

01

MAKOWA POLANA

**CASE  
STUDY**

**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU

# ***Makowa Polana - sprzedaż inwestycji*** jeszcze przed nadejściem wiosny!



## WSTĘP

**Sprzedaż wszystkich apartamentów w ciągu 3 miesięcy** - ten cel został osiągnięty ze względu na renomę dewelopera IBD 4K, skuteczność jego handlowców i jakość wykonania promowanej inwestycji *Makowa Polana*.

Jako 4PEOPLE przyczyniliśmy do realizacji tak dobrego wyniku za pośrednictwem działań marketingowych online, prowadzonych przez naszych specjalistów!



## O KLIENCIE

IBD 4K Sp. z o.o. jest córką firmy deweloperskiej IBD Liberty Park Sp. z o.o. Sp. Komandytowa, która powstała w 2009 roku.

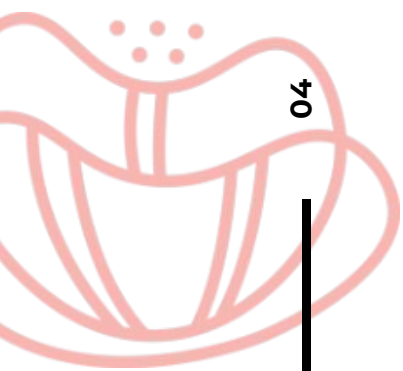
**Jej specjalność to budowa domów oraz lokali w zabudowie niskiej szeregowej i bliźniaczej.**



  
MAKOWA  
POLANA

**Dowiedz się więcej**

**i zamieszkać w wygodnym domu  
lub mieszkaniu**



04

MAKOWA POLANA

## CASE STUDY

### O KLIENCIE

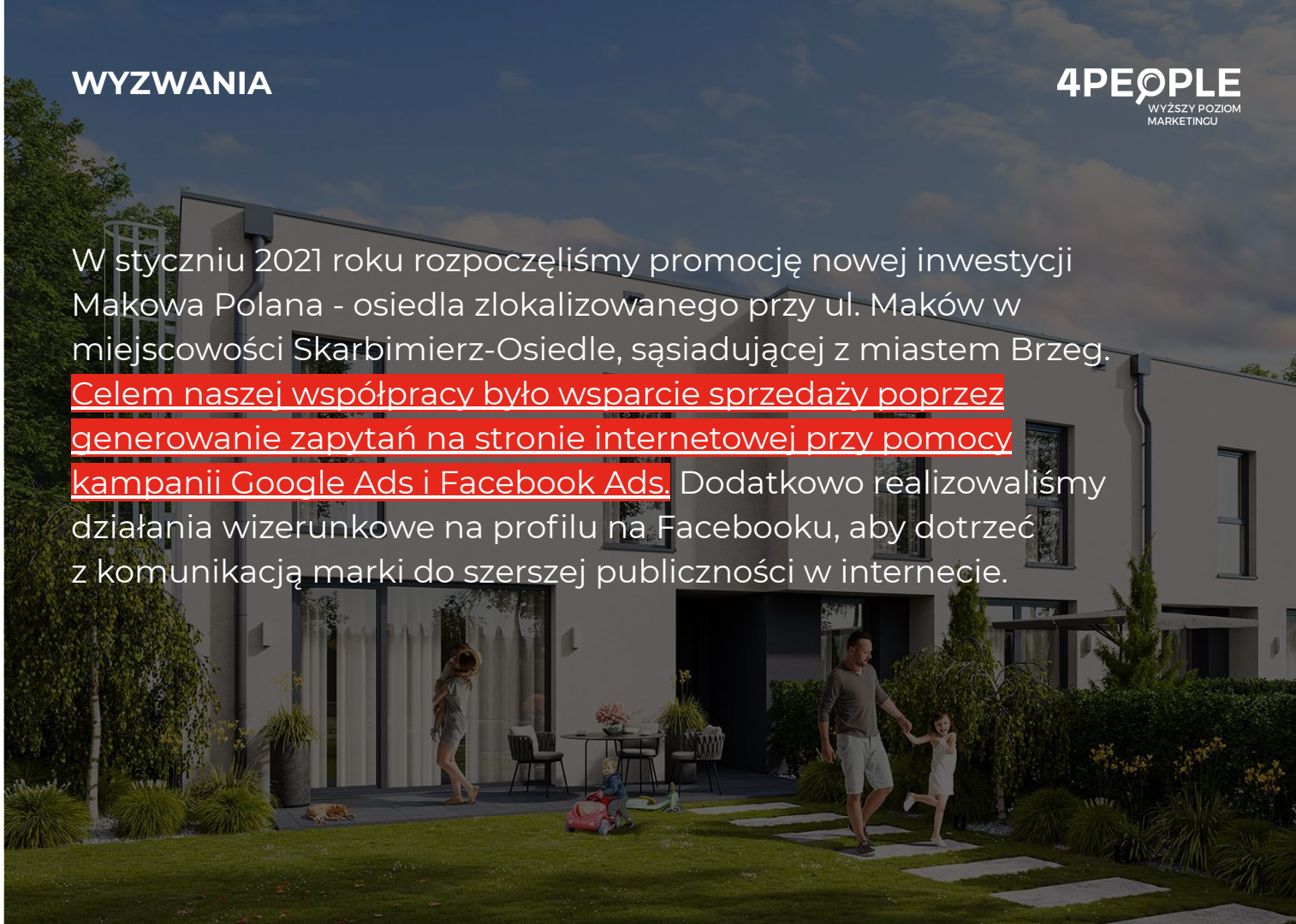
**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU

**IBD to deweloper będący liderem rynku w Brzegu i w okolicy miasta, znany z funkcjonalnych i nowoczesnych projektów.** Wyróżnikiem firmy jest bardzo profesjonalny kontakt z klientami - handlowcy IBD służą radą i wsparciem na każdym etapie procesu sprzedażowego, a sam deweloper dba o zadowolenie osób mieszkających w realizowanych inwestycjach. Jedną z charakterystycznych cech mieszkań, poza funkcjonalnością i nowoczesnością, jest ich atrakcyjne umiejscowienie.

Współpracę z marką IBD Development rozpoczęliśmy we wrześniu 2020 roku, **prowadząc główne kanały firmy w social media oraz kampanie w sieci Google.**

## WYZWANIA

W styczniu 2021 roku rozpoczęliśmy promocję nowej inwestycji Makowa Polana - osiedla zlokalizowanego przy ul. Maków w miejscowości Skarbimierz-Osiedle, sąsiadującej z miastem Brzeg. Celem naszej współpracy było wsparcie sprzedaży poprzez generowanie zapytań na stronie internetowej przy pomocy kampanii Google Ads i Facebook Ads. Dodatkowo realizowaliśmy działania wizerunkowe na profilu na Facebooku, aby dotrzeć z komunikacją marki do szerszej publiczności w internecie.

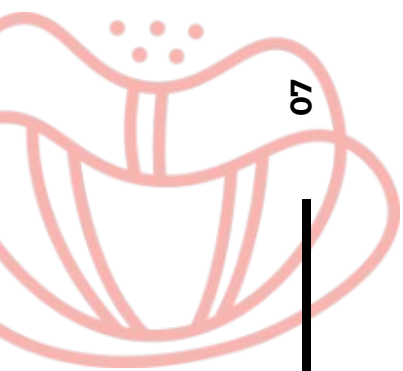


CASE  
STUDY

## WYZWANIA

Lokalizacja inwestycji - piękne i ustronne miejsce w miejscowości Skarbimierz - była jednym z wyzwań dla precyzyjnego targetowania kampanii Google Ads i Facebook Ads. Nazwa *Makowa Polana* oddaje wyjątkowość tego obszaru, ale jego położenie w pobliżu niewielkiej wsi utrudniało dobór użytkowników do kampanii. Odpowiednia konfiguracja była więc kluczowa, aby zoptymalizować koszt reklam. W innym przypadku CPC, czyli koszt za kliknięcie, mógłby być wyższy niż standardowo, co negatywnie wpłynęłoby na budżet klienta. Należało dotrzeć z reklamami do osób, które będą zainteresowane kupnem mieszkania w niewielkiej miejscowości, znajdującej się między Wrocławiem a Opolem.





07

MAKOWA POLANA

## CASE STUDY

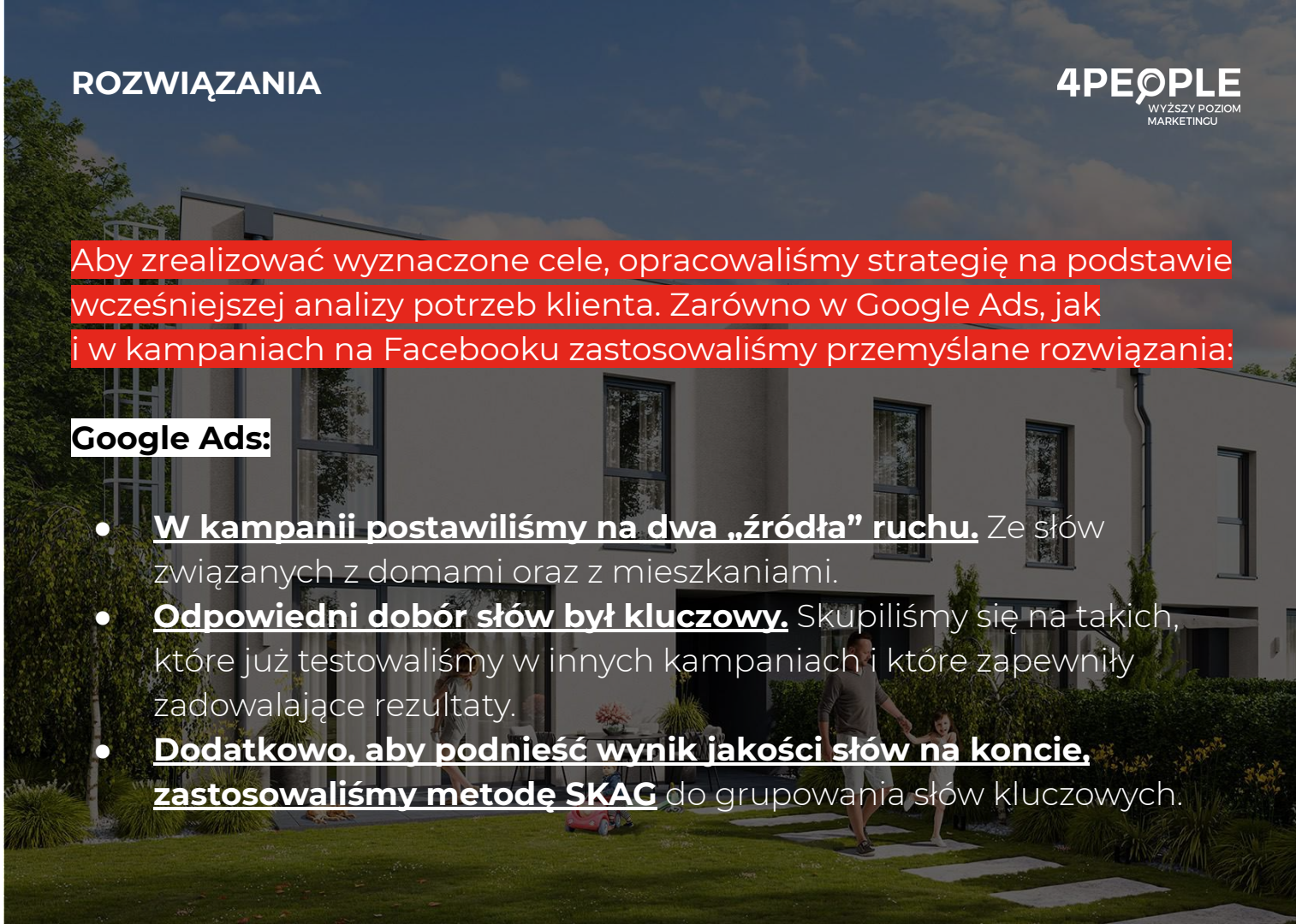
### ROZWIĄZANIA

**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU

Aby zrealizować wyznaczone cele, opracowaliśmy strategię na podstawie wcześniejszej analizy potrzeb klienta. Zarówno w Google Ads, jak i w kampaniach na Facebooku zastosowaliśmy przemyślane rozwiązania:

#### Google Ads:

- W kampanii postawiliśmy na dwa „źródła” ruchu. Ze słów związanych z domami oraz z mieszkaniami.
- Odpowiedni dobór słów był kluczowy. Skupiliśmy się na takich, które już testowaliśmy w innych kampaniach i które zapewniły zadowalające rezultaty.
- Dodatkowo, aby podnieść wynik jakości słów na koncie, zastosowaliśmy metodę SKAG do grupowania słów kluczowych.



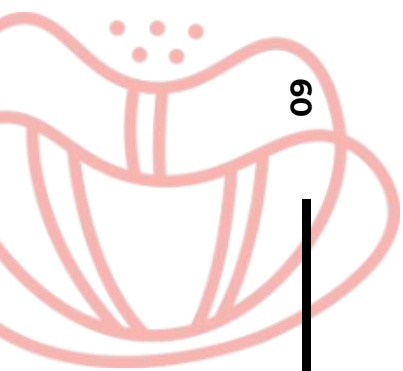
## ROZWIĄZANIA

## Facebook:

- **W kampaniach promowaliśmy 3 typy apartamentów:** piętro z tarasem, parter z ogródkiem i wyjątkowo 2 mieszkania dwupoziomowe z tarasem i ogródkiem.
- **Wykorzystaliśmy 3 formaty reklamowe:** karuzelę, grafiki statyczne i wideo.







09

MAKOWA POLANA

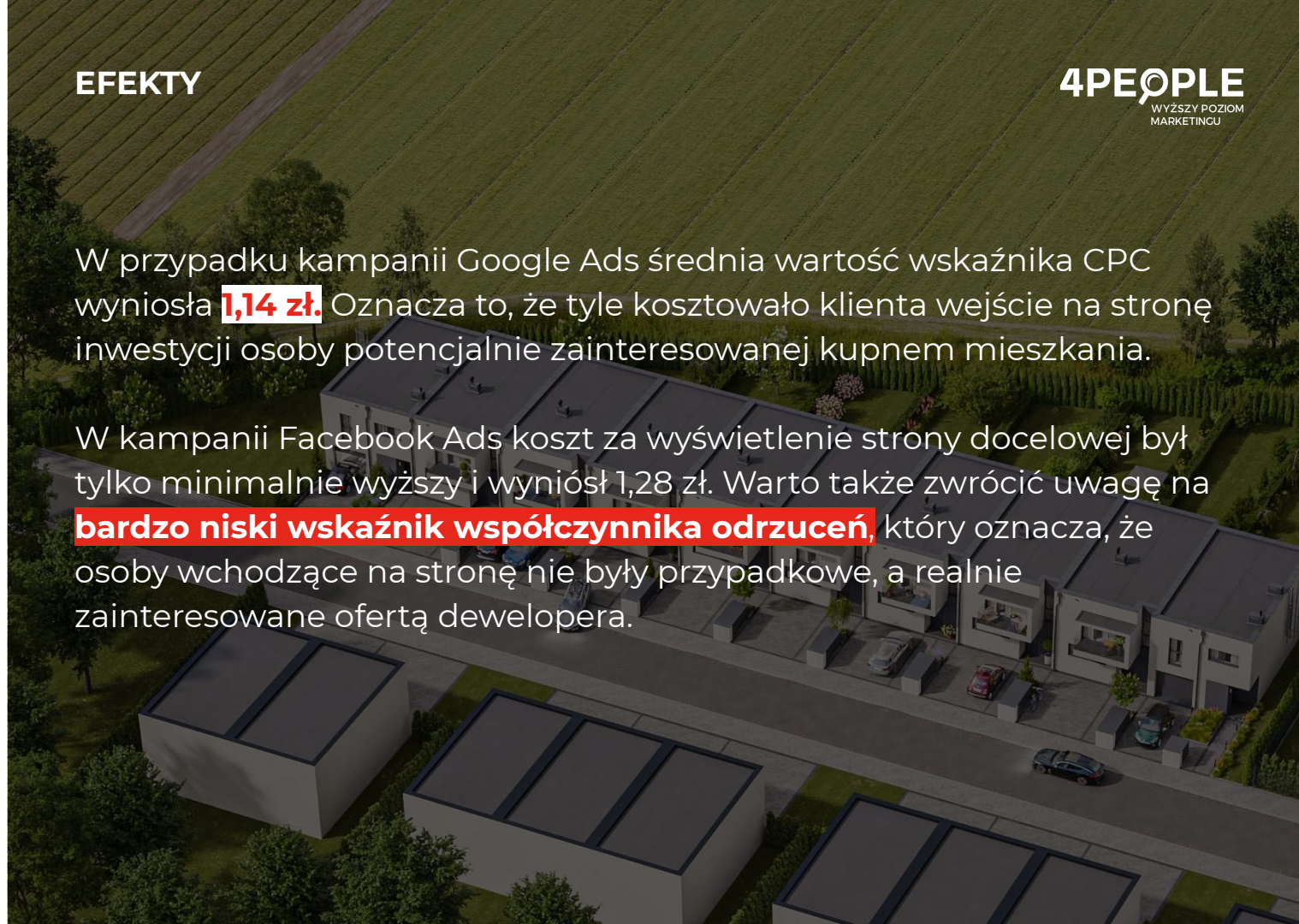
## CASE STUDY

### EFEKTY

**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU

W przypadku kampanii Google Ads średnia wartość wskaźnika CPC wyniosła **1,14 zł**. Oznacza to, że tyle kosztowało klienta wejście na stronę inwestycji osoby potencjalnie zainteresowanej kupnem mieszkania.

W kampanii Facebook Ads koszt za wyświetlenie strony docelowej był tylko minimalnie wyższy i wyniósł 1,28 zł. Warto także zwrócić uwagę na **bardzo niski wskaźnik współczynnika odrzuceń**, który oznacza, że osoby wchodzące na stronę nie były przypadkowe, a realnie zainteresowane ofertą dewelopera.



## PODSUMOWANIE

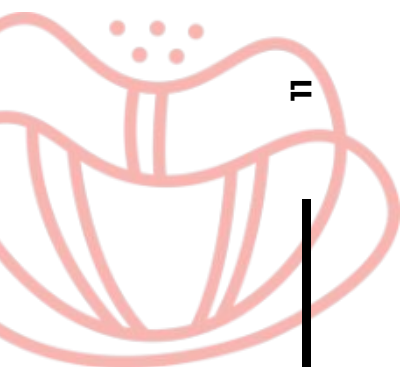
Rozpoczęta w styczniu 2021 sprzedaż mieszkań w inwestycji *Makowa Polana* została zrealizowana w ciągu 3 miesięcy, jeszcze przed nadejściem wiosny - czyli czasu kwitnienia maków polnych. Oprócz naszych działań marketingowych należy podkreślić rolę dewelopera, którego renoma i skuteczni handlowcy umożliwili skuteczne wykorzystanie pozyskanych leadów z kampanii reklamowych Google Ads i Facebook Ads. Dodatkowo niezmiernie istotna była jakość wykonania promowanej inwestycji i jej lokalizacja.

10

MAKOWA POLANA

**CASE**  
STUDY





11

MAKOWA POLANA

CASE  
STUDY

## PODSUMOWANIE

**4PEOPLE**  
WYŻSZY POZIOM  
MARKETINGU



*Cieszymy się, że nasze działania pomogły zainteresowanym osobom w znalezieniu swojego wymarzonego mieszkania!*