

Готовый контент-план в Инстаграм для агентства недвижимости

Продающие посты для контент-плана

В продающих постах для агентства недвижимости необходимо показать надежность организации, доказать, что ей можно доверять. Размещайте больше отзывов довольных клиентов, показывайте в режиме онлайн, как проходят консультации, обходы жилых комплексов и другие подобные моменты.

Услуги. Примеры идей постов:

- бесплатная подборка лучших жилых комплексов для клиента, согласно всем требованиям;
- подробное описание услуги полного сопровождения при покупке жилья (проверка юридической чистоты, сбор документов, организация сделки и т.п.);
- появление новой услуги, например, цифровой сделки.

Акции, скидки, подарки. Примеры вариантов постов:

- скидка 50% на услуги агента при выборе квартиры в новостройке;
- ограниченные акции, например, ипотека без первоначального взноса с возможностью оформить в течение всего трех месяцев.

Видеоконтент. Примеры тем для постов:

- подробный обзор одного из ЖК: рассказать о местоположении, транспортной инфраструктуре, близлежащих локациях для отдыха и спорта, ценах на квартиры;
- чем занимается наша команда: рассказать об основных услугах (покупка и продажа, съем и сдача в аренду недвижимости), показ офиса, знакомство с сотрудниками компании (пара слов от каждого).

Истории клиентов. Примеры постов:

Бестселлер АСТ по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

- подробный видео-отзыв от клиента (как нашел агентство, почему выбрал именно его, как проходила покупка или продажа недвижимости);
- описание проблемной ситуации с клиентом (недостаточно средств на покупку жилья, очень короткий срок выбора квартиры) и способ ее решения, можно добавить личные впечатления клиента.

Познавательные, информационные посты для контент-плана

Видя в профиле агентства посты с полезными советами и экспертным мнением, клиент убедится в том, что вы разбираетесь в своем деле и можете предоставить услуги высшего качества. Профессионализм также докажут подтвержденные данные об образовании и квалификации сотрудников, это повысит доверие к компании.

Делитесь полезной и интересной информацией. Примеры постов:

- Что нужно учитывать при выборе жилья? (доступность транспорта, близость школ и детских садов при наличии детей, наличие рядом крупных торговых центров, леса или парка для прогулок с детьми)
- Как продать ипотечную квартиру: лучшие варианты.
- Покупать или арендовать: преимущества и недостатки (долгосрочная перспектива первого, но доступность в настоящем времени второго варианта; кому что подойдет; в конце призвать к обсуждению в комментариях).
- Особенности работы агента по недвижимости.

Покажите экспертность. Примеры постов:

- Как все начиналось (рассказать о руководителях/руководителе организации, как они приступили к реализации масштабного проекта, пришли к настоящим методам работы, набрали персонал, сделать до/после).
- Брокер-тур агентов: подробно рассказать и показать, как проходит общение с застройщиками, изучение объектов, какие вопросы задают для проверки;
- Почему нам можно доверять (дипломы об образовании и сертификаты о повышении квалификации сотрудников, прохождение дополнительного обучения и тренингов и т.п.).

Бестселлер АСТ по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

Предлагайте советы, полезные широкой аудитории. Примеры постов:

- Как выбрать агентство недвижимости.
- Стороны света: куда лучше, чтобы выходило окно.
- Список необходимых документов для покупки квартиры.

Снимайте возражения клиентов. Примеры постов:

- Не обманут ли меня во время покупки квартиры? (рассказать о том, что все застройщики проходят тщательную проверку специалистов агентства, оформление договора также проходит под надзором сотрудников)

Развлекательные посты для контент-плана агентства недвижимости

Тесты. Примеры постов:

- Какое жилье идеально подойдет вам?
- Центр города или окраина?

Фильмы, книги, культура. Примеры постов:

- Топ 5 самых красивых домов в фильмах.
- Самые полезные книги о продажах и бизнесе.
- Необычная недвижимость: подборка (самые уникальные дома и квартиры: местоположение (на воде, под землей), планировка, дизайн помещений (как нора хоббита) и т.п.).
- Лучшие образы риелторов в кино.

Юмор, цитаты известных людей, анекдоты, интересные истории.

Продающие сторис АН

Важно помнить, что эффект запоминания конкретного агентства недвижимости длится достаточно долго. Чтобы о вас вспомнили в нужный момент, нужно регулярно “будоражить” потенциальных клиентов напоминанием о себе.

Бестселлер АСТ по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)

И в том числе – используя продающие истории. Единственное, делать это стоит аккуратно. Так, чтобы не перейти черту “постоянного впаривания”. То есть даже продавая, вы должны чередовать прямые продажи “себя” с продающе-информационной информацией.

Примеры таких историй:

- Цикл историй о проблемах, которые могут возникнуть у клиентов и форматы решений проблем вашим агентством. Делать это можно по типу “проблема-решения”. 1-2 предложение на проблему и столько же - на вариант решений.
- Представление партнеров агентства (более выгодные условия ипотечного кредита от конкретного банка и т.д.).
- 3 факта о выгодах (особенностях, отличиях) работы с вашим агентством недвижимости.
- Цикл историй по типу “агент недвижимости – это еще и ... “. И далее создаем особый формат доверия, коротко рассказывая, что хороший специалист – это еще и психолог, и консультант, и поддержка, и просто тот, кто выслушает. И так далее. В каждой сторис – можно дать по факту + немного конкретики.

Бестселлер АСТ по постам в Инстаграм. Написано практиком. [“Копирайтинг в Instagram”](#)