

# Případová studie

## **Jak regionální atraktivní nabídka HP (RAN HP) pomohla navýšit výkon realitní kanceláři Orionis**



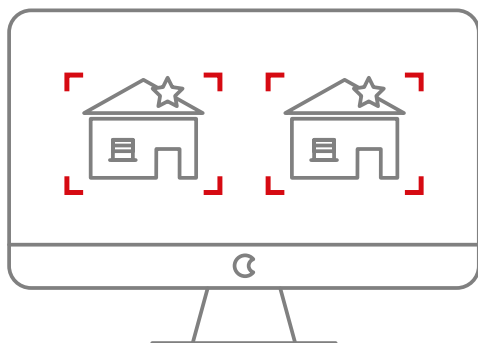
## Představení společnosti

Realitní kancelář [Orionis](#) se zabývá zprostředkováním prodeje nemovitostí na Chomutovsku. Na trhu působí již od roku 2005, kdy se jí podařilo prodat historicky největší počet nemovitostí v regionu.

Důvodem mimořádného úspěchu jsou zejména nadstandardní profesionální služby a tým zkušených makléřů.

## Cíl: Prodat dvě exkluzivní nemovitosti

Cílem prezentace na Sreality.cz formou reklamní pozice RAN HP bylo prodat dvě exkluzivní nemovitosti na Chomutovsku. Kampaň běžela ve dvou fázích. Tou první byl termín od 16. 4. do 29. 4. 2018, druhou pak od 14. 5. do 27. 5. 2018. Za celou kampaň klient celkem zaplatil 7 000 Kč.



**1. fáze:** 16. 4. do 29. 4. 2018

**2. fáze:** 14. 5. do 27. 5. 2018

**7 000 Kč**

Nabízené nemovitosti:

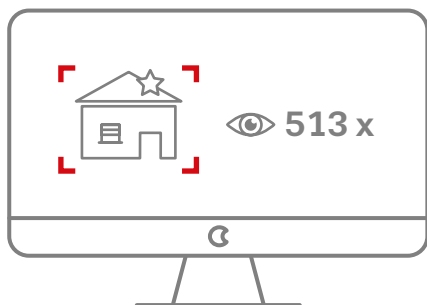
1. Pasivní nízkoenergetický řadový dům 4+kk, u Kamencového jezera, Chomutov.
2. Novostavba 5+kk, zimní zahrada, pergola, zahrada 1972 m<sup>2</sup>, Zelená u Málkova.

## Jaké byly výsledky

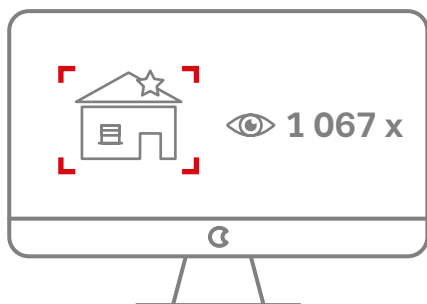
Inzerát s první nemovitostí byl na portálu Sreality.cz zobrazen 513krát. Po dvou dnech od zveřejnění došlo k jejímu prodeji. Zákazník na danou nemovitost narazil právě díky reklamní pozici RAN HP.

Po prodeji byla její pozice nahrazena druhou nemovitostí, jejíž inzerát byl zobrazen 1 067krát. I tato nemovitost si našla svého zájemce. Nakonec si ale její koupi rozmyslel. V současné době má nemovitost nového zájemce.

Hrubý obrat z prodeje první nemovitosti činil 120 000 Kč, u druhé nemovitosti ještě není uzavřena kupní smlouva, ale předpokládaný hrubý obrat je ve výši 200 000 Kč. Celkový obrat by tedy činil 320 000 Kč.



Hrubý obrat z prodeje  
**120 000 Kč**



Předpokládaný  
hrubý obrat z prodeje  
**200 000 Kč**

Zdroj: Interní data Seznam.cz, 2018, data poskytnutá klientem Orionis, s.r.o.