- Компания «Арт дизайн стик», менеджер Ксения. Здравствуйте.

- Алло Ксения, добрый вечер. Сейчас на сайте у вас нахожусь. Нашел то, что вы занимаетесь разработкой посадочных страниц.

- Ага.

- Делаете, да? Смотрите, такой вопрос. Занимаемся арендой и продажей элитной недвижимости в городе Самара. Хотел уточнить, берётесь за все ниши направления или только за какие-то определённые?

- Да, да. Берёмся за все направления. Давайте по подробнее запишу информацию. Значит, город Самара, занимаетесь недвижимостью?

- Да. Элитной недвижимостью. Аренда и продажа.

- Ага. Аренда и продажа. У вас есть какой-то действующий сайт уже?

- Ну смотрите, он был, но сейчас он в доработке находится. То есть сейчас по факту показать нечего пока что.

- Ага.

- Вот.

- Вам хотелось бы его доработать? Вам его уже кто-то дорабатывает или вы хотели бы, например, его оставить и заняться лэндингом непосредственно? Или вы хотели параллельно с доработкой вашего сайта сделать лэндинг у нас?

- Нуу, скорее всего третий вариант, как вы сказали. У нас дорабатывают те люди, которые изначально занимались разработкой сайта, первоначального.

- Ага.

- То есть у нас там идёт как каталог квартир, тех объектов, которые сейчас есть в наличии на продажу или на аренду. То есть там такие подсекции и опять же информация о компании. Вот.

- Ага.

- И решили попробовать посадочную страницу потому, что видимо, что конкуренты это делают. Вот. И хотелось бы понять эффект и попробовать создать тоже посадочную страницу. Соответственно пустить рекламу на неё и посмотреть, будет ли какая разница по сравнению с основным сайтом. Вот. Потому что реклама сейчас идет, вот. Какая-то никакая. И поэтому сейчас обзваниваю компании, московские и вообще в целом по России. Чтобы понять по ценнику, да и вообще, что именно входит в разработку. У вас что входит в разработку, получается? Могли бы рассказать по подробнее?

- Вы знаете. Я вот сейчас готова взять у вас просто информацию для проработки и уже непосредственно, после того, как наши специалисты изучат вашу ситуацию, посмотрят вашу нишу.

- Ага.

- Уже они, непосредственно смогут более конкретно, более детально составить какую-то информацию, подготовить коммерческое предложение, чтобы вы смогли ознакомиться.

- Ага.

- Соответственно. Скажите, а по поводу сайта, да. Соответственно он сейчас у вас нигде не запущен, ознакомиться с ним нельзя?

- Ну пока что да.

- Это было бы здорово, для…

- Ага, ну я понимаю да. Да.

- А скажите, можно ещё по поводу ваших услуг уточнить. По примерной, вот разбег стоимости примерно какой? Просто, предложение индивидуальное – это конечно хорошо, но примерно понимать чтобы там 50, 100, 150…

-Ну смотрите, в данный момент у нас обычно… Мы сотрудничаем с компаниями сроком от полтора месяца до 3-х. Как бы действует проект именно месяц это как бы комплекс необходимых процедур для создания аппарата, да. Соответственно это лэндинг, это настройка рекламы. Но а для того чтобы лэндинг сделать соответственно проводится маркетинговый анализ.

-Ага, то есть вы всё вместе делаете?

-Да. То есть идёт сначала комплексная подготовка, в течении месяца. И затем уже, как бы в плане результатов и результаты начнут появляться на втором месяце. С начала того месяца. После запуска рекламы…

- То есть у вас как видение да? Получается.

- А?

- То есть у вас как видение да? Получается. По факту он запустится где-то через месяц, но вы продолжаете его дорабатывать в течении 3-х месяцев.

- Да. Да-да. Некое доведение до уже грамотных параметров.

- Ага.

- То есть наши аналитики там отслеживают…

- То есть у вас нет такого то, что вы сделали…

- рентабельность.

- И всё. Отдали и мы с этим работаем, там, какая у него конверсия, нет конверсии. Вы наоборот доводите до какого-то результата. Да?

- Да. Да, мы доводим до результата. Ну, как бы наша задача, мы настроены на такое… То есть мы даём гарантию тем, что мы с вами как бы сотрудничаем и грубо говоря тоже у вас на крючке. Вот. То есть мы допиливаем до результата.

- Понятно. Так, ну смотрите, просто всё равно тоже хотелось понять приблизительно разбег по стоимости. В итоге я так и не понял.

- Ну по сути у вас получится как бы минимум два месяца работы, но соответственно средняя стоимость получается 100000 рублей.

- Ага.

- Вот. Если учитывать, что ну как бы первый...

- Ну за весь комплекс мероприятий, который вы делаете?

- Да. А далее там уже нужно смотреть непосредственно по ситуации.

- Ага.

- То есть все эти отчёты вы будете получать, вы будете видеть как там происходит процесс. То есть у нас тут никто не обманывает. У нас как бы репутация такая что...

- Ну понятно. По заявкам будет видно. Если будут обращения.

- Да, да.

- Ясненько. Ага.

- Ну и в общем там…

- Просто смотрите, я решение принимаю не один. Мне нужно обсудить с партнером. И вот по юридической тематике, вы заключаете все договора и оплачиваем по безналу. Это всё возможно, да?

- Да возможно. И так и так. И НДС и…

- И каким образом оплата?

-И конечно проще, если вы находитесь в Самаре, то мы можем как бы через банковский счет этой организации.

- А оплата каким образом происходит? Предоплата и пост-оплата.

- У нас обычно, 1-ый месяц мы с вас берем полную стоимость. А далее обычно разбивают на 2 части: мы работаем, вы видите, как мы работаем, какие этапы мы проводим. То есть вы как бы по мере процесса, по мере результата, как бы, вносите сумму за суммой.

- Ага. То есть вот так. То есть не то, что мы вам 100000 дали и дальше уже непонятно что.

- Да, да, да-да.

- То есть если мы видим, что идёт работа, то…

- Такое честное сотрудничество. Да. То есть как. Мы работаем, вы видите, что мы работаем. Вы получаете результат, мы получаем деньги. Соответственно, дальше происходит только улучшения. И, как бы вам, в большинстве случаев, у нас там стоимость клика становится меньше. То есть мы доводим до результата. Ну вы можете ознакомиться с кейсами нашими на сайте. Я так понимаю вы там всё посмотрели.

- Но я так, быстро бегаю, потому что времени не особо много, проще позвонить. Поэтому решил набрать вас.

- Ага. Ну у нас там есть также и кейсы по недвижимости. Точнее... в данный момент у нас проект по недвижимости в процессе. Вы можете посмотреть проект «Скин тек» - это сопровождение, юридическое сопровождение сделок по недвижимости, например.

- Понятно.

- Ну там различные кейсы. Кейсы по ман… ну. То есть мы работаем с разными нишами, с разными ситуациями, с разными задачами. Вот конкретно под вашим, мы тогда можем подготовить информацию, только вы мне сейчас дайте такие компоненты как средний чек ваших услуг, какая у вас моржа. Вот. Нам это необходимо для того, чтобы сделать персональный просчёт рекламного бюджета. И посмотреть…

- Ага. Ну смотрите. Чтобы ни ваше, ни наше время не тратить. Я планировал сегодня вот прозвонить несколько компаний. Завтра с партнёром обсудить. И мы на следующей неделе планируем принимать решение. Ваш формат нам интересен, поэтому я до него донесу, как вы работаете, да.

- Ага.

- Вот. И там уже дальше вместе с ним решим. Просто ну не хочется...

- Ну смотрите…

- занимать ваше лишнее время. Потому что…

- Совершенно верно. Согласна с вами. Смотрите вот, мы можем с вами конкретный поступить следующим образом: так как обычно мы готовим коммерческое предложение, с готовой можно сказать маркетинговой стратегией, мы обычно лично, как бы встречаемся, проводим презентацию, рассказываем более детально о механизме, какие будут результаты достигнуты в какой момент. Но так как вы находитесь в Самаре, то есть мы можем подготовить вам информацию и например, вот из офиса, да, по скайпу связаться с вашей, с представителем вашей организации. И сразу как бы тет-а-тет, можно уже с нашими специалистами конкретно проговорить все нюансы.

- Всё, понял вас.

- Подходит такой момент?

- Да. Опять же смотрите. Завтра посоветуемся. Там уже какие-то решения, я думаю, примутся, грубо говоря. Там будет три компании, из которых будут выбирать. И уже более плотнее с каждой пообщаемся.

- Ага.

- Вот. И тогда вас оповестим.

- Смотрите. Если мы, допустим, я так понимаю вы завтра будете ещё созваниваться с несколькими организациями, наверно как-то ближе к середине рабочего дня у вас будет какая-то информация.

-Да.

- Мы тогда сможем к этому моменту подготовить со своей страны информацию и с вами, как бы, Скайп-встречу вот эту реализовать. Давайте тогда я запишу информацию, которую сейчас могу на обработку просто отправить специалистам, вот. И далее тогда уже завтра с вами свяжемся.

- То есть вы имеете ввиду…

- Информация непосредственно…

- Сделать обработку рынка?

- Ну да. Нам просто необходимо для того чтобы понять, что мы можем сделать…

- Вот смотрите. Финальное решение у нас будет приниматься только на следующей неделе. Вот. Просто в каком формате.

- Ну либо… Либо если вы хотите

- Давайте обменяемся тогда… если у вас есть какой-то первоначальный базовый, базовая презентация без проработки ниш клиентов, было бы здорово получить. На емайл.

- Давайте я запишу адрес вашей почты.

- Да, давайте.

- «Би» «Ай» «Кей»

- И скажите, пожалуйста, до сих пор не узнала, как вас зовут?

- Андрей.

- Андрей, ага.

- Да. Номер телефона 8 916 820

- Ну это у нас всё есть. У нас стоит CRM, так что…

- А я с городского номера.

- Номер у нас ваш есть.

- Я вам с городского номера.

- Это, кстати тоже то, что мы сможем предоставить под ваш проект, это CRM система – сквозная аналитика. Так. Я готова записать адрес вашей электронной почты.

- «Би» «Ай» «Кей» точка

- Не расслышала.

- «Би» «Ай» «Кей». Bik получается.

- Ага.

- точка «Эс» «Эм» «Эр»

- «Эс» как доллар?

- Да.

- «Эс» «Эм» «Эр»

- Собака «Бэ» «Ка» точка ru.

- Собака «Бэ» «Ка» точка ru

- Да верно.

- Ага. Андрей, я вас поняла. Давайте тогда завтра мы с вами свяжемся и можем просто тогда по скайпу более детально рассказать вам о нашей системе.

- Да, хорошо.

- Как бы уже непосредственно первый блицем донести информацию, а далее вы уже тогда возьмёте себе на обработку, будет выбирать кем сотрудничать и вот так.

- Хорошо.

- Это то, что я могу на данный момент предложить.

- Отлично.

- Так и ещё…

- Спасибо большое за дачу информации. Да?

- Ещё я у вас не уточнила, начали ли вы настраивать под сайт реклам какую-то уже или нет? Под тот сайт, который у вас в разработке.

- Да. Есть по директу там какие-то клики. Но настраивали ребята и мы особо не получили отдачи. В общем вложили туда 30000 рублей и в принципе получили там несколько звонков. Особо ничего не получилось. И поэтому поняли, что нам дальше проще по собственникам обзванивать, ну делать холодные звонки и т.д. приносило больше эффекта. Но, сами понимаете, технологии на месте не стоят, поэтому надо идти дальше и вот как-то исключать все эти штуки. Может быть. Подумали то, что может быть не с теми людьми сотрудничали.

- Ага. Ну, как бы, вы тайный человек, что к нам обратились. Но вы можете увидеть только потом. Ну всего доброго тогда, до завтра.

- А вы в Москве, да, находитесь?

- Да. Мы находимся в Москве.

- Всё. Понятно. Спасибо большое. Хорошего вечера.

- Всё. До связи, до свидания. Хорошего вечера.