

immido

Кейс:

Маркетингове просування
дизайнерської агенції нерухомості

ia *Irys Design*
BY IRYNA SITNIKOVA



Вступ



Опис проекту та поставленої мети

Проект реалізовувався для агенції, яка спеціалізується на дизайнерських послугах у сфері нерухомості.

Мета співпраці – підвищення відомості компанії, залучення нових клієнтів та партнерів через пошук контактів, маркетингові активності та презентацію послуг компанії.

Основні завдання:



Пошук контактів **потенційних клієнтів і партнерів** (компаній та ключових осіб: власників, топ менеджерів, маркетингових директорів).



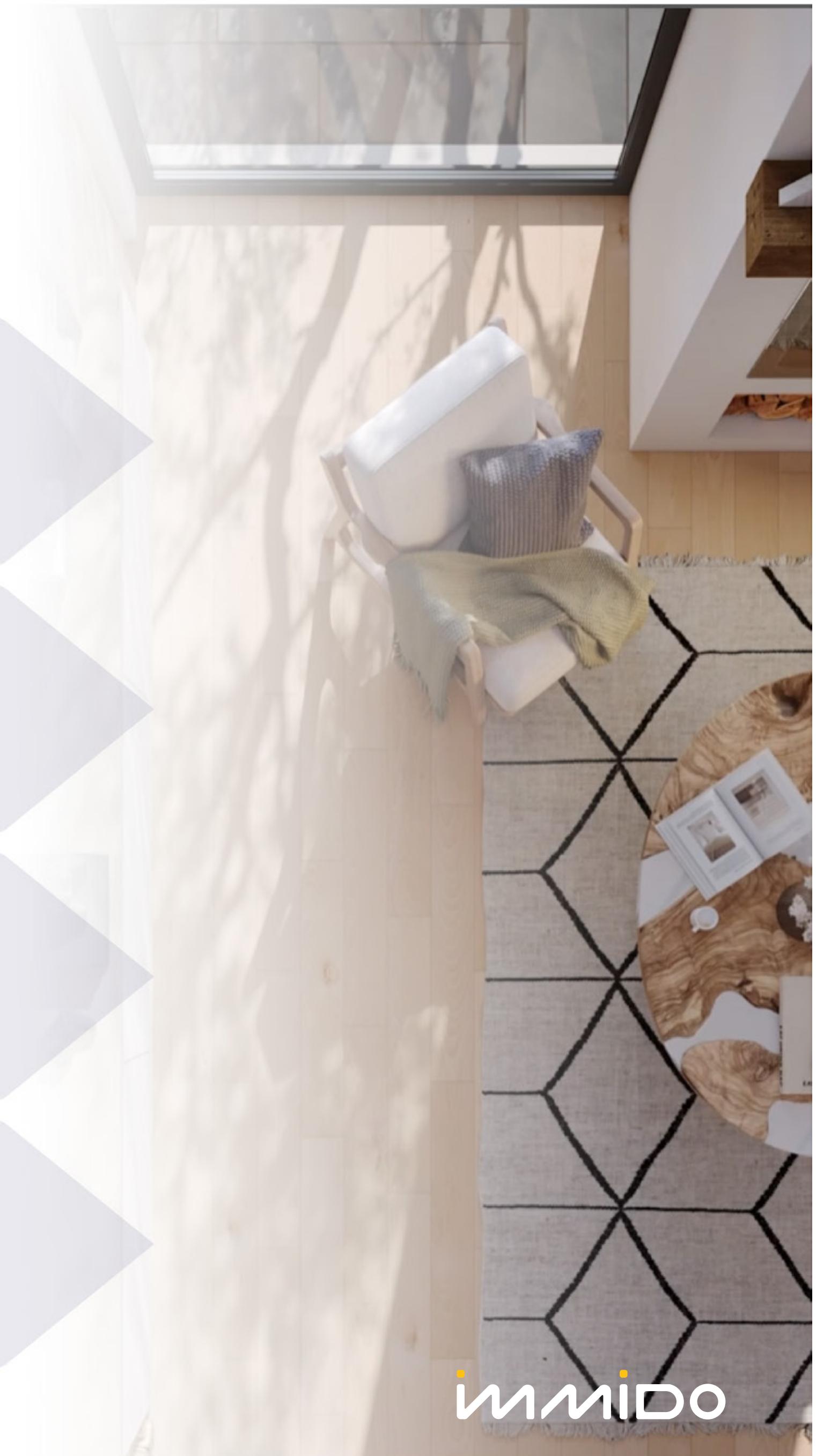
Підготовка презентації для подальшого використання.



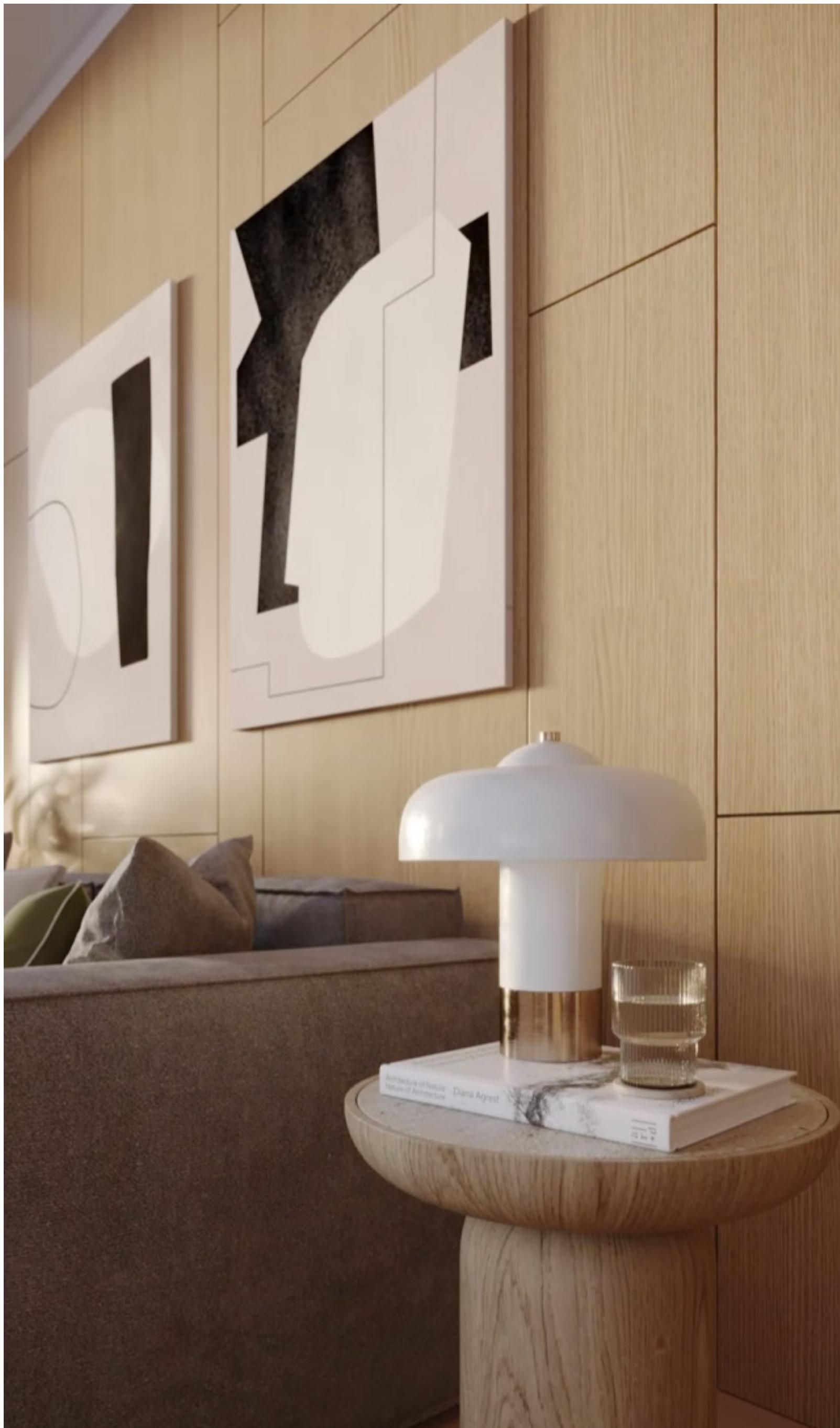
Розміщення інформації про компанію на релевантних онлайн-ресурсах.



Проведення **e-mail та WhatsApp розсилки** потенційним клієнтам.



Інструменти та підходи



Використані інструменти



LinkedIn Sales Navigator –

пошук та сегментація контактів (власники компаній, керівники відділів нерухомості, дизайнери інтер'єру).



Snov.io / Apollo.io –

пошук корпоративних e-mail контактів, валідація та перевірка їхньої актуальності.



Hunter.io –

підтвердження коректності та актуальності знайдених email-адрес.

Інструменти



Google Sheets / Excel –

створення структурованої бази контактів.



E-mail маркетинг платформи (Snov.io) –

автоматизована розсилка листів-презентацій.



Профільні сайти нерухомості та дизайну –

розміщення інформації про агенцію для залучення органічного трафіку (географія Іспанія).



WhatsApp –

розсилка повідомлень-презентацій.

Підходи



Валідація контактів

перевірка даних через Snov.io, Hunter.io та LinkedIn.



Структурована база даних

сегментування контактів за регіонами, галузями та рівнем посад.



Розміщення інформації

розповсюдження інформації про компанію на сайтах, присвячених нерухомості та дизайну.



Персоналізована e-mail та СМС в WhatsApp розсылка

підготовка та відправлення листів-презентацій потенційним клієнтам.



Щотижнева звітність

надання клієнту детальних звітів про виконану роботу.

Результати виконаної роботи

Кількість знайдених лідів:

- База з **333** компаній та **1286** контактів які відповідають заданим критеріям (сфера нерухомості та дизайну, географія – Іспанія).



Якість контактів:

- **100%** перевіреніх контактів, включаючи власників агенцій, керівників дизайнерських студій та маркетологів.
- Усі контакти містили повне ім'я, посаду, корпоративну електронну пошту, особисту пошту та LinkedIn-профіль.

Розміщення інформації:

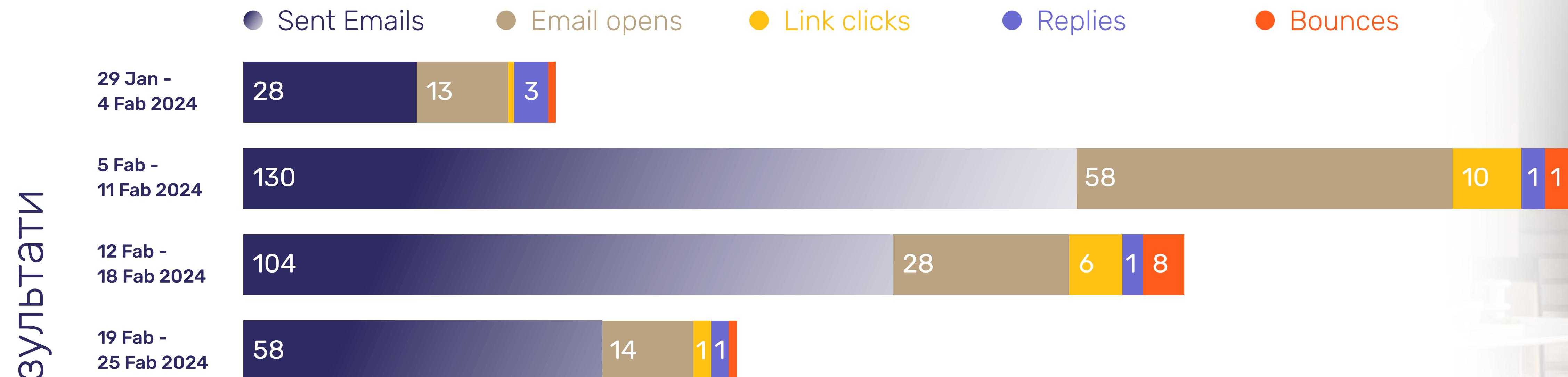
- Інформацію про агенцію розміщено на **68+** спеціалізованих платформах у сфері нерухомості та дизайну.

E-mail розсилка:

- Проведено **407** розсилок

34,55%
середній open rate

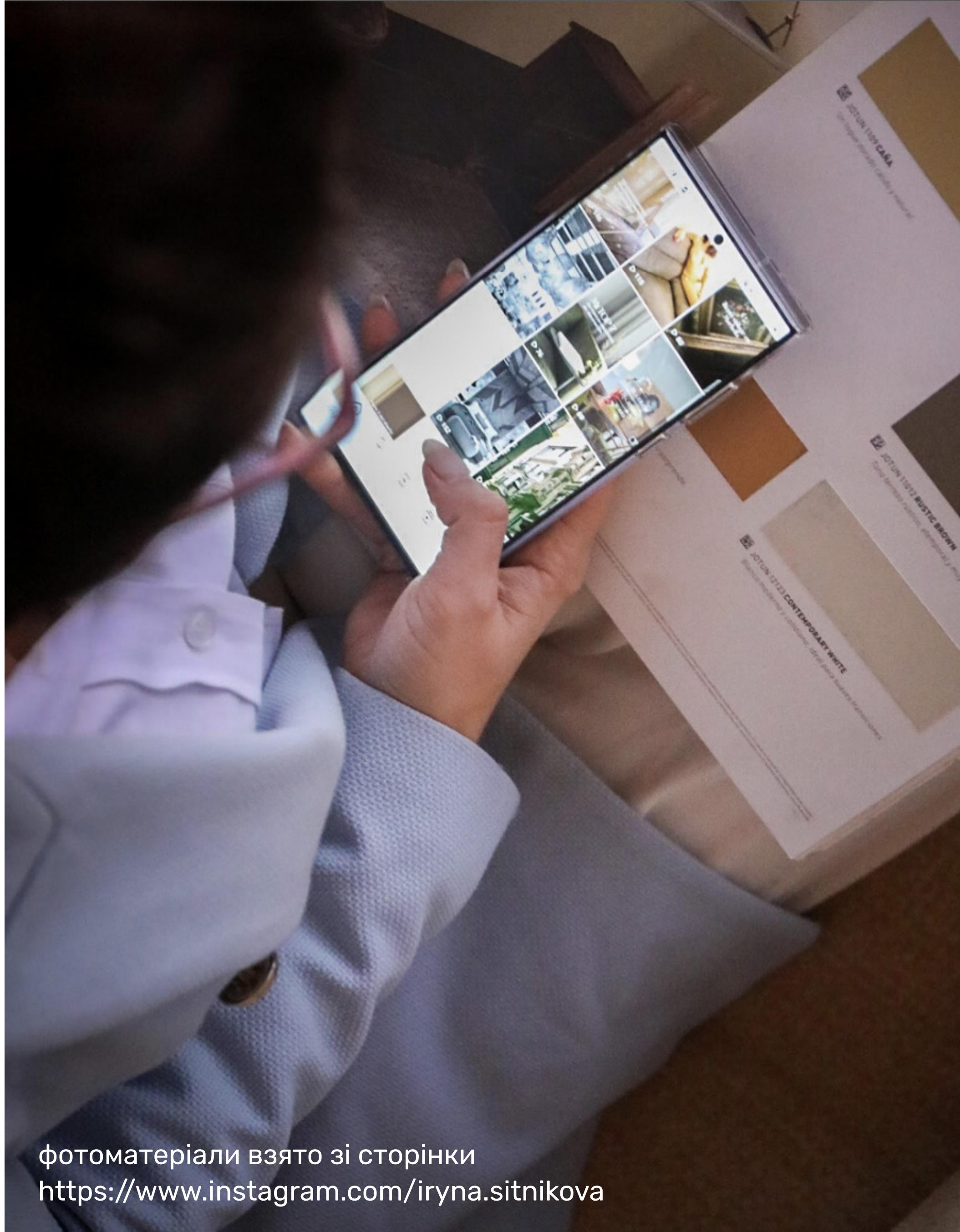
1,5%
reply rate



Швидкість виконання:

- Проект виконано у **1**-місячний термін, у середньому знаходилось **320** нових контактів на тиждень.

Висновки



фотоматеріали взято зі сторінки
<https://www.instagram.com/iryna.sitnikova>

Завдяки ефективному використанню інструментів (LinkedIn, Snov.io, Hunter.io) та маркетинговому підходу, **вдалося досягти всіх поставлених цілей.** Клієнт отримав релевантну базу потенційних замовників та зміг значно розширити свою присутність у сфері нерухомості та дизайну.

Цей кейс демонструє, що системний підхід до маркетингового просування та лідогенерації дозволяє досягти високих результатів у залученні клієнтів та розвитку бізнесу.