SMM-КУРС ПО ПРОДАЖЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВКОНТАКТЕ. ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ!

**Как продавать недвижимость ВКонтакте?**  
**В какое время публиковать посты?**  
**Где брать идеи для постов, чтобы увлечь аудиторию?**  
  
Приходите на **мастер-класс  "Тонкости продвижения риэлторских компаний ВКонтакте"** и станьте настоящим гуру продаж!  
**Блоки мастер-класса:**  
**1. Стратегия и тактика продвижения агентства недвижимости в социальных сетях**  
- Зачем агентству недвижимости бренд и как он влияет на продвижение ВКонтакте?  
- Возможности социальной сети «ВКонтакте» для продвижения риэлторских услуг.  
- Как правильно «скрещивать» офлайн с онлайном, чтобы получить эффект синергии в продвижении?  
**2. Говорим о себе открыто или скрываемся: какое сообщество создать?**  
- Особенности позиционирования агентства недвижимости ВКонтакте.  
- Какие цели бизнеса решаются ВКонтакте и как измерить результат?  
- Как ВКонтакте помогает узнать своих клиентов и конкурентов в лицо?   
**3. Семь факторов, влияющих на успех продвижения группы ВКонтакте**:  
- Регистрация. Что выбрать для продвижения: личную страницу, паблик или группу?  
- Безопасность. Как правильно зарегистрировать и заполнить личную страницу для успешного продвижения бизнеса.   
- Индексация. Как назвать группу, чтобы она индексировалась поисковиками Яндекс и Гугл? Как продвигать услуги через хештеги? Нужны ли обсуждения и ссылки?  
- Дизайн. Какая роль отводится аватару, обложку, баннерам и постам в привлечении клиентов?  
- Контент. Где брать идеи для постов, чтобы увлечь аудиторию своим проектом? Когда размещать посты? Сколько постов публиковать в день?   
- Автоворонки. Как получать заявки от клиентов на регулярной основе? Как собирать подписчиков и вести рассылку через группу ВКонтакте?   
- Трафик. Где брать активную целевую аудиторию? Как приглашать участников? Возможности платного привлечения клиентов.  
  
**По итогу семинара Вы получите:**  
1) Четкий план действий, выполнив который можно получить клиентов уже на следующийдень;  
2) Возможность посмотреть на свой бизнес глазами клиента, свежие идеи;  
3) Перечень инструментов и критериев оценки, позволяющих грамотно делегировать  
задачи и контролировать подрядчиков, чтобы получить предсказуемый результат.  
  
**Спикеры:**  
**Наталья Мухина** - совладелец и директор по развитию Брендинговой компании «КОНАдизайн», предприниматель с 10-летним стажем.  
**Александр Суворов** - маркетолог Брендинговой компании «КОНАдизайн», опыт в продажах более 15 лет.  
  
  
  
**Дата проведения:**19 апреля, с 10:00 до 15:00  
**Место проведения:**МФЦ "Территория Бизнеса", ул. Российская 110, к. 1, 2 этаж  
  
**Участие в мероприятии бесплатное!**Необходима предварительная **регистрация по телефону** 8 800 350 24 74 или**через онлайн-форму**ниже.

<https://xn--74-6kcdtbngab0dhyacwee4w.xn--p1ai/news/smm-kurs-po-prodazhe-nedvizhimosti-vkontakte-priglashaem-k-uchastiyu/>