

# Případová studie

## **Jak pomocí Seznamu naplno podpořit nábor i prodej nemovitostí**



## Představení společnosti

ARCHER reality je dynamicky se rozvíjející společnost, která klade důraz především na otevřený přístup ke klientovi a poskytování profesionálního servisu podpořeného širokým spektrem služeb.

Vedení společnosti se dlouhodobě podílelo na řízení obchodních služeb velké nadnárodní společnosti v oblasti finančních služeb a bankovního poradenství. Právě tyto zkušenosti tvoří základ firemní filozofie a promítají se do celého systému i jednotlivých pracovních postupů.

Za dobu svého trvání jsme si již vydobyli pevné místo na poli realitních společností. Každá nově získaná zkušenost nás posouvá dál a je pro nás výzvou. Proto aktivně sledujeme nové trendy a neustále hledáme cesty, jak zdokonalit a optimalizovat naše služby. V rámci individuálního systému vzdělávání – ARCHER Academy se naši pracovníci pravidelně účastní kurzů a školení, které jsou zaměřeny nejen na oblast realit, ale i na oblast obchodu, práva a bankovníctví.

Náš cíl zůstává stejný – dále budovat a rozvíjet naši společnost k maximální spokojenosti našich klientů.

## Jaké byly cíle kampaně

S klientkou jsme si nadefinovali několik cílů kampaně. Tím hlavním cílem bylo podpořit nábor a následný prodej nabízených nemovitostí. Dalším cílem bylo zvýšení návštěvnosti webových stránek a také firemního profilu na Firmy.cz, kde se zobrazuje nabídka nemovitostí ze serveru Sreality.cz. Dále se klientka chtěla zobrazovat mezi předními realitními kancelářemi v Praze a zvýšit tak povědomí o značce.




## Jak jsme s firmou ARCHER reality postupovali

Nejprve jsme se zaměřili na samotnou podobu firemního profilu, do kterého jsme doplnili všechny prvky, které plný profil Seznam naplno nabízí. Primárně jsme se zaměřili na Nabídky a události, které umožňují jednoduchým způsobem prezentovat produkty a služby. Klientka se rozhodla pomocí nabídek propagovat konkrétní nemovitosti – tyto nabídky se zobrazují v profilu na Firmy.cz, v upoutávce ve vyhledávání na Seznam.cz, v detailu firmy na Mapy.cz a také přímo na hlavní straně Seznam.cz. Je to tedy efektivní způsob, jak podpořit prodej dané nemovitosti.

## Tip specialisty Firmy.cz



**Nejzajímavější nabídky pro vaše zákazníky nastavte při vytváření nabídky nejvyšší prioritu. Tato nabídka se bude zobrazovat jako první v pořadí a zároveň právě tuto nabídku budeme zobrazovat na hlavní straně Seznam.cz.**

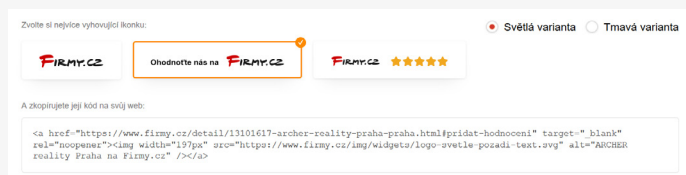
 <p>18 950 000 Kč</p>	 <p>20 980 000 Kč</p>	 <p>10 980 000 Kč</p>
<p><b>Prodej rodinného domu 303 m<sup>2</sup>, pozemek 1 015 m<sup>2</sup></b></p> <p>Atypický, funkčně řešený, světlý, velmi dobře udržovaný RD, s příjemným výhledem do zeleně - Praha 9, Horní Počernice.</p> <p><a href="#">Zobrazit celou nabídku &gt;</a></p>	<p><b>Prodej vily 609 m<sup>2</sup>, pozemek 1 569 m<sup>2</sup></b></p> <p>Prodej luxusní, prvorepublikové vily se zimní zahradou a bazénem, postavené v roce 1938 renomovaným architektem Kottlářem</p> <p><a href="#">Zobrazit celou nabídku &gt;</a></p>	<p><b>Prodej bytu 4+kk 179 m<sup>2</sup>, Praha 8 - Dolní Chabry</b></p> <p>Krásný nadstandardní byt 4+kk + terasa + sklep, CV, 110 m<sup>2</sup> + 65 m<sup>2</sup> terasa + 5 m<sup>2</sup> sklep, Praha 8 - Dolní Chabry.</p> <p><a href="#">Zobrazit celou nabídku &gt;</a></p>

Podle klientových potřeb a cílů jsme připravili optimální nastavení kampaně, díky kterému se jeho firemní profil začal zobrazovat na předních pozicích mezi realitními kanceláři v regionech jeho působnosti (Praha, Praha-Východ, Praha-Západ, Středočeský kraj). Klientka má svoji provozovnu v Praze, takže pro rozšíření kampaně do ostatních lokalit jsme využili [cílení](#). V rámci bezplatné správy kampaně hlídáme přední pozice na stěžejní klíčová slova v daných lokalitách, aby se firemní profil nepřestal zobrazovat [v upoutávkách ve vyhledávání na Seznam.cz](#). Klientka se také zaměřila na hodnocení, které může být rozhodujícím faktorem pro uživatele. Zpětně oslovila své zákazníky, aby realitní kancelář na Seznamu ohodnotili a následně na všechny udělené hodnocení reagovala, což zvyšuje důvěryhodnost realitní kanceláře v očích zákazníků.

## Tip specialisty Firmy.cz



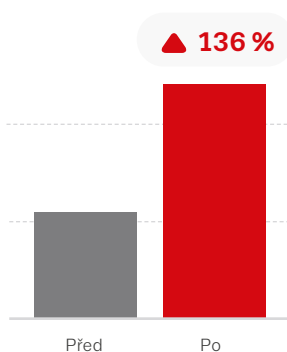
Další možností, jak získat více hodnocení firmy, je vložit si do svých webových stránek **widget**, který návštěvníky webu vyzívá k udělení recenze na Seznamu. Widgety nalezne každý klient v administračním rozhraní Firmy.cz. Widgety mají také pozitivní vliv na optimalizaci webových stránek pro internetové vyhledávače (SEO).



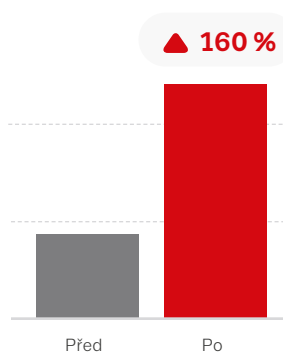
## Výsledky optimalizace

Úspěšnost kampaně jsme vyhodnocovali po prvních 30 dnech. Pro srovnání jsme si ve statistikách v administraci Firmy.cz dohledali i stejně dlouhé období před optimalizací kampaně. Celkový počet prokliků vzrostl o **136 %** a počet zobrazení firemní vizitky vzrostl o **160 %**.

Počet prokliků

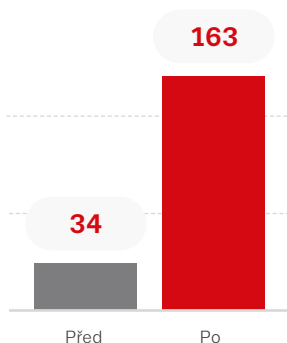


Zobrazení firemní identity

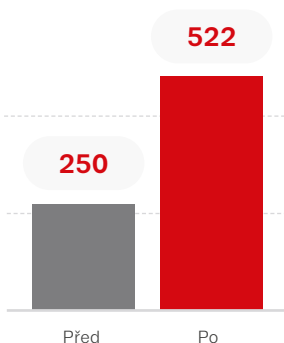


Procentuální nárůst celkového počtu prokliků a nárůst zobrazení firemní identity před optimalizací a po optimalizaci

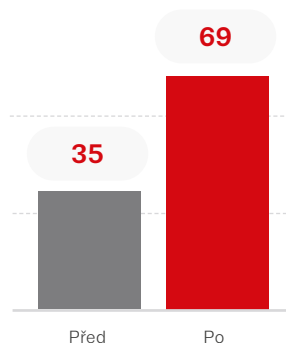
### Proklik na firemní profil



### Proklik na webové stránky



### Ostatní prokliky



V tomto období se také realitní kanceláři podařilo prodat všechny nemovitosti, které navíc inzerovali pomocí [Nabídek a událostí](#). Klientka nám také poskytla přístup do nástroje Google Analytics, kde jsme mohli sledovat podrobnější statistiky a chování uživatelů na webových stránkách. Z těchto dat jsme zjistili, že Firmy.cz jsou jedním z nejkvalitnějších zdrojů uživatelů napříč reklamními formáty, které klientka využívá. Uživatelé, kteří navštívili webové stránky díky kampani na Firmy.cz, si zobrazí nejvíce stránek na 1 relaci, tráví na webových stránkách nejdelší dobu a zároveň je u těchto uživatelů nejvyšší míra okamžitého opuštění webových stránek.

## Zhodnocení klientky



*Seznam naplno využíváme od roku 2019 a od té doby nám pomáhá s náborem i následným prodejem našich nemovitostí. Díky bezplatné správě kampaně od specialistů z Firmy.cz se držíme na předních pozicích mezi realitními kancelářemi v regionech naší působnosti a podařilo se nám zvýšit počet uskutečněných prohlídek nemovitostí o 150 %. Pomocí Nabídek a událostí můžeme propagovat konkrétní nemovitosti, mimo jiné i na hlavní straně Seznamu. Tuto funkci vnímáme jako zásadní zefektivnění prodeje dané nemovitosti.*

– Tereza Lukáčová, Marketingový specialista ARCHER Reality Praha