profaj



SEKTÖREL PAZARLAMA REHBERİ

İnşaat Firmaları için Pazarlama Rehberi

Konut alıcısına, bayiye ve uygulamacıya aynı markayla, ama ayrı ayrı konuşun.

Rehber müteahhitler, konut geliştiriciler ile yapı kimyasalı ve prefabrik gibi malzeme üreticileri için hazırlandı. Üç farklı alıcıyı tek bir marka çatısında buluşturmayı anlatır. Aynı şirket bir gün konut alıcısıyla, ertesi gün bayiyle konuşur. Mesajlar farklı olsa da marka aynı kalırsa her görüşme bir öncekini güçlendirir. Önce hangi alıcıyı hedeflediğinizi seçmek, bütçenizi ve içeriğinizi tek noktada toplamanızı sağlar. Dört sayfada okunur, doğrudan uygulanır.

BU REHBERDE

1 **Üç alıcı, üç yolculuk**
Konut alıcısı, bayi ve uygulamacı bir inşaat markasını nasıl tanır ve seçer.

2 **Dokuz maddelik kontrol listesi**
Proje filminden uygulama videosuna, katalogdan satış ofisi sorusuna kadar.

3 **İlk 90 günlük sıra**
Önce hangi alıcıyı hedeflediğinizi seçip site, film ve reklamı o alıcıya göre kuran üç adımlı plan.

4 **Üç yaygın yanlış**
Şantiye ile satış ofisi arasında sık görülen üç kopukluk ve bunları kapatan basit düzenler.

ALICI VE YOLCULUK

Üç alıcı nasıl karar veriyor?

İnşaatta satış tek müşteriyle bitmez. Konut alıcısı projeye, bayi ve uygulamacı ürünün şantiyedeki işine, proje sahibi ise referanslara bakar. Her biri ayrı bir mesaj ister, ama hepsi aynı markayı görmelidir.

Durak	Konut alıcısı	Bayi ve uygulamacı	Kanal
1 Tanır	Projeyi sosyal medyada ya da arama sonucunda görür.	Ürünü fuarda, meslektaşından ya da arama sonucunda duyar.	Instagram, arama, LinkedIn
2 Araştırır	Proje sayfasında kat planına, konuma ve teslim tarihine bakar.	Katalog, teknik bilgi ve uygulama adımlarını arar.	Web sitesi, katalog, YouTube
3 Karşılaştırır	Bölgedeki projeleri yan yana koyar, şantiyeyi ziyaret eder.	Uygulama videosunu izler, referans proje ve belge ister.	Uygulama videosu, referans sayfası
4 Seçer	Satış ofisini arar, randevu alır.	Teklif ister, ilk siparişi verir.	Form, telefon, bayi toplantısı

Proje sahibi ve taşeron

Üç alıcının yanında proje sahibi ve taşeron da referanslara bakar. Biten işlerin fotoğrafı ve kısa notu onlar için en iyi kanıttır.

TEK KİMLİK

Alıcı reklamda gördüğünü sitede, sitede gördüğünü satış ofisinde aynı biçimde bulsun. Üç içerik aynı kimlikten çıksın.

YAPILACAKLAR

Üç alıcı için yapılacaklar

- [ ] **Proje sayfası**
  Kat planı, konum, galeri ve teslim bilgisi tek yerde.
- [ ] **Proje filmi**
  Alıcı projeyi maketten önce görsün, mimari ve yaşam anlatımıyla.
- [ ] **Ürün uygulama videosu**
  Bayi ve uygulamacı için adım adım kısa videolar.
- [ ] **Teknik katalog**
  Teknik değer, seçenek ve uygulama alanı tek dosyada.
- [ ] **Referans sayfası**
  Biten projeler fotoğrafla, kısa notla.
- [ ] **Şantiye paylaşımı**
  İlerleme ve ekip içerikleriyle düzenli görünün.
- [ ] **Arama reklamı**
  Ürün ve hizmet aramalarında karşısına çıkın.
- [ ] **Kaynak sorusu**
  Satış ofisinde ve formda bizi nereden duydunuz sorusu bulunsun.
- [ ] **Aylık sayım**
  Form, görüşme ve teklif sayısını alıcı türüne göre izleyin.

İlk 90 gün

1. AY

Hedefi seçin

Önce hangi alıcıyı hedeflediğinizi belirleyin. Site ve kataloğu o alıcıya göre düzeltin.

2. AY

Üretin

Proje filmini ya da ürün uygulama videosunu hazırlayın.

3. AY

Yayınlayın ve izleyin

Reklamı açın, gelen talebi kaynağıyla satış ekibine aktarın.

Sık yapılan üç yanlış

Herkese tek mesajla seslenmek

Konut alıcısına projeyi, uygulamacıya ürünün sahadaki işini anlatın.

Yalnız biten projeyi göstermek

Şantiyenin ilerleyişini de paylaşın, güven yapım aşamasında oluşur.

Talebin kaynağını sormamak

Her form ve görüşmede hangi içeriğin getirdiğini kaydedin.

PROFAJ İLE

Alıcıya, bayiye ve uygulamacıya birlikte ulaşalım

Bu alanda yaptığımız işler

Sabancı İnşaat	Kurumsal internet sitesi, sosyal medya, reklam ve video yönetimi
Mavitaş Prefabrik	Kurumsal internet sitesi
Weber (Saint-Gobain)	Ürün uygulama videoları, fotoğraf çekimleri
Oran İnşaat	Kurumsal internet sitesi

İlgili hizmetler

Proje filmi, uygulama videosu, kurumsal site, katalog, arama reklamı ve şantiye içerikleri tek ekipten gelir.

PROFAJ AI SUİTE: INSTOMER VE ADVETİCS

WhatsApp, form ve diğer kanallardan gelen alıcı mesajlarını tek yerde toplar, reklam sonuçlarınızı izleyip raporlar. Ajans hizmeti almadan, ayrı ürün olarak da satın alabilirsiniz.

Nasıl başlarız

1 Tanışalım
Hangi alıcıyı önce hedeflediğinizi ve ürününüzü dinleriz.

2 Planı görün
Alıcıya göre film, katalog ve reklam planını önünüze koyarız.

3 Üretimi izleyin
Çekimleri yapar, siteyi kurar, reklamı yayına alırız.

4 Sonucu ölçün
Talebin hangi içerikten geldiğini aylık raporda gösteririz.

GÖRÜŞME PLANLAYIN

TELEFON
+90 232 320 00 40

E-POSTA
profaj@profaj.com

WEB
profaj.com

GÖRÜŞME
profaj.com/iletisim/gorusme-planlayin

Bu İşte Beraberiz!