ЧАСТНЫЙ БРОКЕР · НЕДВИЖИМОСТЬ ДУБАЯ

Meta Ads и amoCRM для брокера: запуск с нуля

117 заполненных лид-форм

22,49 AED
средняя цена формы

2 631,75 AED
рекламный расход

Собрали путь от объявления о просмотре виллы до заявки в CRM и личного диалога с Дмитрием.

16 января — 9 марта 2025
Англоязычная международная аудитория

ПОДГОТОВКА ПЕРВОГО ЗАПУСКА

От Instagram к рекламе и CRM.

> Дмитрий Дмитриев — частный брокер в Дубае. На старте у него был Instagram. Рекламный аккаунт и amoCRM команда создала с нуля.

01 **Подготовили инфраструктуру**

Создали рекламный аккаунт и страницу Facebook, связали площадки и подготовили оплату.

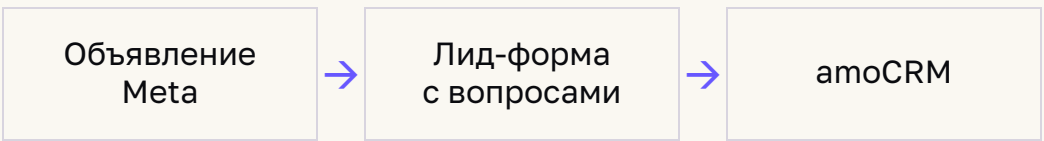
02 **Собрали предложение и рекламу**

Подготовили тексты, статику и видео на английском. Согласовали объявления с клиентом.

03 **Настроили amoCRM**

Собрали воронку, интегрировали лид-формы и объяснили Дмитрию, как работать с обращениями.

ПУТЬ ОБРАЩЕНИЯ



Дальше — личный контакт брокера, выявление потребности и подбор объектов.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

Просмотр виллы. Очно или по видеосвязи.

Предлагали записаться на просмотр вилл в Дубае, на Palm Jumeirah. Формат — личное посещение или видеозвонок.

> «Sign up for a tour of any villa in Dubai → Palm Jumeirah»
>
> Предложение из лид-формы проекта

ВОПРОСЫ ДО ПЕРВОГО ДИАЛОГА

Цель покупки

Для жизни или инвестиций

Бюджет

До $500 000 · $500 000–$1 000 000
Более $1 000 000

Удобный способ связи

WhatsApp · Telegram · Звонок

Контактные данные

Имя · Телефон · Email

Ответы помогали начать разговор. Дмитрий уточнял потребность и подбирал объекты под задачу и бюджет человека.

АНГЛОЯЗЫЧНАЯ РЕКЛАМА

Приглашение на просмотр виллы на Palm Jumeirah.

Запустили рекламу в Instagram и Facebook на международную аудиторию: ОАЭ и другие страны Европы, Ближнего Востока и Азии.



СТАТИКА

VILLA IN DUBAI

Приглашение на OPEN HOUSE.
Следующий шаг — BOOK NOW.



КАДР ВИДЕО

Интерьер и вид

Визуальная подача предложения о просмотре виллы.

Тестировали интересы, географию, креативы и формы. Еженедельно собирали обратную связь по обращениям.

Архивные объявления 2025 года. Использовались стоковые материалы. Изображения иллюстрируют рекламу; результаты отдельных групп им не приписываются.

ДАННЫЕ РЕКЛАМНОГО КАБИНЕТА

117 форм.
22,49 AED за обращение.

Группа по дате названия	Формы	Расход, AED	За форму, AED
16.01.2025	14	647,52	46,25
31.01.2025	50	1 084,14	21,68
22.02.2025	53	900,09	16,98
Всего	**117**	**2 631,75**	**22,49**

ФРАГМЕНТЫ ИТОГОВОЙ СТРОКИ META ADS

117	د.إ 22,49	د.إ 2 631,75
Лиды (форма)	За лид (форма)	Общие расходы

Показы	Охват	Группы
85 232	**43 347**	**3**

16,98 AED — цена формы в группе с 53 результатами.

Средняя всего проекта — 22,49 AED.

Источник: отчёт Meta Ads. Период 16.01–09.03.2025 и принадлежность всех результатов этому запуску подтверждены командой. Даты групп — часть их названий. Расход — только реклама, без услуг агентства и CRM. Форма учитывается как рекламный результат.

АНАЛИЗ CRM КЛИЕНТА

После формы — диалог с брокером.

Целевым считали лид, который вышел на диалог и проявил интерес к покупке недвижимости. После выявления потребности брокер отправлял предложения.

27%

целевых обращений
по анализу команды

>20

потенциальных покупателей
по информации команды

Команда вела статистику и анализировала CRM клиента за весь период. «20+» — люди, которые узнали подробности и взяли время на решение. Показатели описывают разные стадии; данные о сделках отсутствуют.

Собрали рекламную инфраструктуру, форму и CRM. Брокер получил обращения с ответами о цели покупки, бюджете и удобном способе связи.

Работаете с недвижимостью в Дубае?

Поможем подготовить предложение, запустить Meta Ads и связать заявки с CRM. Напишите, какие объекты продвигаете и какой бюджет планируете — обсудим первый тест.

Написать Руслану

@atnagulov_r · Telegram

White Agency · реклама и технологии для бизнеса