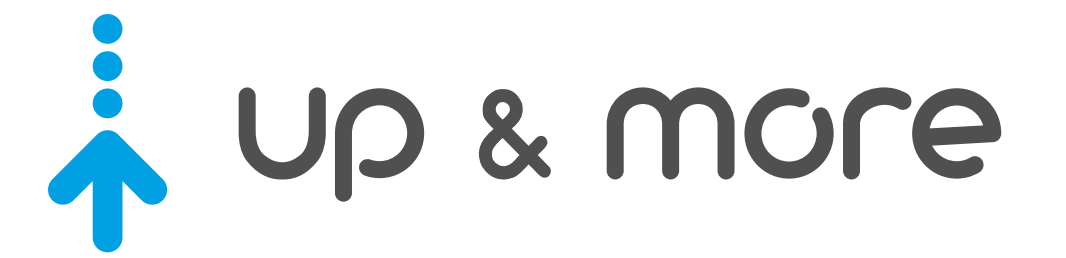




NEXITY CASE STUDY



**Sprzedać mieszkanie
przez internet**



Klient: NEXITY

Działania: Performance marketing



Wyzwanie



Nexity

ŁĄCZYMY TO, CO NAJLEPSZE W POLSKIM KNOW-HOW W BUDOWNICTWIE, Z DOŚWIADCZENIEM ZDOBYTYM NA WIELU RYNKACH EUROPEJSKICH.

Międzynarodowa grupa Nexity to deweloper dostarczający kompleksowe usługi na rynku nieruchomości m.in. w Polsce, Francji, Włoszech, Belgii czy Szwajcarii. Skalę działalności obrazują liczby: 6913 pracowników, 915100 zarządzanych nieruchomości mieszkaniowych czy 14235 sprzedanych mieszkań.

Wyzwaniem, które podjęliśmy, było stworzenie nowej koncepcji wizualnej komunikacji online. Naszym zadaniem było przygotowanie spójnej, nowoczesnej i pro leadowej koncepcji graficznej w serwisach internetowych Nexity – zarówno strony korporacyjnej Dewelopera, jak i stron poszczególnych inwestycji. Dodatkowo wraz z realizacją efektywnych kampanii online, jesteśmy odpowiedzialni za przygotowanie i wdrożenie, dedykowanych pod konkretne kampanie, landing page’y zbierających wysokiej jakości leady.



Pomysł

Opracowaliśmy główne elementy identyfikacji tożsame dla poszczególnych serwisów, dbając o spójność z identyfikacją wizualną Grupy Nexity. Naszym celem był **projekt i realizacja serwisów internetowych wyróżniających się na tle konkurencji**. Punktem wyjścia działań było opracowanie nowoczesnego designu, który w połączeniu z wysoką funkcjonalnością, responsywnością i łatwością zostawienia kontaktu, mógł stanowić podstawę w komunikacji internetowej i intensywnych działaniach promocyjnych. Były to elementy istotne z punktu widzenia stałego podnoszenia jakości kampanii, jak i konsekwentnego **dbania o wizerunek Nexity w oczach klientów**.

Dzięki doświadczeniu zarówno na polu projektu i realizacji serwisów internetowych, jak i planowaniu oraz prowadzeniu działań efektywnościowych, **zostaliśmy wybrani jako partner w szeroko zakrojonej ofensywie promocyjnej, której efekty zdecydowanie przerosły założenia**.





Realizacja

Z uwagi na główny cel – stały wzrost sprzedaży mieszkań i zwiększenie rozpoznawalności wśród klientów docelowych – skupiliśmy się na opracowaniu szaty graficznej wspierającej szybkie wyszukiwanie wymarzonego mieszkania. Intuicyjna wyszukiwarka oraz szybki i łatwy kontakt z działem handlowym dodatkowo przyczyniły się do konsekwentnego zwiększania liczby kontaktów ze strony www. **Każdy z serwisów był precyzyjnie zoptymalizowany pod kątem SEO**, dzięki czemu jakościowy ruch generowany jest również przez zapytania organiczne.

Zależało nam, aby użytkownik mógł w łatwy sposób odnaleźć pełne informacje na temat wybranej inwestycji czy konkretnego mieszkania. Dzięki temu, że odpowiadaliśmy za całość prowadzonych działań online, opracowaliśmy kampanie mailowe poszczególnych etapów ustawiając parametry kampanii w oparciu o nowe serwisy www: wypełnienie formularza, wyświetlenie mieszkania, pobranie rzutu, kliknięcie w numer telefonu czy adres e-mail. Każdy z realizowanych serwisów miał wpięte i ustawione kody takie jak **pixel Facebooka** czy **kod remarketingowy AdWords**.

Dodatkowym elementem działań było przygotowanie dla landing page'y 5 dodatkowych wersji alternatywnych, dzięki czemu testowaliśmy efektywność wariantów copy, kolorystyki i UX.





Efekty

Odpowiadaliśmy za całościową strategię online: **serwisy www inwestycji, stronę korporacyjną, promocyjne landing page'e, testy, pogłębioną analitykę, performance marketing (SEM, display, Facebook Ads, mailingi, remarketing).**

Właściwa diagnoza, zaplanowanie i realizacja działań spowodowały dynamiczny wzrost wszystkich parametrów kampanii – zarówno pod kątem leadowym jak i sprzedażowym.

Największym sukcesem i perłą w koronie jest przypadek inwestycji „My Bemowo”, w którym uzyskaliśmy o 84% większą, od zakładanej, liczbę leadów z formularzy online oraz 100 sprzedanych mieszkań w ciągu jednego weekendu!





Zapraszamy do kontaktu:

UP & MORE

al. Krakowska 264
02-210 Warszawa

telefon +48 22 18 81 464

mail: hello@upmore.pl