



Approfondimento

**Idee per la pubblicità
immobiliare - parte 2**

Progetto finanziato con il Fondo di Perequazione 2021-22

sni.unioncamere.it



**CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA**



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

11. Fai Lead Generation

Una **strategia di lead generation** ti consente di acquisire contatti qualificati e interessati all'acquisto o alla vendita di un immobile. Questo processo è fondamentale per il successo delle attività di marketing immobiliare, poiché permette di identificare e stabilire relazioni con potenziali clienti, aumentando così le probabilità di vendita.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

12. Sfrutta il potere dello storytelling

Lo **storytelling** è particolarmente efficace per quanto riguarda la pubblicità immobiliare, poiché aiuta a creare un legame emozionale tra l'acquirente potenziale e l'immobile. La realizzazione di una storia sul quartiere, sulla storia della casa o sulle caratteristiche uniche che rendono l'immobile speciale, aumenta l'appeal e l'attrattiva per il potenziale acquirente.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

13. Raccogli le testimonianze da vecchi incarichi

La **raccolta di testimonianze da parte dei clienti soddisfatti** è una strategia efficace per rafforzare la credibilità dell'agenzia immobiliare. Queste testimonianze forniscono informazioni autentiche e affidabili sulle transazioni che hai gestito, dando ai potenziali acquirenti o venditori la fiducia di scegliere te per le loro esigenze immobiliari.

Inoltre, le testimonianze positive possono essere condivise sui social media o sul tuo sito web, aumentando la visibilità e la reputazione della tua agenzia.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

14. Lavora sulla User Experience del tuo sito

Un sito web che presenta una **struttura chiara e intuitiva**, con un layout pulito e semplice, aiuta gli utenti a trovare rapidamente le informazioni di cui hanno bisogno e aumenta la probabilità che rimangano sul sito per un tempo più lungo.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

15. Coltiva relazioni con i vecchi clienti

Mantenere una relazione costante con i clienti passati è una parte importante del marketing immobiliare. In questo modo i clienti soddisfatti possono anche diventare referral o recensioni positive per la tua agenzia immobiliare, aumentando la tua visibilità e attirando nuovi clienti potenziali.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

16. Incorpora i bottoni di condivisione sui social

È molto probabile che i potenziali acquirenti vogliano condividere le loro immagini preferite degli immobili con i loro cari prima di scegliere la nuova casa, quindi rendi facile per loro inviare e-mail e condividere i tuoi annunci online. Se hai un sito web dove pubblichi le tue proprietà immobiliari, **non trascurare i bottoni di condivisione sui social.**



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

17. Analizza la Concorrenza

Per mantenere un vantaggio competitivo, **è importante essere a conoscenza della concorrenza** e delle strategie che stanno adottando. Inoltre, ti permette di comprendere le loro debolezze e sfruttare queste opportunità per differenziarti e offrire servizi o soluzioni uniche.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

18. Usa Call to Action chiare

Le call to action sono il mezzo attraverso il quale un'agenzia immobiliare può incitare i potenziali clienti a prendere una determinata azione, come contattare l'agenzia, prenotare una visita o comprare una proprietà. Utilizzare call to action efficaci e ben posizionati può aumentare il tasso di conversione e generare nuovi affari per l'agenzia immobiliare. Inoltre, **un call to action strutturata aiuta a guidare i potenziali clienti attraverso il processo di acquisto** e a farli sentire sicuri e supportati durante il percorso di scelta.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

19. Proponi contenuti gratuiti in cambio di contatti

Puoi realizzare dei report gratuiti o dei mini ebook a tema immobiliare per raccogliere i contatti di persone interessate ad acquistare casa nel breve periodo.

In questo modo avrai una lista di contatti da poter contattare ogni volta che avrai un nuovo immobile da vendere o affittare.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

20. Crea un tour virtuale

Creare un tour virtuale è un'ottima strategia di marketing immobiliare che offre ai potenziali acquirenti un'esperienza immersiva della casa. Un tour virtuale rende più facile per gli acquirenti vedere e valutare la casa prima di prendere una decisione di acquisto, il che può risparmiare tempo e fatica sia per l'acquirente che per l'agenzia immobiliare.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

21. Crea video animati

I video animati possono essere personalizzati in base alle esigenze dell'agenzia immobiliare e possono essere utilizzati in diverse fasi del processo di vendita, dalla generazione di lead fino alla conclusione dell'affare.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

22. Crea una newsletter

Creare una newsletter per annunci immobiliari è un modo efficace per tenere informati i propri clienti sulle ultime novità e sugli annunci disponibili sul mercato immobiliare. Questo strumento di marketing ti permette di mantenere una comunicazione regolare e costante con i tuoi iscritti, aumentando la loro fidelizzazione e il loro interesse per i tuoi immobili.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

23. Focalizzati su una determinata nicchia

Specializzarsi in una determinata nicchia di acquirenti ti permette di comprendere le esigenze e le richieste di questo target specifico, aumentando la tua capacità di offrire soluzioni adatte ai loro bisogni. Inoltre, ti aiuta a sviluppare una presenza di nicchia e un'immagine distintiva all'interno del mercato, che a sua volta può portare a una maggiore visibilità e riconoscibilità.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

24. Promuovi i tuoi annunci con Facebook Ads

Facebook Ads offre una grande visibilità ai tuoi annunci immobiliari, consentendo di raggiungere un pubblico specifico in base a fattori come età, interessi, luogo di residenza e molto altro. In questo modo, puoi ottenere una maggiore esposizione per i tuoi annunci immobiliari e aumentare le possibilità di trovare acquirenti interessati.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

25. Pubblica gli annunci su riviste locali

Le riviste locali sono un'opzione di marketing immobiliare ancora molto potente. I periodici offrono la possibilità di raggiungere sia un pubblico di nicchia in modo mirato, sia un pubblico locale interessato all'acquisto o alla vendita di proprietà immobiliari. Inoltre, i lettori di queste riviste sono generalmente persone che vivono e lavorano nella zona e che potrebbero essere potenziali acquirenti o venditori di immobili.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

26. Regala prodotti brandizzati

Regalare prodotti brandizzati può essere un modo efficace per promuovere un'agenzia immobiliare e farsi notare dai potenziali clienti. Questi prodotti aiutano a creare un'identità forte e duratura e a mantenere la visibilità dell'agenzia nella mente dei clienti anche dopo la conclusione di un affare. Inoltre, i prodotti brandizzati possono generare un senso di affiliazione e fidelizzazione nei confronti dell'agenzia immobiliare, aumentando la probabilità che i clienti la raccomandino ad amici e familiari.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

27. Ottimizza la SEO dei tuoi annunci

L'**ottimizzazione della SEO per gli annunci immobiliari** aiuta a migliorare la visibilità e la rintracciabilità del sito web e delle pagine dei tuoi immobili sui motori di ricerca come Google. In questo modo puoi aumentare la quantità e la qualità del traffico sul tuo sito e le possibilità di vendita.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

28. Realizza un'App

Le **app per gli annunci immobiliari** sono un modo conveniente e accessibile per gli utenti di visualizzare e interagire con i propri annunci. Questo tipo di soluzione mobile offre agli utenti la possibilità di cercare e visualizzare gli annunci immobiliari ovunque e in qualsiasi momento, senza dover accedere al sito web dell'agenzia immobiliare.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

29. Realizza campagne Pay per Clic

Le campagne *Pay-Per-Clic* su Google consentono a un'agenzia immobiliare di **posizionare il proprio annuncio tra i primi posti su Google**. Con una corretta ottimizzazione e la scelta di parole chiave mirate, gli annunci possono apparire in cima ai risultati di ricerca, attirando l'attenzione degli utenti alla ricerca di proprietà immobiliari.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio

30. Organizza Open Day

Organizzare Open Day per vendere immobili rappresenta un'opportunità per presentare le proprietà in modo più concreto e coinvolgente. Questi eventi permettono di creare un'atmosfera accogliente e di far sentire i potenziali acquirenti a loro agio, facendo loro scoprire le caratteristiche e i dettagli delle proprietà in modo diretto.

Inoltre, gli Open Day offrono **l'opportunità di incontrare i potenziali acquirenti**, rispondere a eventuali domande e stabilire un rapporto di fiducia con loro. Tutto questo può aumentare le possibilità di vendere velocemente le proprietà e di ottenere prezzi più alti.



CAMERA DI COMMERCIO
PALERMO ENNA



UNIONCAMERE



SERVIZIO NUOVE IMPRESE
La piattaforma delle Camere di Commercio