

Lipkowe Zacisze

Kampania Facebook Ads jako klucz do sprzedaży mieszkań w dobie pandemii

CASE STUDY

4PEOPLE
WYŻSZY POZIOM
MARKETINGU

TENSIT
inwestycje • nieruchomości



O kliencie

Lipkowe Zacisze to **nowoczesny apartamentowiec zlokalizowany w zielonej dzielnicy Piekar Śląskich**. Budowę rozpoczęła firma deweloperska M3 Budownictwo, natomiast za sprzedaż mieszkań było odpowiedzialne przedsiębiorstwo Tensit Inwestycje - spółka założona przez Paulinę Małek, która kompleksowo zajmuje się marketingiem i sprzedażą inwestycji.



0 kliencie

W sierpniu 2020, kiedy zaczęły pojawiać się znaczące trudności z pozyskiwaniem nowych nabywców, zostaliśmy zaangażowani jako wsparcie marketingowe Lipkowego Zacisza. **Byliśmy odpowiedzialni za komunikację na Facebooku za pośrednictwem kampanii Facebook Ads.**



Finalnie nasze zaangażowanie znacząco przyczyniło się do realizacji wyznaczonego celu, jakim była sprzedaż mieszkań w trudnym czasie pandemii.



Wyzwania

Pod koniec sierpnia 2020 roku, czyli w momencie wdrożenia kampanii Facebook Ads, sprzedaż mieszkań prowadzona przez Tensit Inwestycje trwała od niecałych 5 miesięcy. Warto podkreślić, że oprócz standardowej publikacji ogłoszeń w internecie, w tym okresie nie prowadzono żadnych działań mających na celu promocję inwestycji.

Na jej początku, czyli w pierwszym okresie pandemii koronawirusa, mimo ogólnego strachu i niepewności wśród klientów zarezerwowana została połowa mieszkań w dwupiętrowym budynku.

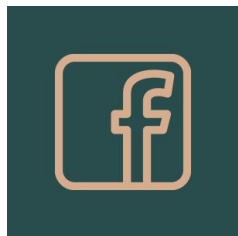
Wyzwania

Wyniki sprzedażowe były zadowalające aż do sierpnia, kiedy to nastąpił gwałtowny spadek zainteresowania i brak zapytań ze strony nowych klientów, spowodowany najprawdopodobniej tzw. drugą falą pandemii. W tym momencie **Tensit Inwestycje zdecydowała się na nawiązanie z nami współpracy i wdrożenie dodatkowych działań marketingowych w postaci kampanii Facebook Ads.**

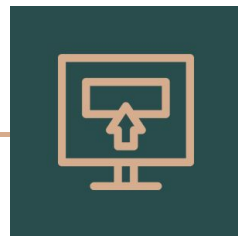
Na początku współpracy musieliśmy jednak znaleźć rozwiązania kilku problemów. **Trudnością był dla nas brak dostępu do strony internetowej Lipkowego Zacisza, co uniemożliwiało odpowiednie skonfigurowanie systemów analitycznych, zbierających dane o użytkownikach.**



Jakie kroki podjęliśmy?



Ze względu na początkowy brak dostępu do strony internetowej Lipkowego Zacisza, **zdecydowaliśmy się na wdrożenie kampanii Facebook lead ads**, a zastosowana w niej komunikacja zagwarantowała napływ zgłoszeń od potencjalnych klientów.

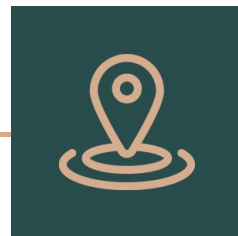


Gdy otrzymaliśmy już możliwość konfiguracji analityki w domenie, **kolejnym krokiem było uruchomienie kampanii website clicks**, która nie tylko generowała leady za pośrednictwem formularza na stronie internetowej inwestycji, ale też wspierała cały czas działającą kampanię leadową.

Jakie kroki podjęliśmy?



W obu kampaniach **wdrożyliśmy grafiki ze zmienioną komunikacją** - zamiast informować o możliwości odbioru jeszcze w tym roku kalendarzowym, wskazaliśmy na ostatnie wolne mieszkania.

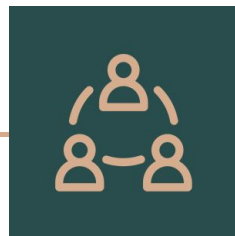


W pierwszym etapie kampanii **kierowaliśmy ją do osób zainteresowanych nieruchomościami w okolicach Piekar Śląskich.**

Jakie kroki podjęliśmy?



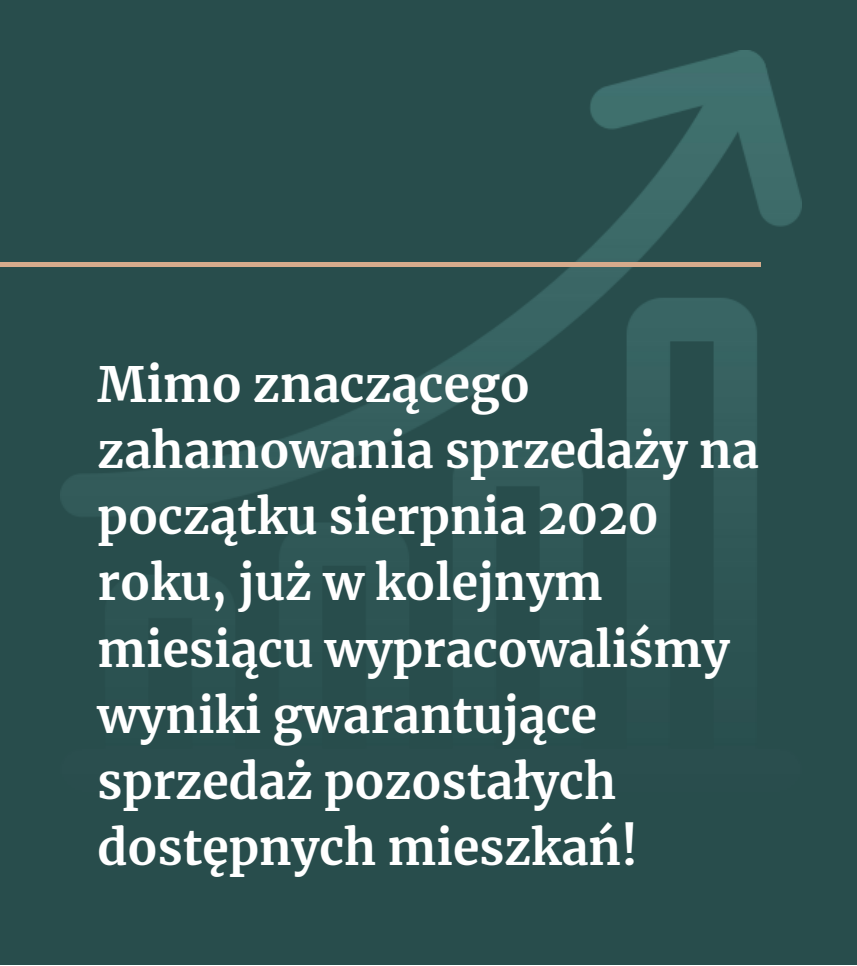
W momencie włączenia kampanii website clicks **zrekonfigurowaliśmy także kampanię lead ads** - reklamy w jej obrębie od tego momentu były wyświetlane osobom, które miały okazję zapoznać się z ofertą dewelopera na stronie Lipkowego Zacisza.



Sama kampania **website clicks** była z kolei skierowana do wszystkich osób zainteresowanych nieruchomościami w ustalonym przedziale wiekowym, z zawężeniem do miejsca zamieszkania.

Efekty

Dodatkowy marketing w postaci kampanii Facebook Ads, zrealizowany przez naszych specjalistów spowodował, że w listopadzie 2020 roku zostało zarezerwowane ostatnie mieszkanie, a sprzedaż została zamknięta na kilka miesięcy przed zakończeniem budowy! Kampanie Facebook Ads pozwoliły precyzyjnie dotrzeć do użytkowników potencjalnie zainteresowanych kupnem mieszkania i nawiązać z nimi kontakt w czasie trwania restrykcyjnych obostrzeń.



Mimo znaczącego zahamowania sprzedaży na początku sierpnia 2020 roku, już w kolejnym miesiącu wypracowaliśmy wyniki gwarantujące sprzedaż pozostałych dostępnych mieszkań!

Podsumowanie

Jesteśmy dumni, że we współpracy z firmą Tensit Inwestycje osiągnęliśmy założony cel i wsparliśmy sprzedaż mieszkań w Lipkowym Zacisku przy pomocy kampanii Facebook Ads.

Doświadczenie w obszarze współpracy z deweloperami oraz w marketingu internetowym pozwoliło naszym specjalistom dobrać odpowiednie rozwiązania oraz przezwyciężyć początkowe trudności.



Podsumowanie



Cały proces sprzedażowy zakończył się po 7 miesiącach - mimo trwającej pandemii, obostrzeń, przy ogromnych problemach w uzyskaniu kredytów przez klientów (proces w banku często trwał nawet 3 miesiące, kilku klientów musiało zrezygnować, bo nie otrzymało kredytu, zatem niektóre mieszkania zostały "sprzedane" kilka razy, zanim ostatecznie znalazły nabywców). **Cieszymy się, że dzięki naszej współpracy z Tensit Inwestycje wiele osób znalazło swoje własne wymarzone mieszkanie w Lipkowym Zaciszu!**