

АНТИКРИЗИСНЫЙ КОНТЕНТ

О ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕРАМ
ПИСАТЬ И ГОВОРИТЬ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



На фоне карантинного кризиса контент девелоперов в социальных сетях разделился на два потока. «Горячие коронавирусные новости» в аккаунтах одних и «У нас все как всегда» в другой части рынка. Каким должен быть контент застройщиков в социальных сетях в ситуации «идеального шторма»?

Ключевые задачи контента в социальных сетях - помогать компаниям продавать (тактика) и формировать лояльность к бренду (стратегия) девелопера. Любые креативные решения должны быть подчинены реальным бизнес-задачам.

ПОСМОТРИТЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ У ВАС В ОФИСЕ ПРОДАЖ, И ВЫБИРАЙТЕ СВОЮ СТРАТЕГИЮ.

СИТУАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРА	СТРАХ / БОЛЬ КЛИЕНТА	О ЧЁМ ПИСАТЬ	ФОРМАТ КОНТЕНТА
Офис на карантине — продаем дистанционно	<p>Всё равно никто не работает (останусь дома).</p> <p>Они вообще ничего не делают, все процессы стоят.</p> <p>Сейчас все стройки остановятся.</p>	<p>Покажите, что на самом деле вы очень даже работаете.</p> <p>Небольшие видео, где покажете, как происходит процесс дистанционных показов, общения с клиентами.</p> <p>Показ в формате прямого эфира — так, как будто по другую сторону экрана не все подписчики, а один, самый дорогой клиент. Отвечайте на вопросы, ну и заранее анонсируйте то, что будете показывать.</p>	<p>Сторис и видеопосты, сторис лучше всего в дальнейшем закрепить в «актуальном»</p> <p>Прямой эфир, лучшие фрагменты которого затем можно разместить в IGTV (в Инстаграм)</p>

		<p>Тексты о том, какие меры вы предприняли для того, чтобы обеспечить безопасность клиентов и сотрудников.</p> <p>Отзывы клиентов о таком формате общения, используйте это в качестве UGC (user generated content – «пользовательский контент»).</p>	<p>Посты, в слайдер можно размещать скриншоты отзывов</p>
СИТУАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРА	СТРАХ / БОЛЬ КЛИЕНТА	О ЧЁМ ПИСАТЬ	ФОРМАТ КОНТЕНТА
<p>В офисе ажиотаж. Все хотят получить консультацию, пока не повысились ставки на ипотеку и не поднялись цены на квартиры</p>	<p>Боюсь, что не потянем ипотеку</p>	<p>Интервью с банковскими консультантами по ипотеке обо всех возможностях, об ипотечных каникулах, о том, как можно использовать материнский капитал для погашения ипотеки. Ваша задача — показать, что в цивилизованном мире ипотека — обычный финансовый инструмент.</p> <p>Простой чат-бот, который поможет рассчитать примерную сумму ежемесячного платежа, исходя из суммы ПВ, необходимой суммы займа, желаемой площади квартиры и срока ипотеки.</p>	<p>Посты, большие статьи на площадках, позволяющих размещать полновесные материалы: ФБ, ВК. Фрагменты можно использовать для Инстаграм</p> <p>Чат-бот в ВК</p>

Боюсь покупать квартиру на раннем этапе – вдруг не достроят

Статистика сданных объектов — как быстро сдавали, с опережением графика ли выдавали ключи

Стройку в режиме реального времени. Не только на сайте, но и в соцсетях

Мини-интервью с подрядчиками, чтобы клиенты видели благонадежность вашей компании

Делайте акцент на выгоду — показывайте разницу в цене на разных этапах застройки.

Инфографика в постах

Сторис

Видеопосты, кроме того, видео в IGTV (в Инстаграм)

Инфографика с небольшими пояснительным комментариями

Не хватает денег на первоначальный взнос

Небольшие эфиры с консультантами по ипотеке, чьи банки предоставляют кредит без первоначального взноса

Прямой эфир, посты

Вначале надо продать старую квартиру

Успешные кейсы по программе Trade-in

Консультации с представителями агентств недвижимости с кейсами о том, как продаются квартиры, статистика по времени

Посты

Видеопосты, кроме того, видео в IGTV (в Инстаграм)

Дорого

Инфографика с ценами на недвижимость, которые не опускаются, а только растут

Демонстрация преимуществ ваших объектов — что получают клиенты, кроме квадратных метров

Недвижимость как способ зарабатывания денег. Аналитика цен на аренду, комментарии специалистов, как оформиться самозанятым для легальной сдачи квартиры в аренду.

Сравнительный анализ эффективности разных инструментов инвестирования (депозиты, облигации, валюта, акции, недвижимость).

Инфографика в постах в соцсетях

Видеопосты, текстовые посты (со скриншотами в слайдере) с отзывами клиентов — тех, которые уже давно приобрели недвижимость.

Цикл постов с комментариями специалистов

Посты, инфографика

Хотим большие скидки

Предлагайте не скидки, а бесплатные бонусы: отделка в подарок, дизайн-проект в подарок, парковочное место в подарок и т. д.

Продающие посты в соцсетях

Решили отложить до спокойных времен

Недвижимость как самый надежный способ вложения средств, особенно в свете предстоящего налога на вклады свыше 1 млн рублей.

Посты с комментариями экономистов

Тренды в мире, как меняются, — задача продемонстрировать, что спокойные времена не наступят никогда — курс на изменчивость и на умение адаптироваться.

Видеообзоры

СИТУАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРА	СТРАХ / БОЛЬ КЛИЕНТА	О ЧЁМ ПИСАТЬ	ФОРМАТ КОНТЕНТА
<p>В офисе много нецелевых клиентов</p>	<p>Без первоначального взноса</p>	<p>Обзоры вариантов приобретения недвижимости без первоначального взноса (кредитование, продажа имеющейся недвижимости, Trade-in).</p> <p>Тесты в чат-боте — с указанием всех параметров, в том числе наличие или отсутствие материнского капитала, — с дальнейшим результатом — готовы ли что-то предложить клиенту или же нет.</p>	<p>Серия постов с обозначенной темой, вынесенной на обложку или закрепленная в актуальных сторис</p> <p>Чат-бот в ВК</p>
	<p>С плохими кредитными историями</p>	<p>Разъяснение, в каких случаях ипотеку вряд ли дадут — понятный список.</p> <p>Чек-лист «Одобрят ли мне ипотеку?».</p>	<p>Посты в соцсетях</p> <p>Можно использовать как лид-магнит или как тесты в соцсетях</p>

	<p>Хотят готовое: с ремонтом / с мебелью</p>	<p>Обзор услуги по ремонту и мебелировке — стоимость проекта.</p> <p>Рекомендации партнеров, проверенных подрядчиков. Кто, за сколько и как быстро может сделать ремонт.</p> <p>Голосование за дизайн-проект демонстрационной квартиры.</p> <p>AR-маски с вариантами интерьеров, которые можно использовать во время просмотра объектов, в том числе и сотрудниками дистанционно.</p>	<p>Продающие посты</p> <p>Кросс-промо посты</p> <p>Сторис в Инстаграм</p> <p>Как маска в сторис в Инстаграм, так и отдельное приложение</p>
<p>СИТУАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРА</p>	<p>СТРАХ / БОЛЬ КЛИЕНТА</p>	<p>О ЧЁМ ПИСАТЬ</p>	<p>ФОРМАТ КОНТЕНТА</p>
<p>В офисе нет клиентов или нестабильно</p>	<p>Решили отложить</p>	<p>Использовать триггер «жадность» (или страх потери) — говорить о предстоящих повышениях цен.</p> <p>Видеотзывы проживающих с разделением по аудиториям: семьи с детьми, молодые пары и т. д.</p> <p>Упоминание о работе УК на уже сданных объектах: комфорт и уют.</p>	<p>Посты в соцсетях</p> <p>Видеопосты, сторис в Инстаграм</p> <p>Посты, видеопосты, сторис</p>

Подождем, когда снизятся ставки по ипотеке или цены на жилье

Инфографика — где видно, что цены стабильно повышаются.

Тест: сколько лет вам будет, если взять ипотеку через 5 лет (среднестатистический срок ипотеки) и что будет с вашими деньгами, в том числе существующими накоплениями.

Инфографика в постах

Тесты в ВК, в сторис в ИГ — бегунок

Решили покупать вторичку

Демонстрация плюсов нового жилья в сравнении со вторичкой.

Комментарии подрядчиков о новых технологиях.

Комментарии прорабов о том, как отличается ремонт во вторичке от ремонта в новостройке.

Истории счастливых обладателей жилья в новостройке, где они отработывают основные боли — купил/а в новостройке, так как:

- неизвестно, какие люди до этого жили в квартире;
- энергетика жилья;
- опасность купить «нехорошую» квартиру;
- неизвестно, в каком состоянии сети;
- правовые риски;
- это дороже, чем новостройка.

Посты, картинки из серии «Найди 10 отличий» (геймификация)

Видеопосты, IGTV (в Инстаграм)

Посты, видеопосты, сторис

Видеопосты, текстовые посты