ГАЙД ДЛЯ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

7 шагов к 1000 заявок с сайта за 30 дней

Система, которая приводит клиентов с сайта — без бюджета на таргет и пустых обещаний. Точка А → действие → точка Б с цифрами.

7 шагов с нормативами и сроками
без воды и общих советов

Чек-лист и шаблон скрипта первого звонка
готово к внедрению

ПОЛУЧИТЬ ГАЙД →

PDF · 12 слайдов
чек-листы и шаблон скрипта

БЕСПЛАТНО • БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ • ОТВЕТ ЗА 5 МИНУТ

Практика, а не теория
7 шагов с нормативами

1000+
ЗАЯВОК ЗА КВАРТАЛ



30 дней
ДО ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ЭКСПЕРТ ГАЙДА
Маркетинг недвижимости
лидогенерация · сайты · CRM

КУДА ВЕДЁМ

Точка А и точка Б

Сначала фиксируем, где агентство находится сейчас. Потом — что должно измениться через 30 дней. Без измеримой точки А любой рост — просто ощущение.

ТОЧКА А · СЕЙЧАС

ПРОБЛЕМА

50–150 ЗАЯВОК В МЕСЯЦ

- Средний срок ответа — 2–4 часа
- Лендинг без оффера и цифр
- Заявки уходят в почту и теряются
- Нет понимания, какой канал работает

ТОЧКА Б · ЧЕРЕЗ 30 ДНЕЙ

РЕЗУЛЬТАТ

30–40+ ЗАЯВОК В НЕДЕЛЮ

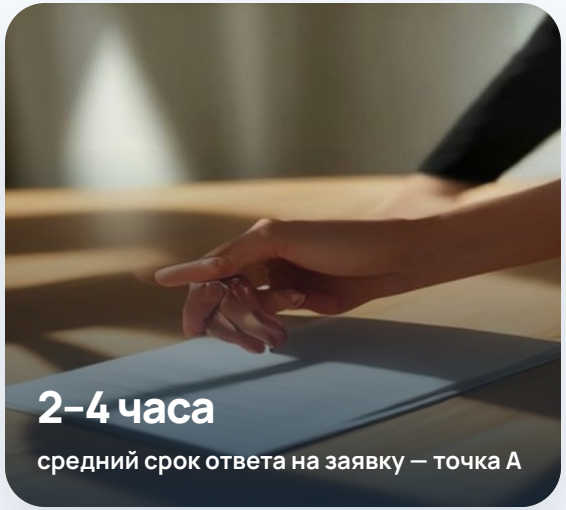
- Первый ответ — до 5 минут
- Каждый блок сайта ведёт к действию
- Все контакты в CRM со статусами
- Источник каждой заявки известен

Главный принцип: заявка — это не «лид», а разрешение на диалог. Вся воронка подчинена одному — как можно быстрее ответить человеку и предложить следующий шаг.

01

ШАГ 1 ИЗ 7

Дни 1–3



> Без этой цифры нечего сравнивать. Начните с замера, а не с редизайна сайта.

Снять текущую аналитику

Три замера, которые показывают реальную картину. Займут 2–3 часа и дадут отправную точку для всех следующих шагов.

01

Измерить точку А

Сколько заявок в месяц реально приходит: форма, звонки, чат, WhatsApp. Одна цифра вместо ощущений.

02

Посчитать источник

UTM, запись звонков, вопрос «откуда узнали». Часто 70% заявок даёт один канал — его и масштабируем.

03

Проверить скорость

Отправьте тестовую заявку со своего телефона и замерьте, сколько минут проходит до первого ответа.

Результат шага: таблица из трёх строк — заявки в месяц, главный источник, скорость ответа. Дальше работаем только с этими цифрами.

02

ШАГ 2 ИЗ 7

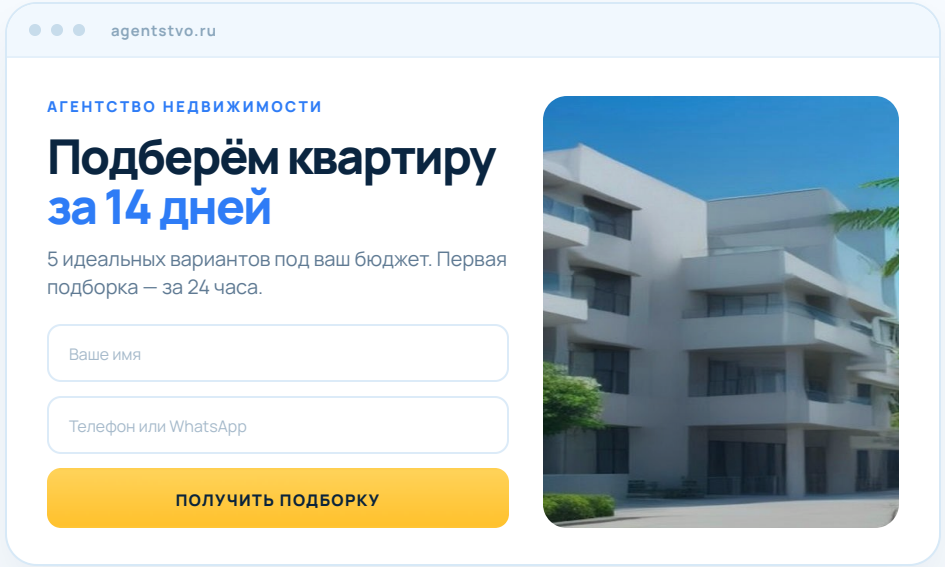
Дни 3–7

Переписать первый экран сайта

Посетитель должен за 5 секунд понять: что вы предлагаете, кому, за какой срок и что сделать дальше. Проверяем по пяти элементам.



> Первый экран — не про компанию. Он про задачу клиента и конкретный результат.



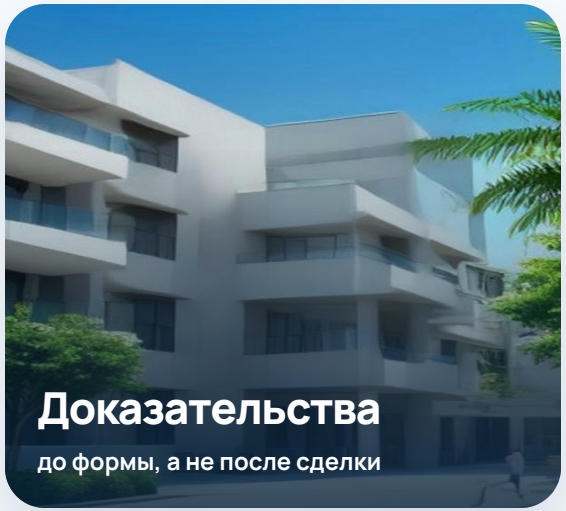
- **Заголовок:** выгода + срок
- **Подзаголовок:** для кого и что получит
- **Оффер:** обязательство с цифрой
- **Форма:** 2 поля и понятная кнопка
- **Мобильная версия:** звонок и WhatsApp внизу

Контрольный вопрос: понятно ли за 5 секунд, что я получу и что сделать? Если нет — экран переписывается заново.

03

ШАГ 3 ИЗ 7

Дни 7–10



> Сомневающийся листает вниз. Там его должны встретить цифры, лица и примеры результата.

Собрать блок доверия

Четыре типа доказательств, которые снимают главные страхи покупателя. Ставим сразу после первого экрана.

3–4 цифры о результате

Сделок за год, средний срок подбора, процент рекомендаций. Конкретные числа вместо «много лет на рынке».

2–3 отзыва с деталями

Имя, месяц сделки, фото объекта и что именно изменилось. Без обезличенных «всё понравилось».

Фото агентов и специализация

Живые лица с именами: кто отвечает за подбор, кто — за ипотеку, кто — за юридическую проверку.

Пример подборки и реквизиты

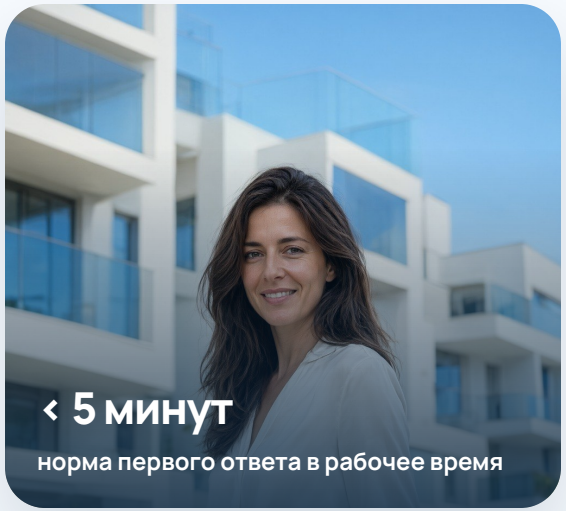
PDF с примерами объектов, ИНН, юрлицо и ссылка на проверку. Возможность «потрогать» результат до заявки.

Правило: каждый блок доверия закрывает один конкретный страх. Если доказательство не отвечает на вопрос «почему вам можно верить» — убираем.

04

ШАГ 4 ИЗ 7

Дни 10–14



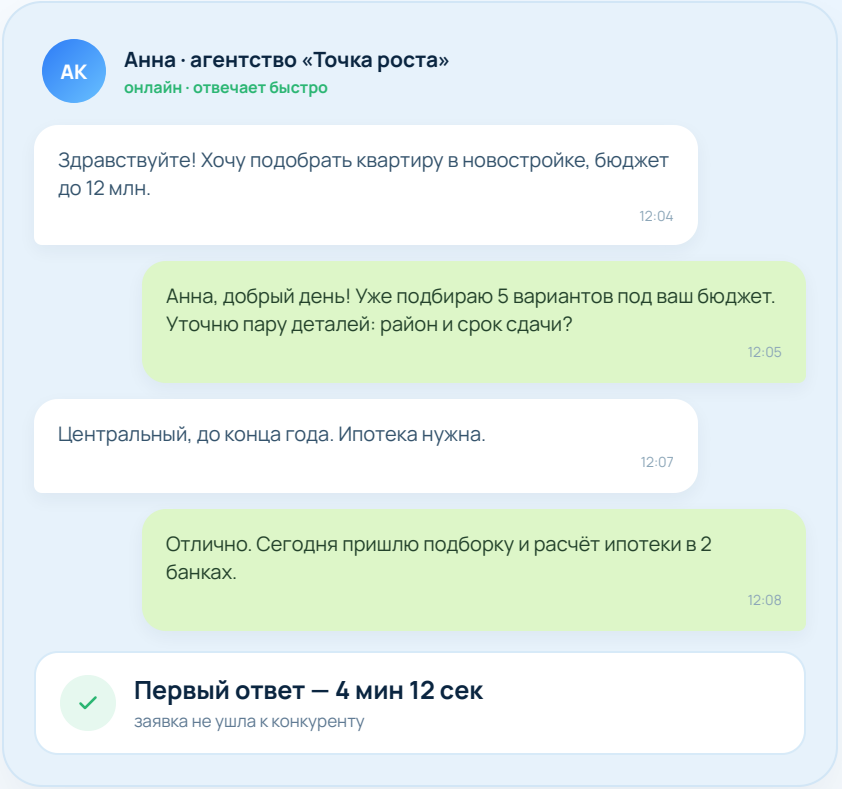
> Скорость ответа влияет на конверсию сильнее, чем скидка. Заявка «остывает» за 15 минут.

Подключить каналы связи

Человек не должен искать, куда написать. Три канала на всех экранах + понятный сценарий первого ответа.

- ☑ Онлайн-чат с ответом **до 5 минут** в рабочее время
- ☑ Кнопки **WhatsApp и Telegram** на всех экранах
- ☑ Форма обратного звонка **с выбором времени**
- ☑ Автоответ с именем агента и **следующим шагом**

‹ 5 мин	› 90%
скорость ответа	заявок с контактом



05

ШАГ 5 ИЗ 7

Дни 14–20



> Не готовый купить возвращается, если ему есть что посмотреть. Контент — это повод для второго касания.

Создать три контент-точки

Постоянные рубрики, которые работают на доверие и мягко возвращают человека к заявке. Без ежедневного контент-плана.



РУБРИКА 1 · 2 РАЗА В МЕСЯЦ

Обзоры районов и новостроек

Инфраструктура, цена за кв. м, сроки сдачи, транспорт. Цифры, а не рекламные эпитеты.

500–700 СЛОВ



РУБРИКА 2 · 1 РАЗ В МЕСЯЦ

Истории сделок

«Клиент искал 2 месяца → мы нашли за 9 дней»: точка А, действия, результат в цифрах.

1 ИСТОРИЯ = 3 ЗАЯВКИ



РУБРИКА 3 · ПОСТОЯННО

Памятки и чек-листы

«10 вопросов застройщику», «Как проверить квартиру за 30 минут» — забираются контактом.

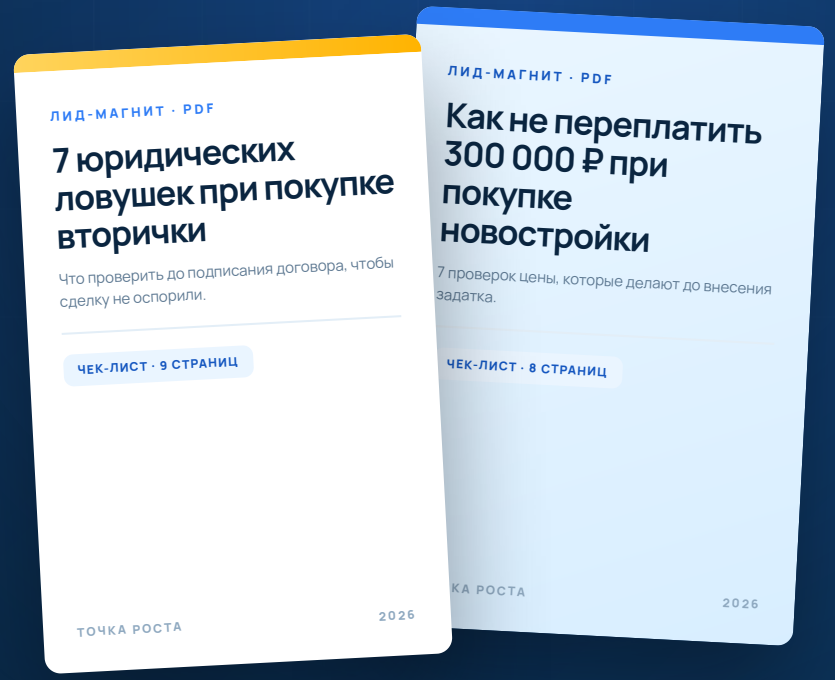
ЛИД-МАГНИТ ВНУТРИ

Минимум: 2 материала в месяц. Один обзор + одна история сделки. Этого достаточно, чтобы сайт выглядел живым, а клиент возвращался.

ШАГ 6 ИЗ 7 · ДНИ 20–25

Лид-магнит + быстрый сценарий обработки

PDF, который снимает главный страх покупателя, и три касания после заявки. Контакт отдают охотнее, когда сразу получают ценность, а не «мы перезвоним».



1

Автоответ с PDF

Ссылка на файл приходит сразу после отправки формы.

ДО 1 МИНУТЫ

2

Звонок агента

Короткий разговор: 3 вопроса и договорённость о следующем шаге.

ДО 15 МИНУТ

3

Подборка объектов

Персональная подборка в WhatsApp или Telegram.

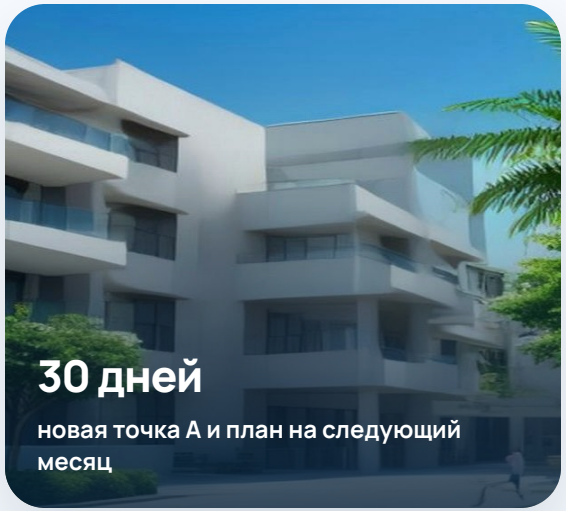
ЧЕРЕЗ 24 ЧАСА

Эффект шага: заявка перестаёт быть «просто формой». Человек получает файл, ответ и следующий шаг в течение суток.

07

ШАГ 7 ИЗ 7

Дни 25–30



> Финальный шаг — не «сделать красиво», а передать систему в работу и научить ей пользоваться.

Донастроить и передать в работу

Пять действий, которые превращают разовый проект в управляемый процесс. Здесь же фиксируем новую точку А.

- Смотрим **карту кликов**: какие блоки дают заявки — усиливаем, остальные убираем
- Убираем всё, что ведёт наружу: лишние ссылки, соцсети в подвале, «скачать прайс»
- Настраиваем отчёт **источник → заявка → звонок → встреча**
- Обучаем агентов скрипту первого звонка: **5 минут, 3 вопроса**
- Фиксируем новую точку А и **план на следующий месяц**



ЧЕК-ЛИСТ НА 30 ДНЕЙ

План внедрения по неделям

Каждая неделя заканчивается измеримым результатом. Держите чек-лист открытым: галочка — плюс к скорости, пропущенная строка — потерянные заявки.

1 ДНИ 1–7

Аналитика и первый экран

- Замерить точку А
- Тестовая заявка и скорость ответа
- Новый заголовок и оффер
- Форма из 2 полей

Результат: цифра-отправная точка

2 ДНИ 8–14

Доверие и каналы связи

- Цифры, отзывы, фото агентов
- Пример подборки (PDF)
- Чат и мессенджеры
- Скрипт первого ответа

Результат: страница продаёт, ответ < 5 мин

3 ДНИ 15–21

Контент и лид-магнит

- 2 контент-точки
- PDF-чек-лист
- Автоответ с файлом
- Подборка через 24 часа

Результат: каналы контакта работают

4 ДНИ 22–30

Донастройка и передача

- Карта кликов и чистка ссылок
- Отчёт в CRM
- Обучение агентов
- Новая точка А

Результат: система передана в работу

Ориентир: за 30 дней реально выйти на 30–40+ квалифицированных заявок в неделю. Главное — не запускать все шаги сразу, а идти по неделям.

30–40+	< 5 мин	> 90%	30 дней
ЗАЯВОК В НЕДЕЛЮ	ПЕРВЫЙ ОТВЕТ	ЗАЯВОК С КОНТАКТОМ	ДО РЕЗУЛЬТАТА

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

5 ошибок, которые съедают результат

Даже хороший сайт теряет заявки, если в процессе есть хотя бы одна из этих привычек.

01 **Отвечать через часы**
Заявка «остывает» за 15 минут — дальше работает тот, кто ответил первым. **Норма: до 5 минут.**

02 **Заголовок о компании**
«12 лет на рынке» не мотивирует оставить контакт. Пишите о задаче клиента и сроке.

03 **Анкета на 8 полей**
Каждое лишнее поле — минус 10–15% конверсии. Имя и телефон достаточно для первого шага.

04 **Нет второго шага**
Не готовым купить предложите лёгкий вариант: чек-лист, чат, подборку.

05 **Нет повторного контакта**
70% сделок происходит со 2–4 касания. Настройте ретаргет и напоминания в WhatsApp.

−70%
заявок теряется, если первый ответ приходит позже 15 минут

15 мин
и заявка уже у конкурента

ПРОВЕРЬТЕ СВОЙ САЙТ

- ✓ Ответ на тестовую заявку — до 5 минут
- ✓ Заголовок с выгодой и сроком
- ✓ Форма не больше 2 полей
- ✓ Второе касание в WhatsApp

ФИНАЛЬНЫЙ ШАГ

Заберите план внедрения на 30 дней

Пришлём PDF с этим гайдом и шаблоном скрипта первого звонка. Оставьте контакт — менеджер отправит файлы в течение 5 минут.

ПОЛУЧИТЬ ГАЙД →

Бесплатно · без навязчивых звонков

ПОЗВОНИТЬ
+7 (999) 000-00-00

WHATSAPP
Ответим за 2 минуты

TELEGRAM
@tochka_rosta

ЧТО ВНУТРИ

- 12 слайдов с шагами и нормативами
- Чек-лист внедрения по неделям
- Шаблон скрипта первого звонка
- 5 ошибок, которые съедают заявки



Эксперт по лидогенерации
маркетинг недвижимости · сайты · CRM