

**ДІТЛА**

**СТРОИТЕЛЬСТВО  
ДОМОВ  
ПОД КЛЮЧ**





# О ПРОЕКТЕ

Гео:



Население  
1 – 2 миллиона человек

Цель:



Лиды

# #1 ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО



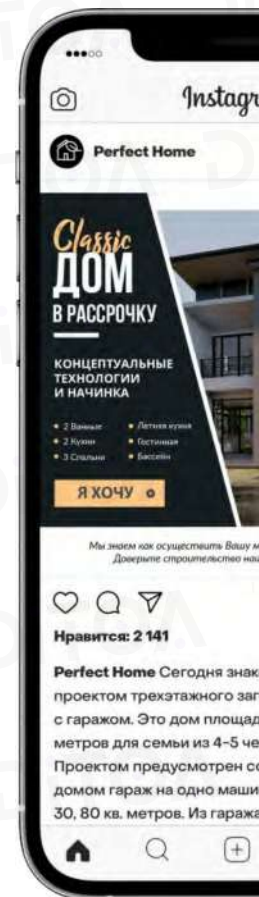
Разработали стратегию продвижения.



Проанализировали конкурентов.



Создали воронку продаж. На первом этапе она довольно простая. Но так как воронка продаж до нас отсутствовала полностью, решили начать постепенно ее внедрять.



# #2 ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО



Наш заказчик предлагал своим клиентам строительство домов в рассрочку. Мы не могли не использовать это для текстов в креативах. Это весомый аргумент, так как не все могут себе позволить оплатить всю стоимость дома сразу.

Подготовили офферы для рекламы:

- Зачем платить ипотеку за КВАРТИРУ? Если можно построить ДОМ в рассрочку!
- Зачем снимать КВАРТИРУ, если можно построить собственный ДОМ в рассрочку!
- Строительство домов в рассрочку без участия банка. За 60 дней.

По опыту мы точно знали, что статичные макеты хорошо работают, поэтому и выбрали такой формат.

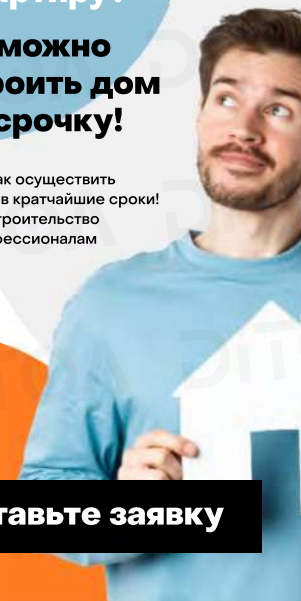
Далее мы подготовили разные креативы для всех сегментов целевой аудитории, чтобы креатив соответствовал интересам той аудитории, на которую нацелен.

**Зачем платить ипотеку за квартиру?**

**Если можно построить дом в рассрочку!**

Мы знаем как осуществить Вашу мечту в кратчайшие сроки!  
Доверьте строительство нашим профессионалам

**Оставьте заявку**



## #3 ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО



Приняли решение с рекламы вести потенциального клиента на квиз с лид-магнитом.

- Предлагали рассчитать стоимость дома.
- Предлагали инструкцию: какой дом лучше выбрать (каркасный/камень/дерево).

После прохождения квиза, предлагали оставить контактные данные, чтобы узнать подробнее о рассрочке. За заявку предлагали подарок на выбор: фундамент, баню или септик.



Разработали совместно с отделом продаж скрипты общения с потенциальными клиентами.



Разработали и добавили квиз на сайт. Подготовили и установили пиксель для дальнейшей возможности настраивать ретаргет.



Запустили тестовые рекламные кампании:

- На аудитории по интересам.
- На базу клиентов, с которыми сделка не состоялась.
- На look-alike.



Подготовили квизы.

**КЕЙС** СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ ПОД КЛЮЧ

# РЕЗУЛЬТАТ:

За первый месяц работы мы получили **71 лид по 220 рублей.**

Затраты на рекламу составили **15 620 рублей.**

Благодаря отличной подготовке к запуску рекламы, а также хорошей проработке офферов и выстроенной воронке продаж, тестовый период показал отличные результаты.

Продолжаем работу, планируем снижать стоимость лидов и увеличивать конверсию.

