

## 12 способов привлечения клиентов на ремонт квартир

### Бесплатное/Малобюджетное привлечение клиентов:

1

Листовки, реклама в подъездах, лифтах, на заборах

2

Партнерские программы, сотрудничество с дизайнерами, архитекторами, агентами по недвижимости

3

Реклама в региональных печатных изданиях

4

Сарафанное радио, но оно приходит со временем, когда появляются довольные клиенты, готовые вас рекомендовать

5

Участие в тематических форумах города  
Это метод привлечения клиентов не быстрый, необходимо найти и зарегистрироваться на тематических форумах и периодически отвечать на вопросы связанные с ремонтными работами и зарабатывать рейтинг и опыт аккаунта и в дальнейшем к вам начнут обращаться клиенты за консультациями заказами ремонта

### Платное привлечение клиентов через рекламу в интернете:

6

#### **Avito.ru**

В целом Авито – это бесплатный способ привлечения клиентов, но с возможностью купить разнообразные продвинутые пакеты с рекламными функциями, для большего привлечения клиентов. Для того, чтобы начать пользоваться, необходимо просто зарегистрироваться на сайте avito.ru и разместить несколько продающих объявлений по предложению услуги ремонта квартир.

7

#### **Биржи заказов на ремонт квартир**

Для того, чтобы получать заказы с бирж, необходимо зарегистрироваться, полноценно заполнить свой профиль, повысить рейтинг своего профиля и откликаться на предложенные заказы, а после выполненной работы собирать отзывы и зарабатывать рейтинги

Наиболее известные биржи заказов на ремонт квартир: Ремонтник.ру, YouDo.ru, Houzz.ru, Profi.ru

8

#### **Социальные сети (Вконтакте, Facebook, Instagram)**

Для того, чтобы получать заказы из социальных сетей, необходимо в них зарегистрироваться, оформить страницы и создать контент план по которому далее на постоянной основе делать публикации. Контент желательно использовать реальных работ, например до и после ремонта, стили интерьеров, этапы ремонта и т.д.

Для раскрутки используйте:

- продвижение публикаций хештегами в Instagram
- таргетинг в Facebook и Instagram



<https://www.instagram.com/bizremont/>

<https://www.biz-remont.ru/>



- если есть сайт, то ретаргетинг в Facebook и Instagram
- товары/услуги Вконтакте.

## 9 YouTube-канал с тематическими видео

Это прекрасный источник привлечения новых клиентов, но над ним необходимо долго работать и вкладывать время и инвестиции в создание видео. Если вы к этому готовы и у вас есть, о чем снимать видео ролики, то необходимо зарегистрироваться на youtube.ru, оформить канал и записать видео. Готовое видео загрузить на YouTube и проставить хештеги по тематике видео, а далее продвигать видео. Если ваш контент будет интересен людям, то видео будет попадать в рекомендованное и его начнут просматривать. При этом если под видео будет указан ваш сайт или социальные сети то заинтересованные клиенты будут переходить и оставлять заявки на ремонт.

## 10 Яндекс.Директ по ремонту квартир

Данный метод используется большинством предпринимателей в разных сферах, в т.ч. и в ремонтах квартир. Самое главное при выборе данного инструмента по привлечению клиентов это либо найти подрядчика, который уже настраивал рекламу по ремонтам квартир и у него есть реальные кейсы выполненных работ, либо разобраться в вопросе самостоятельно, но это будет долго и дорого. Если данный вид привлечения клиентов настроен правильно, то заявки будут приходить дешевые, если не правильно (в большинстве случаев) то дорогие.

Яндекс.Директ имеет целый ряд инструментов:

- Реклама в поиске (в результатах выдачи на Яндексе)
- Реклама в РСЯ (на информационных сайтах)
- Ретаргетинг (возврат посетителей, попадающих под нужные Вам условия)
- Настройка аудитории (показывать рекламу базе потенциальных клиентов, собранной, например, с помощью двухшаговых продаж)
- Гиперлокальный поиск (показывать рекламу аудитории по определенным правилам в нужной гео-локации).

Этапы настройки Яндекс.Директ:

Анализ конкурентов, изучение ваших потенциальных клиентов, сбор и проработка базовых ключевых фраз, из которых в последующем будем собирать широкий спектр запросов, чистка запросов, создание продающей рекламы, ведение после запуска рекламы и выбор лучших связей.

## 11 Google AdWords

Данный инструмент привлечения клиентов схож с Яндекс Директ, но имеет более сложную и детальную настройку, вероятнее всего поэтому пользуется меньшим спросом при выборе инструмента по привлечению клиентов.

Но в тоже время ни чуть не уступает Яндекс, т.к. рекламная платформа компании Google позволяет показать объявление миллиардам пользователей бесплатной почты, карт, зрителям роликов на Ютубе, посетителям миллионов сайтов-партнеров КМС и тем людям, которые каждый день совершают более 3 500 000 000 запросов в поиске.

Это все разные площадки, с разными аудиториями. К каждой из них можно обратиться с помощью соответствующего типа рекламной кампании.



Это рекламная платформа для публикации объявлений в результатах поиска Google, в сервисах компании (Gmail, YouTube, Maps, Google Play), мобильных приложениях и на страницах сайтов-партнеров контекстно-медийной сети.

## 12 SEO-продвижение сайта по ремонту квартир

Один из самых сложных и долгих способов продвижения своего сайта в топы поисковых запросов. Благодаря данному методу не возможно сегодня начать бизнес и через неделю получать клиентов, т.к. для того, чтобы получать клиентов через SEO трафик необходимо постоянно публиковать на сайте интересные статьи схожие с ключевыми запросами вашей аудитории, а также размещать ссылки на ваш сайт на различных ресурсах, для того, чтобы оттуда был трафик и поисковая система индексировала ваш сайт.

Данный способ привлечения клиентов можно рассмотреть, как инвестиционное вложение при работе в долгую, т.е. чтобы получать трафик через 4-7 месяцев и т.д., а до наступления этого момента заявок с данного канала привлечения клиентов не будет, а в случае если ваш подрядчик окажется не компетентным SEO специалистом то есть вероятность потери времени и денег.

Но если SEO специалист окажется профессионалом и вы готовы инвестировать и ждать, то при успешном результате в конечном итоге вы сможете получать входящий поток бесплатных клиентов.

### **А теперь о самом главном...**

**Мы рассмотрели 12 способов привлечения клиентов на ремонт квартир.**

**Какой бы вариант привлечения вы не выбрали, у вас обязательно должен быть сайт, на котором клиенты будут оставлять заявки.**

Сайт может быть большим, на котором будут представлены ваши работы, прайс, ваша команда, услуги по ремонту и формы для заявок, акции, описание работы и многое другое.

Также сайт может быть не большим, как визитка, на котором можно просто оставить заявку, посмотреть ваши выполненные работы и немного почитать преимуществ работы с вашей компанией. В среднем на сайте по ремонту квартир клиенты проводят не более 2-3 минут, а решение о том, чтобы остаться принимают вообще за первые 10 секунд, поэтому предпочтительней изначально делать именно второй вариант не большого сайта на котором можно посмотреть выполненные работы и оставить заявку.

Проект BIZREMONT разработан в качестве обучающего практикума для начинающих и действующих предпринимателей в нише ремонта квартир и для вас мы подготовили 1 бесплатный урок по созданию сайта.

Чтобы получить урок подпишитесь на наш инстаграм <https://www.instagram.com/bizremont/> и напишите нам «Хочу бесплатный урок!», после чего мы отправим вам ссылку и вы создадите себе сайт, который будет приносить вам заказы!

**Благодарим за внимание и приглашаем вас также на наш бесплатный вебинар на тему, как открыть и развивать бизнес в нише ремонта квартир.**



**ЗАПИСАТЬСЯ**

**на вебинар можно по ссылке [www.biz-remont.ru](http://www.biz-remont.ru)**



<https://www.instagram.com/bizremont/>

<https://www.biz-remont.ru/>

