

## Маркетинговый план продажи вашей квартиры

**Цель** - реализация квартиры в кратчайшие сроки по максимальной цене.

**Для достижения цели я обещаю:**

1. Подготовить фото и видео материалы профессионального качества, а так же презентации для представления квартиры в лучшем свете.
2. Произвести предпродажную подготовку квартиры.
3. Произвести профессиональную оценку квартиры на основе анализа текущих и прошлых предложений и сделок на рынке недвижимости.
4. Провести анализ и помочь в сборе необходимых документов для продажи квартиры.
5. Разместить информацию о квартире более чем на 58 основных сайтах о продаже недвижимости.
6. Запустить на основных сайтах, дополнительную программу продвижения квартиры (avito.ru, emls.ru, cian.ru, realty.yandex.ru).
7. Запустить рекламу на портале Сбербанке, для всех ипотечных клиентов банка.
8. Распространить информацию в социальных сетях (сообщения в профильных группах и группах района, баннерная реклама по местоположению в vk, facebook, instagram для охвата всех соседей).
9. Осуществить рассылку рекламного объявления о продаже объекта с выплатой вознаграждения агенту за покупателя по e-mail базе (более 5000 специалистов рынка недвижимости Санкт-Петербурга).
10. Предоставить отчет по проделанной работе, раз в две недели предоставлять отчет о размещениях.
11. Еженедельно редактировать рекламу (смена фото, текста, стоимости).
12. Выплатить, при необходимости, 50% из своего вознаграждения, риелтору, который приведет покупателя.
13. Разместить рекламную конструкцию о квартире (баннер или другое).
14. Разместить видеоролик о квартире в youtube.
15. Создать страницу с презентацией квартиры в интернете и продвигать её для покупателей.
16. Проводить показы квартиры в удобное для вас время с мотивированными покупателями.