

Sprawdź, jak nasze działania
**skutecznie wsparty
sprzedaż mieszkań
pod Warszawą**
również w czasie pandemii

CASE STUDY



O kliencie



G4invest to deweloper działający na terenie Warszawy i okolic, który realizuje przestronne i nowoczesne budynki mieszkalne, a jednocześnie wspiera swoich klientów w ramach finansowania zakupu mieszkania.

G4invest stawia **na nowoczesne,
ale przede wszystkim
przyjazne ludziom
budownictwo,**

dzięki czemu tworzy dobre
miejsca do życia.

Wyzwanie

Naszym wyzwaniem było pozyskanie wartościowych zapytań ofertowych i sprzedaż dwóch segmentów miesięcznie (12 segmentów w 6 miesięcy) najnowszej inwestycji G4invest - osiedla Fortuny w Radzyminie.

Jako Agencja doświadczona we współpracy z deweloperami oceniliśmy, że aby spełnić wyznaczony cel,

**musimy łącznie pozyskać
255 leadów przy założeniu, że
współczynnik konwersji będzie
na poziomie 1,65%.**

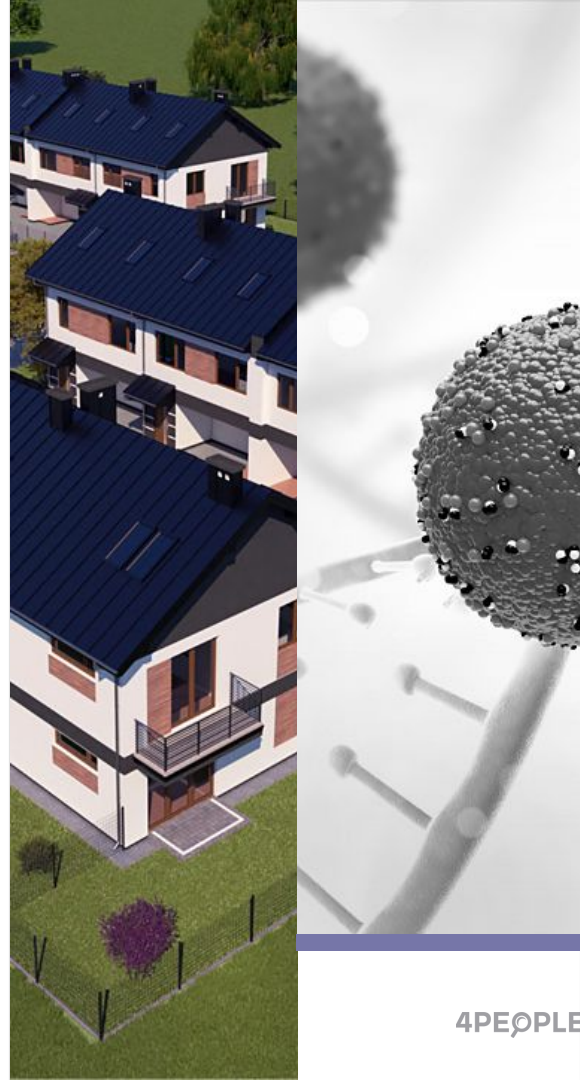


Wyzwanie

Dodatkowym wyzwaniem był fakt, iż klient wcześniej nie korzystał ze wspierania sprzedaży, jakie umożliwiają działania na Facebooku oraz płatne reklamy w Google. Wiązało się to z wyznaczeniem grupy docelowej dla tych kanałów komunikacji.

Ponadto w trakcie współpracy wybuchła

pandemia koronawirusa, która wprowadziła sporo niepewności w branży deweloperskiej.



Rozwiązania



**Wdrożyliśmy spójną strategię marketingową,
którą oparliśmy na kampaniach reklamowych
w Google oraz na Facebooku.**



Zanim jednak przystąpiliśmy do właściwych działań, wdrożyliśmy niezbędną analitykę. Postawiliśmy na sprawdzone narzędzia, które pomogły nam jasno ocenić wynik naszych kampanii.

Rozwiązania



Przed wszystkim zdefiniowaliśmy cele na stronie inwestycji z pomocą **Google Tag Managera**.



Ponadto zainstalowaliśmy **Pixel Facebooka**, który pomaga zestawić użytkowników na stronie z tymi na Facebooku i pozwala wykorzystać remarketing.



Użyliśmy również narzędzia **Zapier** do szybkiej wysyłki leadów z kampanii.



Rozwiązania

W przypadku Google Ads strategia była dwutorowa, stworzyliśmy dwa typy reklam:

- **Reklamę mieszkań skierowaliśmy na wybrane dzielnice Warszawy.**
- **Reklamę domów szeregowych i segmentów skierowaliśmy szerzej - na całą Warszawę.**

Nowe Domy W Radzyminie | Domy Szeregowe. Sprawdź | Wyślij Zapytanie

[Reklama](#) www.g4invest.pl

Osiedle Fortuny Położono W Samym Centrum Radzymina. Spokojna, Cicha I Bezpieczna Okolica.

Mieszkania Składają Się Z Parteru, Piętra, Poddasza i Ogórka. Domy Pod Warszawą.

2 Miejsca Postojowe

O Inwestycji

Osiedle Fortuny
Dowiedz Się Więcej

Mieszkania

Zobacz Naszą Ofertę
Poznaj Warianty Mieszkań

Kontakt

Masz Jakieś Pytania?
Skontaktuj Się Z Nami

Lokalizacja

Zobacz Naszą Lokalizację
W Centrum Radzymina

Nowe Domy W Radzyminie | Domy Szeregowe.

[Sprawdź](#) | [Wyślij Zapytanie](#)

[Reklama](#) www.g4invest.pl

Osiedle Fortuny Położono W Samym Centrum Radzymina.
Spokojna, Cicha I Bezpieczna Okolica. Mieszkania Składają
Się Z Parteru, Piętra, Poddasza i Ogórka. Domy Pod
Warszawą. Centrum Radzymina. Bez Czynszu. Doskonała...

[O Inwestycji](#)

[Kontakt](#)

[Mieszkania](#)

[Lokalizacja](#)

 Zadzwoń pod numer 508 224 140

Rozwiązania

W ramach działań na Facebooku postawiliśmy na dwa typy kampanii:

Ruch i Pozyskiwanie Kontaktów.

Kampanię na Ruch na stronę kierowaliśmy do grup behawioralnych, natomiast przy kampanii na Pozyskiwanie Kontaktów zastosowaliśmy Remarketing. Zaczęliśmy również aktualizować profil dewelopera na Facebooku, aby podtrzymać relację z użytkownikami.



Rozwiązania

Jednym z najistotniejszych etapów kampanii marketingowych w internecie są spójne i atrakcyjne wizualnie materiały graficzne, dzięki którym rośnie zainteresowanie inwestycją wśród użytkowników. Opierając się na materiałach wysokiej jakości dostarczonych przez naszego partnera RENDART, przygotowaliśmy:

- **Wizualizacje architektoniczne 3D**
- **Statyczne grafiki wykorzystujące rzuty 3D poszczególnych pięter**
- **Animacje wideo, które pokazywały jak skorzystać z wirtualnego spaceru na stronie internetowej**



Rezultaty

W kampanii na posty sponsorowane koszt za aktywność był nawet 10 razy niższy przy wykorzystaniu materiałów 3D:

	Wyniki	Zasięg	Wyświetlenia	Koszt/wynik
Grafika statyczna	259	6726	8167	0,19 zł
Animacja 3D	2612	8714	12450	<u>0,02 zł</u>

Rezultaty



Plan wykonaliśmy nie na 100, a na 191%!

Pozyskaliśmy **489 leadów**,
czyli średnio miesięcznie **81 leadów**
(biorąc pod uwagę miesiące od grudnia do
czerwca, gdzie na rynku zauważono spadek
zapytań spowodowany pandemią
koronawirusa a utrzymaliśmy ponad 80
leadów miesięcznie w tym okresie).

Rezultaty

71% wszystkich leadów pozyskaliśmy dzięki kampanii na Facebooku:
Pozyskiwanie Kontaktów

Od czerwca do listopada 2019 (przed współpracą) łącznie stronę G4invest odwiedziło 98 użytkowników.

Nowa strona powstała w październiku 2019 roku. Połączenie nowej strony i naszych kampanii, po 6 miesiącach zaowocowało odwiedzinami aż 15 380 użytkowników!

Oznacza to 125-krotny wzrost,

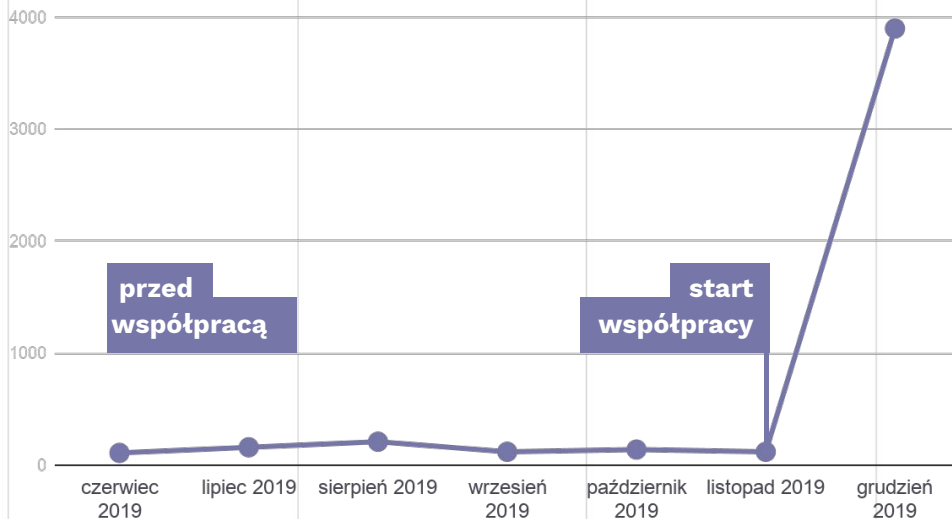
za który odpowiadały skutecznie działania na Facebooku oraz kampanie reklamowe w Google. Zapewniały one odpowiedni ruch na stronę WWW i pozwalała na zebranie większych list remarketingowych na Facebooku.



Rezultaty

Bez działań marketingowych - od czerwca do listopada 2019 stronę odwiedziło łącznie tylko **98 użytkowników! Już pierwszym miesiącu współpracy (w grudniu) stronę odwiedziło 3993 użytkowników.**

Liczba użytkowników



Użytkownicy

98

Sesje

105

Współczynnik odrzuceń

19,5%

Czas trwania sesji

0:00:25

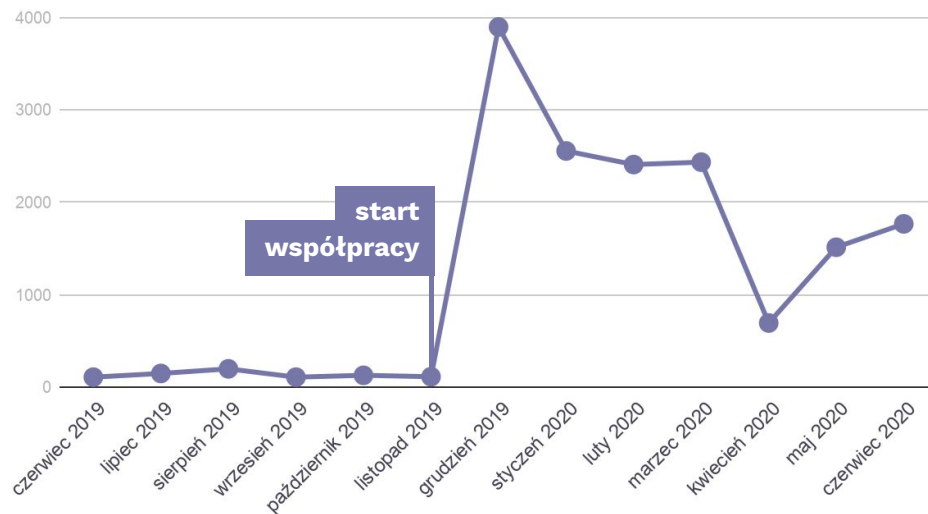
Konwersje

0%

Rezultaty

Po 6 miesiącach od rozpoczęcia współpracy stronę dewelopera odwiedziło
aż 15 380 użytkowników!

Liczba użytkowników



Użytkownicy

15 380

Sesje

17 851

Współczynnik
odrzuceń

23,39%

Czas trwania sesji

0:01:52

Wysłanych
formularzy ze strony

200

Wysłanych
formularzy z Leads
Ads

289

Podsumowanie



Marketing internetowy to narzędzie, bez którego trudno sobie wyobrazić skuteczną sprzedaż inwestycji deweloperskiej. Nasze działania udowodniły, że dobrze przygotowane działania i kampanie są skuteczne nawet w tak niepewnym czasie, jak pandemia koronawirusa. **Dzięki temu pomogliśmy naszemu partnerowi zamknąć sprzedaż - nowi mieszkańcy otrzymają klucze już niebawem.**

Współpraca z G4invest pokazała, że kryzys nie musi oznaczać strat, a wręcz przeciwnie - daje ogromne możliwości.