



Обучающая секция «Маркетинг».

руководитель сессии Апрелев К.Н.

«Маркетинг и PR»

10 июня
14:00–16:00

модератор Екатерина Пахомова



модератор секции
Екатерина Пахомова,
вице-президент РГР

Национальный конгресс по недвижимости в 2018 году проходит под девизом **«Новая реальность. Ответ вызовам рынка»**. И этих выводов для риэлторов очень много. Сейчас как никогда остро стоит вопрос о будущем профессии.

Поэтому руководители и собственники компаний решают задачи, связанные с продвижением собственного бизнеса и услуг и укреплением имиджа профессии. И чтобы успевать вовремя реагировать на ситуацию важно владеть современными технологиями продвижения, использовать новые каналы коммуникаций. Исходя из этого и родилось решение разделить секцию на несколько направлений:

- **Создание контента: как говорить на одном языке с клиентом.**
- **Личный бренд в агентстве недвижимости.**
- **Сео продвижение. Как не поддаться на уговоры "профессионалов" и найти свой путь.**
- **Возможности продвижения в социальных сетях. Это работает?**
- **Требование времени. Как меняются покупательские предпочтения. Чего хотят покупатели недвижимости?**

Все выступления построены на реальных кейсах из сферы недвижимости. Эксперты будут делиться собственным опытом и ответят на вопросы участников секции, связанные с их личными проектами.



Александр Кузин

основатель Бизнес Клуба Риэлторов (Москва)

«Как с помощью личного бренда риэлтора увеличить продажи в 2 раза и стать самым узнаваемым риэлтором своего города»

- Атрибуты личного бренда риэлтора
- Главные ошибки при развитии личного бренда
- Инструменты Развития личного бренда
- Кому не надо строить личный бренд



Светлана Улицкая

Руководитель проекта в Century 21 Юго-Запад

«Агрессивный маркетинг в продаже недвижимости»

- Агрессивный маркетинг - это рекламное доминирование, не оставляющее шанса конкурентам.
- Признаки: настойчивость, широкий размах рекламных мероприятий, неординарные способы воздействия на целевую аудиторию.
- Цель: максимальное увеличение прибыли при сокращении сроков



Ирина Мавлютова

Эксперт по недвижимости и ипотеке АН «Уральский дом недвижимости» (Екатеринбург)

«Как социальные сети помогли мне делать больше сделок, повысить комиссионные и не бегать за клиентами»

- Как я привлекаю клиентов из социальных сетей?
- Как социальные сети помогают делать мне больше сделок?
- Как я помогаю «проблемным» клиентам с плохой КИ купить квартиру в ипотеку?
- С какими проблемами сталкиваются люди при оформлении ипотеки? (Пути их решения).
- Как повысить комиссионные и не бегать за клиентами?
- Кому не надо строить личный бренд.



Галина Саввина

Директор саппорта TargetHunter, практикующий контент-менеджер (Екатеринбург)

«Как создавать контент, продающий квартиры»

- Как выявить интересы и боль именно вашей целевой аудитории.
- Получить теплых клиентов из соц. сетей: правда или миф?
- Контент-стратегия с 0 до продаж.



Данил Журавлев

Сооснователь и технический директор TargetHunter (Екатеринбург)

«Настройка таргетированной рекламы для продажи недвижимости с помощью TargetHunter»

- Примеры рекламных кампаний. Как получать клиентов из ВК?
- Что лучше конвертирует в подписку боковой баннер или рекламный пост?
- Как настроить автоматизацию. Забираем клиентов у конкурентов.