БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Шаблон оценки каналов лидогенерации для недвижимости

Заполните по своему объекту: какие каналы включать, как считать лиды и что проверить в обработке заявок.

Шаг 1. Этап проекта

- ☐ До старта продаж: готовим сайт и страницы объектов
- ☐ Старт продаж: нужны заявки в ближайшие недели
- ☐ Продажи идут: нужна устойчивая база на длинной дистанции
- ☐ Остаток квартир: нужно добрать спрос

Шаг 2. Оценка каналов

Отметьте, какие каналы у вас есть, и заполните данные из своих отчётов.

Канал	Используем сейчас (да/нет)	Расходы за месяц, ₽	Лидов	Целевых лидов	Броней
Директ (поиск)					
Директ (РСЯ)					
Поиск и SEO					
Квизы и посадочные					
Ретаргетинг					
Карты и каталоги					
Агрегаторы					

Шаг 3. Формулы

Цена лида = расходы ÷ все заявки.

Цена целевого лида = расходы ÷ целевые заявки.

Цена брони = расходы ÷ брони из канала.

Доля целевых = целевые заявки ÷ все заявки × 100.

Доля броней = брони ÷ целевые заявки × 100.

Шаг 4. Звенья связки

Звено	Что проверить	Статус (ок / слабо)
Оффер	Понятны цена, срок сдачи, ипотека	
Трафик	Сегменты разделены по объектам	
Форма	Короткая, работает с телефона	
Аналитика	Цели, коллтрекинг, источник в CRM	
Обработка	Время первого ответа, статусы	

Шаг 5. Критерии целевого лида

- [ ] Интерес к конкретному объекту
- [ ] Понятен бюджет или ипотечный сценарий
- [ ] Контакт корректный и на связи
- [ ] Не дубль и не вопрос не по теме

Шаг 6. Вопросы подрядчику

- [ ] Что войдёт в медиаплан и каков прогноз до запуска?
- [ ] Как будут размечаться целевые и мусорные заявки?
- [ ] Кто отвечает за обработку лида на нашей стороне?
- [ ] Как отчёт покажет цену брони, а не только клика?

Подготовлено агентством «Приоритет», vprioritete.ru. Материал справочный: цифры подставляйте свои.