

Модуль 2: Какие маркетинговые орудия реально приводят поток клиентов в 2025 году

Маркетинговые тренды 2025

Современные инструменты привлечения клиентов в недвижимости

В 2025 году рынок недвижимости переживает серьёзные изменения. Клиенты стали требовательнее: теперь они ожидают быстрых ответов, качественного контента и использования современных технологий. Чтобы оставаться конкурентоспособными, важно отслеживать рабочие тренды и вовремя отказываться от неэффективных методов.

Что больше не работает в 2025 году

- Длинные видео-обзоры объектов недвижимости
- Массовая рассылка одинаковых предложений

- Статичные фотографии без интерактива
- Общие рекламные объявления без таргетинга
- Устаревшие методы холодных звонков
- No-name коммуникация без личного бренда

Эффективные маркетинговые инструменты 2025 года

1. Короткие видео вместо длинных обзоров

Рабочее пространство

Видеоконтент в 2025 году изменил формат: длинные видео-обзоры уступают место коротким и динамичным роликам. Короткое видео за несколько секунд может продемонстрировать квартиру лучше, чем десяток фотографий.

- Ключ к успеху – яркие детали: красивый вид, качественный ремонт или особое расположение объекта
- Важно использовать естественное освещение, фокусироваться на одной-двух сильных сторонах недвижимости
- Обязательно добавлять текстовые пояснения и субтитры с ключевыми преимуществами объекта

2. Виртуальные туры и новые форматы визуализации

Интерактивные 3D-туры и виртуальная реальность позволяют клиентам «побывать» в квартире, не выходя из дома.

- VR и AR стали мощными инструментами для рекламы недвижимости
- Технологии позволяют увидеть проект в деталях еще на стадии строительства
- AR показывает, как может выглядеть интерьер с мебелью
- Сервисы вроде Matterport предлагают создание реалистичных панорам и туров с хорошей конверсией в заявки
- Можно начать с простых 360° панорам с помощью камеры Ricoh Theta

3. Персональная и гиперлокальная реклама

В эпоху информационного шума важно максимально точно настраивать рекламу под конкретного покупателя.

- Простые общие объявления без чёткой сегментации уже не работают

- Передовые агентства используют гиперлокальный таргетинг и технологии искусственного интеллекта
- Пример: объявление с текстом «Дом для семьи рядом с парком», показанное семьям в радиусе нескольких километров от объекта
- AI-инструменты автоматически определяют целевую аудиторию и оптимизируют рекламные ставки
- Рекомендуется создавать похожие аудитории (look-alike) и использовать ретаргетинг
- Тестировать географический таргетинг в соцсетях и поисковых системах

4. Аналитика данных и оптимизация рекламы

Регулярный мониторинг эффективности кампаний необходим для их улучшения.

- Современные инструменты вроде Яндекс.Метрики и Google Analytics помогают отслеживать поведение пользователей
- Выявление самых прибыльных каналов продвижения позволяет перераспределить бюджет
- Анализировать эффективность рекламы рекомендуется каждую неделю

5. Ценностно-ориентированный маркетинг

После 2022 года рынок сильно изменился, важно говорить с клиентом на ценностном уровне.

- Застройщики и риэлторы не просто продают квадратные метры, а убеждают людей инвестировать в страну
- Важно манифестировать свои ценности и искать клиентов, созвучных с ними
- Экологичность и устойчивое развитие становятся важными факторами выбора для покупателей
- Клиенты хотят видеть, что их жильё помогает экономить ресурсы и поддерживать экологический баланс

6. Личный бренд и нетворкинг

Рабочий стол

- No-name коммуникация больше не работает
- Продажи непосредственно связаны с личным брендом агента или девелопера
- Прежде чем продать объект недвижимости, нужно сначала «упаковать» и «продать» рынку себя

- Время коллабораций и сообществ:
монетизация не столько в инновациях,
сколько в сообществах
- «Выстреливают» не самые роскошные
объекты, а те, вокруг которых
сосредоточено больше людей

Как RE/MAX помогает внедрять современные маркетинговые инструменты

Став франчайзи RE/MAX, вы получаете доступ к передовым маркетинговым технологиям и инструментам:

- Готовые шаблоны для создания коротких
видео и виртуальных туров
- Доступ к профессиональному оборудованию
для съемки и визуализации
- Обучение настройке таргетированной
рекламы и аналитике результатов
- Поддержка в создании и продвижении
личного бренда агентов
- Регулярные обновления маркетинговых
материалов в соответствии с последними
трендами

**Присоединяйтесь к RE/MAX и используйте
самые эффективные маркетинговые**

**инструменты 2025 года для привлечения
постоянного потока клиентов!**