса

Для создания голубой лагуны Biodesign (Италия) был привезен чистейший морской песок, чтобы вы отдыхали на уединенном побережье, не покидая пределов комплекса. Приватная территория у лагуны дополнена шатрами для отдыха и зоной барбекю.

Огромный, 130-метровый бассейн, выложен по всему периметру итальянской плиткой и украшен живописными перголами и мостиками, всегда можно воспользоваться зонтиками и шезлонгами. Для детей есть 2 безопасных детских бассейна и игровые площадки.



Перезвоним Вам за  
00:08 секунд!



+7(\_\_\_\_)\_\_\_\_-\_\_\_\_

Жду звонка!

Сервис предоставлен Callbackhunter



### Уникальная архитектура и сады, утопающие в зелени

Ландшафтным дизайнерам удалось перенести дух Сардинии на болгарскую землю. На огороженной территории общей площадью свыше 9000 кв. м. раскинулись тенистые аллеи, плодоносящие деревья и ухоженные цветники.

Внутренний двор украшают ротонды и беседки и скульптуры в античном стиле, фонтан, скамейки и прогулочные дорожки, освещенные кованными фонарями. Архитекторы вдохновлялись средиземноморским стилем и заказывали строительные материалы и предметы декора напрямую из Италии.

---

## Тщательно продуманная инфраструктура

На территории комплекса расположены:



РЕСТОРАН

01



СПА-КОМПЛЕКС

02



ФИТНЕС-ЗАЛ

03



ТЕННИСНЫЕ  
КОРТЫ

04



БИЛЬЯРД

05



**Это не картинки,  
а реальность! Убедитесь  
в этом сами**

Оставьте заявку на бесплатный  
ознакомительный 3-дневный тур с  
проживанием в комплексе «Посейдон»

**В тур входит:** перелет, трансфер,  
проживание, экскурсия

Оставьте заявку и наш менеджер  
свяжется с вами для уточнения  
всех подробностей

Контактный телефон

E-mail адрес

**Еду в тур!**

## Комплекс «Посейдон» включает в себя 5 зданий с разными характерами

ОРИОН

**ТРИТОН**

ТЕСЕЙ

АРИОН

ПЕГАС



### Тритон

Тритон – морской бог, сын Посейдона и Амфитриты. Как и отец, он носит трезубец, но его сила в раковине, которая вызывает или умиряет волны. Вместе со своими родителями он обитает в подводном золотом дворце.

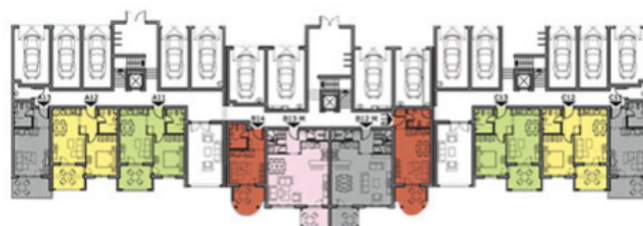
К продаже: **8 апартаментов**



[ПОЛУЧИТЬ ПРАЙС-ЛИСТ  
И ПЛАНИРОВКИ](#)

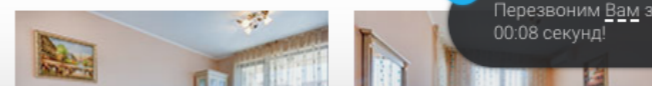
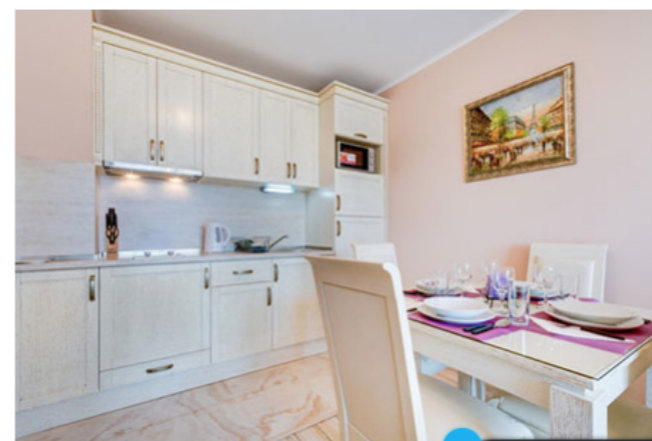
Планировки (апартаменты  
40-380 кв.м)

[1 этаж](#) [2 этаж](#) [3 этаж](#) [4 этаж](#) [5 этаж](#) [6 этаж](#)



Отделка «под ключ»  
и мебелировка

Варианты отделки и мебелировки:



Перезвоним Вам за  
00:08 секунд!

+7(\_\_\_\_)\_\_\_\_-\_\_\_\_

Жду звонка!

Сервис предоставлен Callbackhunter



**29% апарт-комплекса  
доступно к продаже**

Каждую неделю продается минимум 1  
квартира в комплексе

Оставьте заявку и получите  
персональный расчет стоимости  
апартаментов

Контактный телефон

E-mail адрес

**ПОЛУЧИТЬ РАСЧЕТ**

Или свяжитесь с нашим менеджером по  
телефону:

**+359 (87) 7100069**



Максим Маршал,  
руководитель отдела  
продаж застройщика

## Каждый элемент отделки и декора тщательно подобран



Фасад выполнен из натурального камня — туфа

Перила - железо ручной ковки, с дважды  
оцинкованными итальянскими орнаментами

Венецианская штукатурка

Кондиционеры — Дайкин (Япония)

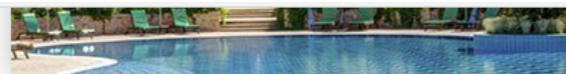


Перезвоним Вам за  
00:08 секунд!

+7( ) - - -

Жду звонка!

Сервис предоставлен Callbackhunter



Керамическая черепица «Tondach» (Австрия) — винный цвет, индивидуально изготовленный для комплекса

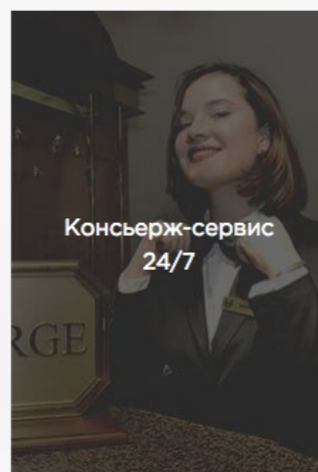
Фасадное и садовое освещение — «Fumagalli» (Италия)

Вид остекления: металлопластиковый, надежный 5-камерный профиль «Kömmerling»

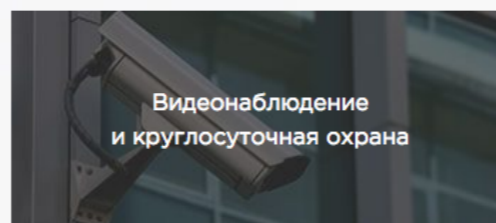


[ОТКРЫТЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ  
СПЕЦИФИКАЦИЮ](#)

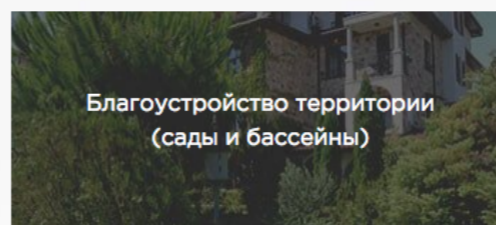
## Внимательный сервис



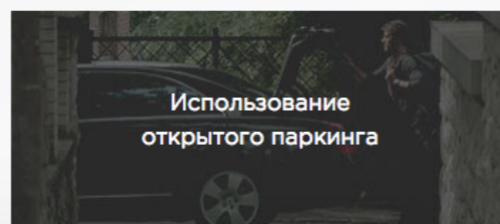
Консьерж-сервис  
24/7



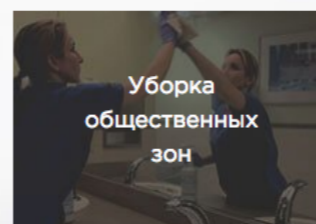
Видеонаблюдение  
и круглосуточная охрана



Благоустройство территории  
(сады и бассейны)



Использование  
открытого паркинга



Уборка  
общественных  
зон

Дополнительные  
услуги:

- Услуги няни
- Трансфер от/до аэропортов Бургаса и Варны
- Прокат автомобилей
- Уборка апартаментов и прачечная
- Пользование подземным паркингом и гаражами



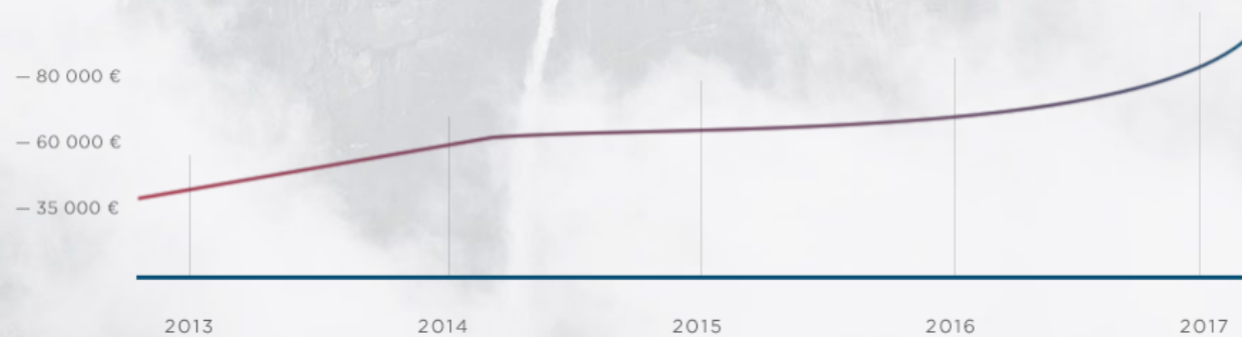
Перезвоним Вам за  
00:08 секунд!

+7(\_\_\_\_)\_\_\_\_-\_\_\_\_

Жду звонка!

Сервис предоставлен Callbachunter

## Не только отдых, но и надежная инвестиция в недвижимость



## Застройщик с безупречной репутацией

### О застройщике

Строительная компания "Артур 2007" основана в 2007 г. для реализации проектов в области недвижимости и является дочерним предприятием холдинга "Аполон ДК", работающего в строительном бизнесе в Болгарии с 2004 года по настоящее время. Компания построила и ввела в эксплуатацию следующие комплексы: "Посейдон", "Эстебан", "Сорая", "Парис", "Амур" и "Аполлон", "Артур".

[Награды](#)

### Документы



Генплан



Разрешение на  
строительство



Акт приемки  
ЖК



## Отзывы счастливых владельцев квартир в ЖК «Посейдон» и их гостей



### Идеальное место для курортной жизни

*«Прекрасная, большая, закрытая и ухоженная территория утопает в зелени. Очень чисто везде. Персонал чистит бассейн дважды: вечером - дно, утром - от залетевшего мусора, каждое утро убирает территорию и моет шезлонги. Есть еще бассейн с морской водой и детский. В комплексе проживает мало людей, поэтому везде на территории свободно и тихо, что и желалось.*

*При заезде поздно вечером получили ключи от апартаментов у охранника, который проводил до дверей. Апартаменты новые: две ванные комнаты, хорошая мебель, удобные кровати, кондиционеры в каждой спальне и качество предоставляемого на территории WiFi отличное. На кухне есть все необходимое и большой холодильник. По запросу предоставляют уборку и все недостающее очень быстро.*

Лариса

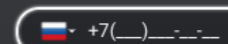
[ОТКРЫТЬ ОТЗЫВ ПОЛНОСТЬЮ!](#)



### Как нас найти

#### Наш адрес:

Болгария, город Несебыр, ул. Кипарис  
квартал Аурелия, ул. Кипарис



Жду звонка!

Перезвоним Вам за 00:08 секунд!

Сервис предоставлен Callbackhunter



Добрый день, Имя застройщика.

Рекламная кампания стартовала 2 дня назад и набирает обороты.

Сводный отчет по рекламным кампаниям и работе с новыми заявками покупателей апартаментов:

**20 рекламных кампаний в Яндекс. Директ:** за 2 дня получено 751 кликов по объявлениям и переходам на сайт <http://est.bg/> . В этих 20 кампаниях содержатся десятки тысяч ключевых фраз и сотни объявлений с разными рекламными текстами.

**12 рекламных кампаний Google Adwords:** за 2 дня получено 282 клика по объявлениям и переходам на сайт <http://est.bg/3/> . В этих 12 кампаниях содержатся несколько тысяч ключевых фраз и сотни объявлений с разными рекламными текстами.

**Получено новых заявок за 2 дня:** 7 заявок на покупку апартаментов.

Со всеми клиентами я лично связался по телефону, 1 - недозвон, 6 - в работе (им отправлены прайс, фото и презентация апартаментов), с двумя - согласовываем даты и способы их приезда в Несебр по акции «Ознакомительный тур» в ближайшее время.

В рекламной кампании принимают участие сразу три сайта апарт-комплекса «Посейдон» (разница - в первом экране, 2 - с разными фото, третий - с видео в фоне):

<http://est.bg/>

<http://est.bg/2/>

<http://est.bg/3/>

Все три версии сайтов периодически изменяются нами, по мере получения аналитики о поведении посетителей на сайте.

По результатам тестирования через 3 недели будет выбран основной сайт, показавший максимальный процент конверсии посетителей - в заявки.

## Созданы отдельные бизнес-аккаунты специально для апарта-комплекса «Посейдон» в Instagram, Facebook, Вконтакте:

<https://www.instagram.com/est.bg/>

<https://www.facebook.com/nesebr.bg/>

<https://vk.com/estbg>

Завтра к 15:00 будет закончено написание специальных статей, с помощью которых сразу же начнем раскручивать вышеуказанные аккаунты для привлечения покупателей апартаментов из соцсетей.

### Яндекс.Директ:

<input type="checkbox"/>	Название / №	Параметры	Состояние	Начало	Кликов ↓	Ограничения бюджета, руб.
<input type="checkbox"/>	1 РСЯ (РФ) (№ 26021150) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Управление показами в сетях Доп. фразы OpenStat	Идут показы	15.03.2017	214	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	2 РСЯ (Украина) (№ 26101328) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Управление показами в сетях Доп. фразы OpenStat	Идут показы	18.03.2017	172	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	3 РСЯ (Болгария) (№ 26101339) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Управление показами в сетях Доп. фразы OpenStat	Идут показы	18.03.2017	118	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	4 Поиск. целевая рк (РФ) (№ 26031651) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Ручное управление Доп. фразы OpenStat	Идут показы	15.03.2017	103	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	5 Поиск. целевая рк (Украина) (№ 26101333) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Ручное управление Доп. фразы OpenStat	Идут показы	18.03.2017	49	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	6 РСЯ (Белоруссия) (№ 26101361) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Управление показами в сетях Доп. фразы OpenStat	Идут показы	18.03.2017	28	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	7 Поиск. целевая рк (Белоруссия) (№ 26101365) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Ручное управление Доп. фразы OpenStat	Идут показы	18.03.2017	21	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	8 Поиск. смежные запросы (РФ) (№ 26022895) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Ручное управление Доп. фразы OpenStat	Идут показы	15.03.2017	19	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	9 Поиск. околоцель (РФ) (№ 26023101) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Ручное управление Доп. фразы OpenStat	Идут показы	15.03.2017	14	Дневной: 1000.00
<input type="checkbox"/>	10 РСЯ (Литва) (№ 26101351) Статистика Параметры Остановить Цена	Сети Управление показами в сетях Доп. фразы	Идут показы	18.03.2017	9	Дневной: 1000.00

⚠️ Рекомендуемый дневной бюджет составляет 25 372.97 руб.

# Google Adwords:

Google AdWords Главная страница Кампании Оптимизация Отчеты Инструменты Идентификатор клиента: 599-799-2582 boss@mastersdelki.pro


+ КАМПАНИЯ - Изменить - Подробности - Стратегия назначения ставок -

Кампания	Бюджет	Статус	Тип кампании	Подтип	Клики	Показы	CTR	Сред. цена за клик	Стоимость	Сред. поз.	Ярлыки
[Поиск] целевое Болгария	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	113	829	13,63 %	37,28 Р	4 212,33 Р	1,4	--
[Поиск] целевое РФ	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	98	765	12,81 %	42,18 Р	4 133,81 Р	1,6	--
[Поиск] целевое Беларусь	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	42	221	19,00 %	42,49 Р	1 784,53 Р	1,4	--
[Поиск] смежные запросы Болгария	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	12	184	6,52 %	30,67 Р	368,03 Р	2,2	--
[Поиск] целевое Литва	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	10	37	27,03 %	25,48 Р	254,78 Р	1,7	--
[Поиск] околосеть Болгария	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	4	68	5,88 %	23,30 Р	93,18 Р	1,5	--
[Поиск] смежные запросы РФ	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	2	52	3,85 %	40,30 Р	80,61 Р	2,7	--
[Поиск] околосеть РФ	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	1	37	2,70 %	24,91 Р	24,91 Р	1,4	--
[Поиск] околосеть Беларусь	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	0	1	0,00 %	0,00 Р	0,00 Р	1,0	--
[Поиск] смежные запросы Беларусь	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	0	9	0,00 %	0,00 Р	0,00 Р	2,3	--
[Поиск] смежные запросы Литва	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	0	0	0,00 %	0,00 Р	0,00 Р	0,0	--
[Поиск] околосеть Литва	1 000,00 Р/день	Допущено	Только поисковая сеть	Все функции	0	0	0,00 %	0,00 Р	0,00 Р	0,0	--
Итого (все кампании, кроме удаленных)					282	2 203	12,80 %	38,84 Р	10 952,18 Р	1,6	
Итого (поисковая сеть)	12 000,00 Р/день				633	10 757	5,88 %	21,01 Р	13 298,46 Р	1,3	

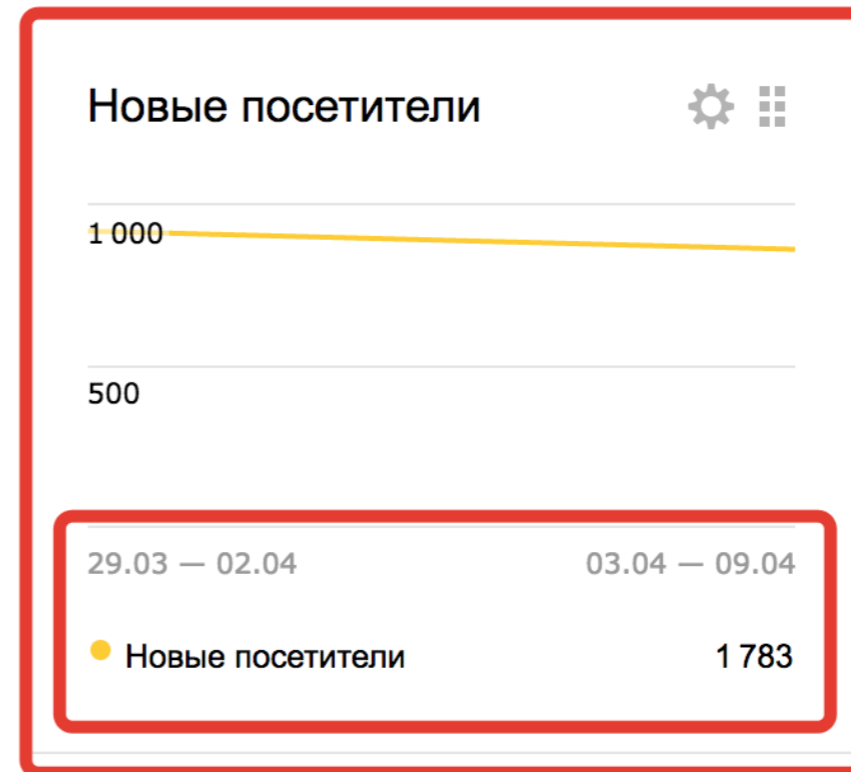
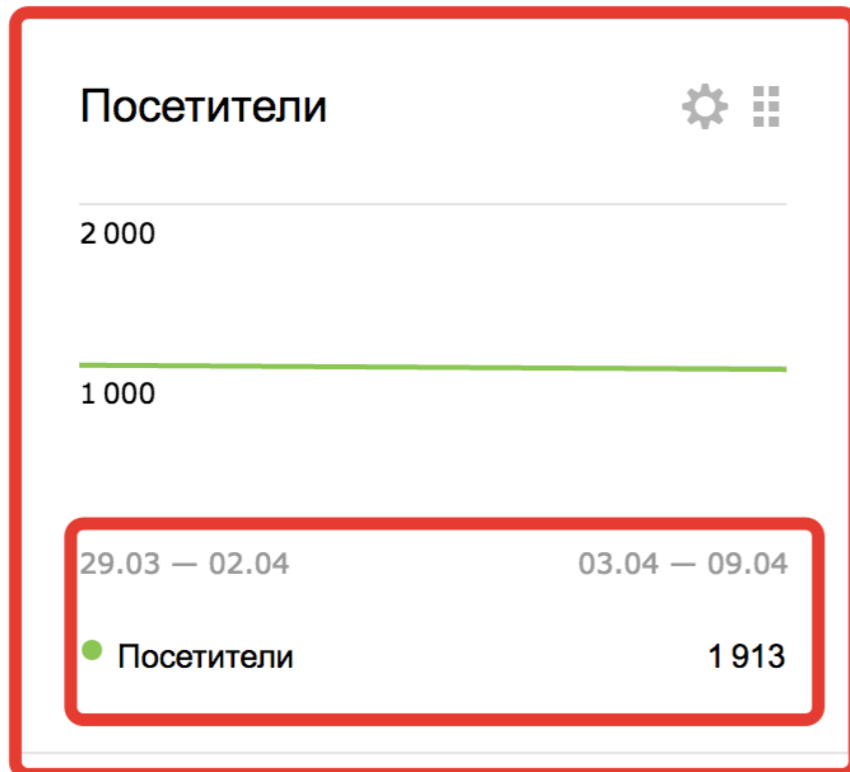
Количество строк: 500 - 1-12 из 12



## Отчет по работе с новыми заявками и сделками:

<input type="checkbox"/> ДАТА СОЗДАНИЯ	<input type="checkbox"/> НАИМЕНОВАНИЕ	<input type="checkbox"/> ТЕЛЕФОН	<input type="checkbox"/> EMAIL	<input type="checkbox"/> СДЕЛКИ
<input type="checkbox"/> Вчера 23:06	Любомир	• <a href="tel:+380679272919">+380679272919</a>	<a href="mailto:rsopilnik@yandex.ua">rsopilnik@yandex.ua</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 09.04.2017 22:33	Новый контакт	• <a href="tel:+3809147725">+3809147725</a>	<a href="mailto:eiora@mail.ru">eiora@mail.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 03.04.2017 11:30	Новый контакт	• <a href="tel:89857673814">89857673814</a>	<a href="mailto:lsgen@mail.ru">lsgen@mail.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 03.04.2017 09:59	Новый контакт	• <a href="tel:9061065096">9061065096</a>	<a href="mailto:yulliya-91@yandex.ru">yulliya-91@yandex.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 03.04.2017 09:58	Новый контакт	• <a href="tel:8(985)0570949">8(985)0570949</a>	<a href="mailto:Lydok55086@gmail.com">Lydok55086@gmail.com</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 03.04.2017 09:57	Александр	• <a href="tel:+375295533849">+375295533849</a>	<a href="mailto:shyramak@mail.ru">shyramak@mail.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 31.03.2017 20:02	Новый контакт	• <a href="tel:9061065096">9061065096</a>	<a href="mailto:yulliya-91@yandex.ru">yulliya-91@yandex.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 31.03.2017 19:07	Виктор	• <a href="tel:+380994204711">+380994204711</a>	<a href="mailto:ostapenko@ua.fm">ostapenko@ua.fm</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 31.03.2017 15:14	виталий	• <a href="tel:+380675654706">+380675654706</a>	<a href="mailto:lecs0101@mail.ru">lecs0101@mail.ru</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 30.03.2017 22:14	Ольга Николаевна (СВН	• <a href="tel:+375447770488">+375447770488</a>		Лид из СВН #4751...
<input type="checkbox"/> 30.03.2017 12:27	Константин Шукеров	• <a href="tel:+359885837496">+359885837496</a>	<a href="mailto:jstateva@domm.bg">jstateva@domm.bg</a>	Постоянный партн...
<input type="checkbox"/> 29.03.2017 19:48	Виктор	• <a href="tel:+380994204711">+380994204711</a>	<a href="mailto:ostapenko@ua.fm">ostapenko@ua.fm</a>	Покупка апартаме...
<input type="checkbox"/> 29.03.2017 14:18	 Агентство "Эврика"	•		Новый партнёр
<input type="checkbox"/> 29.03.2017 14:17	Иван Антонов	• <a href="tel:+359878778509">+359878778509</a>	<a href="mailto:evrika.estates@gmail.com">evrika.estates@gmail.com</a>	Новый партнёр
<input type="checkbox"/> 29.03.2017 08:04	Иван Давыдов	• <a href="tel:+79025318593">+79025318593</a>	<a href="mailto:ivanulan@mail.ru">ivanulan@mail.ru</a>	Покупка апартаме...

B	C	D	E	F
Имя лида	Рабочий email	Телефон лида	Форма (контакт)	РЕЗУЛЬТАТ ЗВОНКА
Виктор	<a href="mailto:ostapenko@ua.fm">ostapenko@ua.fm</a>	3,80994E+11	[est.bg] Получить прайс-лист и планировки	не отвечает, но видит сообщения в вайбере
Иван Давыдов	<a href="mailto:ivanulan@mail.ru">ivanulan@mail.ru</a>	+79025318593	[est.bg] Получить прайс-лист и планировки	пока не отвечает на повторные звонки и письма
ИРАИДА БОРИСОВНА	<a href="mailto:iraida-lena@mail.ru">iraida-lena@mail.ru</a>	+380632268771	[est.bg] Получить прайс-лист и планировки	пока не отвечает на повторные звонки и письма
Татьяна	<a href="mailto:vinokyrova.71@mail.ru">vinokyrova.71@mail.ru</a>	73 812 216 019	[est.bg] [2] Получить прайс-лист и планировки	изучает наше предложение и информацию, ответит сама на имейл
Ананий Кондратьевич	<a href="mailto:sdfgh@mail.ru">sdfgh@mail.ru</a>	79254204296	[est.bg] перезвоните мне	не отвечает, имейл ввёл изначально неправильный
Игорь	<a href="mailto:yangaeva66@mail.ru">yangaeva66@mail.ru</a>	79039689426	[est.bg] Первый экран	6 мая буде в Болгариит, Солнечный Берег, Св.Влас, хочет апп. 70 м (гостиная, море), до 600-800 евро за кв.метр
Сергей	<a href="mailto:beni-sergej@ya.ru">beni-sergej@ya.ru</a>	+375296880788	[est.bg] [2] Первый экран	приезжает в начале апреля, самостоятельно решает вопросы по выбору недв, арендовал заранее машину
Александр	<a href="mailto:PAN_STR@mail.ru">PAN_STR@mail.ru</a>	89 177 595 777	[est.bg] Получить прайс-лист и планировки	через год на пенсию, может внж, 1-2 спальни, 30-50,000 евро,конец августа сентября приедет, много воды ниочем, работа
Сигитас	<a href="mailto:agent561@mail.ru">agent561@mail.ru</a>	+37067635991	[est.bg] [2] Получить прайс-лист и планировки	Ранее был обманут в Болгарии риелторами, ищет дешевую недвижимость для сдачи в аренду, пока просто сравнивает Бо
Олег	<a href="mailto:o.hramtsova2015@yandex.ru">o.hramtsova2015@yandex.ru</a>	+79194876729	[est.bg] [2] Первый экран	Ищет только 3-комнатную, до 50,000 евро максимум, с мебелью
Новый контакт	<a href="mailto:ilbor_777@mail.ru">ilbor_777@mail.ru</a>	+79211971902	[est.bg] Заявка на персональный расчет стоимости апартаментов	Илья-получил письмо,рассмотрит и свяжется сам
Иван	<a href="mailto:ivan.1991.romanov@gmail.com">ivan.1991.romanov@gmail.com</a>	380950473751	[est.bg] [2] Заявка на бесплатный ознакомительный 3-дневный тур	изучает наше предложение и информацию, ответит сам на имейл
Юрий	<a href="mailto:monah7772@bk.ru">monah7772@bk.ru</a>	+380995317413	[est.bg] [2] Получить прайс-лист и планировки	пока не отвечает на повторные звонки и письма
Владимир	<a href="mailto:kuzmin.kovcheg@mail.ru">kuzmin.kovcheg@mail.ru</a>	+375297744489	[est.bg] [3] Получить прайс-лист и планировки	изучает наше предложение и информацию, ответит сам на имейл
Тарас	<a href="mailto:Gregtarluk@gmail.com">Gregtarluk@gmail.com</a>	79774712724	[est.bg] [2] Получить прайс-лист и планировки	не отвечает на повторные звонки и письма
Рустем	<a href="mailto:Rustgulya@gmail.com">Rustgulya@gmail.com</a>	+79173438614	[est.bg] Первый экран	Ищет 2-комнатную, отдых, готов покупать только после получения ВНЖ здесь, Посейдон для него дорого,
Анатолий	Без email	89052442037	[est.bg] Первый экран	не отвечает вайбер
Андрей Никополь	<a href="mailto:marina.kotolevich@yandex.ua">marina.kotolevich@yandex.ua</a>	+38(095)601-48-30	[est.bg] Заявка на бесплатный ознакомительный 3-дневный тур	уже купил в прошлом году недвижимость в Болгарии, рассчитывал получить бесплатный тур не покупая ничего
svetlankin75@list.ru	<a href="mailto:svetlankin75@list.ru">svetlankin75@list.ru</a>	+7(353)851-31-31	[est.bg] Заявка на персональный расчет стоимости апартаментов	пока не отвечает на повторные звонки и письма
Виталий	<a href="mailto:lecs0101@mail.ru">lecs0101@mail.ru</a>	<a href="tel:38067565470600">380675654706,00</a>		Заинтересовался нашим предложением, пока хочет арендовать, ему отправлены варианты для аренды в Посейдоне
Юлия	<a href="mailto:yulliya-91@yandex.ru">yulliya-91@yandex.ru</a>	9061065096,00		интересовалась не покупкой, а арендой
Ольга Николаевна		375447770488,00		Ищет только 3-комнатную, 2 санузла, Посейдон для неё дорого и место не то что ищет



## Суммарные данные по кампании

<u>Дата</u> ↑	<u>Показы</u>	<u>Клики</u>
10.04.17 – 16.04.17	565673	599
17.04.17 – 23.04.17	277243	392
24.04.17 – 30.04.17	212597	319
<b>Итого</b>	<b>1055513</b>	<b>1310</b>



дожмите клиента: Ваш менеджер быстро поднял т...

**est.bg** 31.07.2017  
[est.bg] Перезвоните мне Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-31 17:10:39Имя посетителя:  
Сергей Телефон посетителя: +79671070505 E-mail...

**est.bg** 31.07.2017  
[est.bg] Первый экран Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-31 12:28:11Имя посетителя:  
Людмила Телефон посетителя: +380635707128 E-...

**est.bg** 29.07.2017  
[est.bg] Заявка на персонал... Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-29 19:02:59E-mail  
посетителя: lukasa2008@inbox.lv Телефон посетите...

**est.bg** 29.07.2017  
[est.bg] Заявка на персонал... Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-29 19:02:59E-mail  
посетителя: lukasa2008@inbox.lv Телефон посетите...

**est.bg** 29.07.2017  
[est.bg] Заявка на персонал... Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-29 19:02:55E-mail  
посетителя: lukasa2008@inbox.lv Телефон посетите...

**est.bg** 29.07.2017  
[est.bg] Получить прайс-ли... Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-29 10:20:14Имя посетителя:  
arkadiy Телефон посетителя: +972 544530716 E-mai...

→ **est.bg** 23.07.2017  
[est.bg] Заявка на бесплатн... Входящие - info@est.bg  
Время заявки: 2017-07-23 17:49:52E-mail  
посетителя: sergei.preis@mail.ru Телефон посетител...

[est.bg] Заявка на персональный расчет стоимости апартаментов

Кому: info@est.bg

<b>Время заявки:</b>	2017-07-29 19:02:59
<b>E-mail посетителя:</b>	<a href="mailto:lukasa2008@inbox.lv">lukasa2008@inbox.lv</a>
<b>Телефон посетителя:</b>	+371026844443
<b>IP посетителя:</b>	213.101.130.68
<b>Область посетителя:</b>	
<b>Город посетителя:</b>	
<b>Канал кампании (utm_medium):</b>	banner_2_50-50
<b>Источник кампании (utm_source):</b>	prianru
<b>Название кампании (utm_campaign):</b>	estbg_main_page
<b>Ключевое слово кампании (utm_term):</b>	prian3months
<b>Содержание кампании (utm_content):</b>	mesto_sily

est.bg

23 июля 2017 г., 17:49

E

[est.bg] Заявка на бесплатный ознакомительный 3-дневный тур

Кому: info@est.bg

<b>Время заявки:</b>	2017-07-23 17:49:52
<b>E-mail посетителя:</b>	<a href="mailto:sergei.preis@mail.ru">sergei.preis@mail.ru</a>
<b>Телефон посетителя:</b>	+49 07231 465947
<b>IP посетителя:</b>	2001:16b8:242e:d100:98db:aabb:efd4:4eb0
<b>Область посетителя:</b>	
<b>Город посетителя:</b>	
<b>Канал кампании (utm_medium):</b>	banner_2_50-50
<b>Источник кампании (utm_source):</b>	prianru
<b>Название кампании (utm_campaign):</b>	estbg_main_page
<b>Ключевое слово кампании (utm_term):</b>	prian3months
<b>Содержание кампании (utm_content):</b>	mesto_sily

Изысканный  
апарт-комплекс  
"Посейдон",  
Несебр, Болгария  
@nesebr.bg

Главная

Публикации

Группы

Отзывы

Видео

Фото

Информация

Сообщество

Предложения

Sign up

Продвигать

Нравится

Подписаться

Поделиться



Нравится

Комментарий

Поделиться



Изысканный апарт-комплекс "Посейдон", Несебр, Болгария поделился(ась) видео.

Опубликовано Натальей Владимировной [?] · 6 июля 2017 г. · 🌐



Просмотры: 33 185

Изысканный апарт-комплекс "Посейдон", Несебр, Болгария

Опубликовано Максом Маршалом [?] · 2 июля 2017 г. · 🌐

Нравится Страница

Про



**2. Боковой баннер № 1, 50 % показов = 400 евро в месяц (ротация с другой компанией).**

*- 3 месяца = 1200 евро, Ваша скидка 10 % = 1080 евро*

*+ в подарок до 5 объектов в базу.*

*- 6 месяцев = 2400 евро, Ваша скидка 15 % = 2040 евро*

*В подарок - 5 объектов в базу + 3 заявки.*

Добрый день, Елена.

Высылаю информацию и контент для баннера:

### **Вариант 1:**

(1) Ваше личное Место Силы у моря в Болгарии!

(2) Дети и внуки вам скажут: «Спасибо!» за этот выбор

Посейдон - сделано с душой!

КНОПКА

Надпись на кнопке «ХОЧУ СЮДА!» («УЗНАТЬ БОЛЬШЕ», «ПОДРОБНЕЕ»)

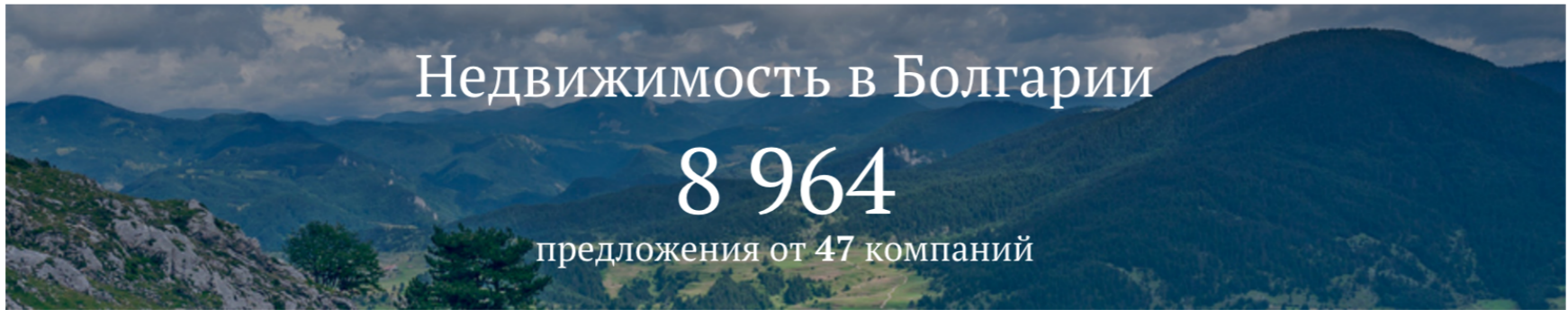
### **Вариант 2:**

(1) Пожалуй, самый зелёный и изысканный комплекс апартаментов у моря в Болгарии

(2) Дети и внуки вам скажут: «Спасибо!» за этот выбор!

КНОПКА

Надпись на кнопке «ХОЧУ СЮДА!» («УЗНАТЬ БОЛЬШЕ», «ПОДРОБНЕЕ»)



**Купить** | **Снять**

Жилая недвижимость  
 Земельный участок  
 Коммерческая

Цены в EUR ▼

от [ ] – до [ ]

Найти

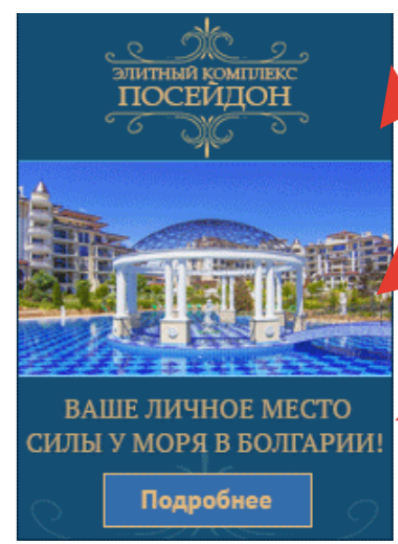
Болгария

Например, страна или город, или поселок, а может быть, остров?

Подборки объектов по типу недвижимости

 6 769 Квартиры	 1 922 Дома	 136 Участки	 116 Коммерческая
-----------------------	-------------------	--------------------	-------------------------

Подборки объектов по региону





Главная • Недвижимость в Болгарии • Апартаменты (квартиры)


## Апартаменты в Несебре, Болгария, 94 м<sup>2</sup>

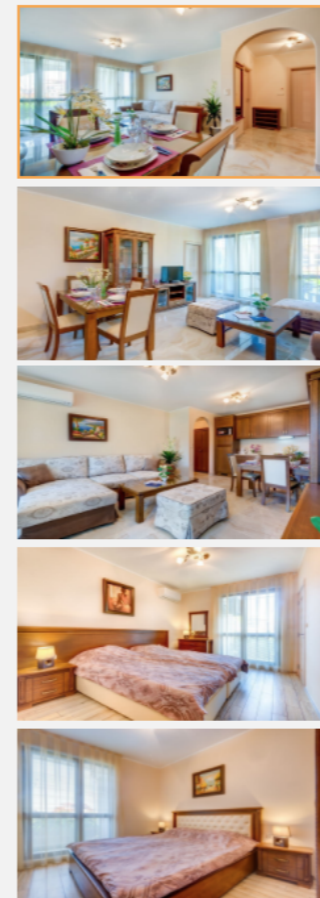
Оставьте сообщение, и с вами свяжутся в ближайшее время

Связаться с продавцом ▾

 Фотографии

 Карта

 Вид с улицы



# ЭЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС ПОСЕЙДОН

РОСКОШНЫЕ И КОМФОРТНЫЕ  
АПАРТАМЕНТЫ



**ЗАПИШИТЕСЬ НА ДЕНЬ  
ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ!**

**+359 87 787 16 97**

**+7 903 720 80 29**

**WWW.EST.BG**



Болгария, г.Несебр, ЖК "ПОСЕЙДОН"

# РОСКОШНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ МОРЯ

Для настоящих ценителей красоты и роскоши!

П Р И Г Л А Ш Е Н И Е



**УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!**

**ВОЗМОЖНО, САМЫЙ КРАСИВЫЙ  
КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ  
В НЕСЕБРЕ!**

**АПАРТАМЕНТЫ И ПЕНТХАУСЫ**

- огромный 50-метровый бассейн
- рукотворная лагуна
- СПА-зона
- ресторан для настоящих гурманов
- круглогодичный сервис

**ЭТОТ КОМПЛЕКС СТОИТ ТОГО,  
ЧТОБЫ ЕГО УВИДЕТЬ!**

**ЗАПИШИТЕСЬ  
НА ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ!**

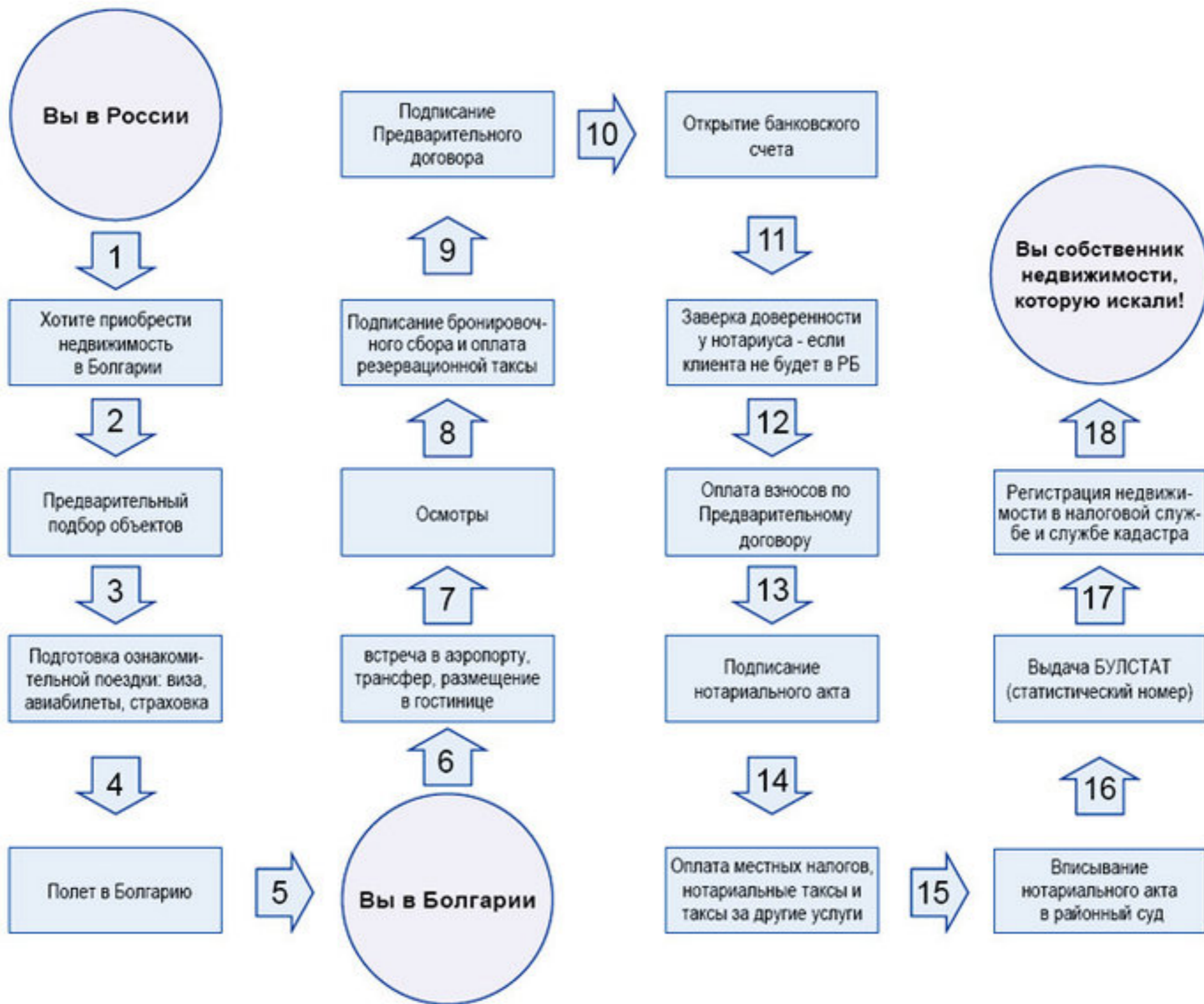
**+359 87 787 16 97**

**+7 903 720 80 29**

**est.bg**







*The End*

---

**Мой сайт:  
maksimus.pro**