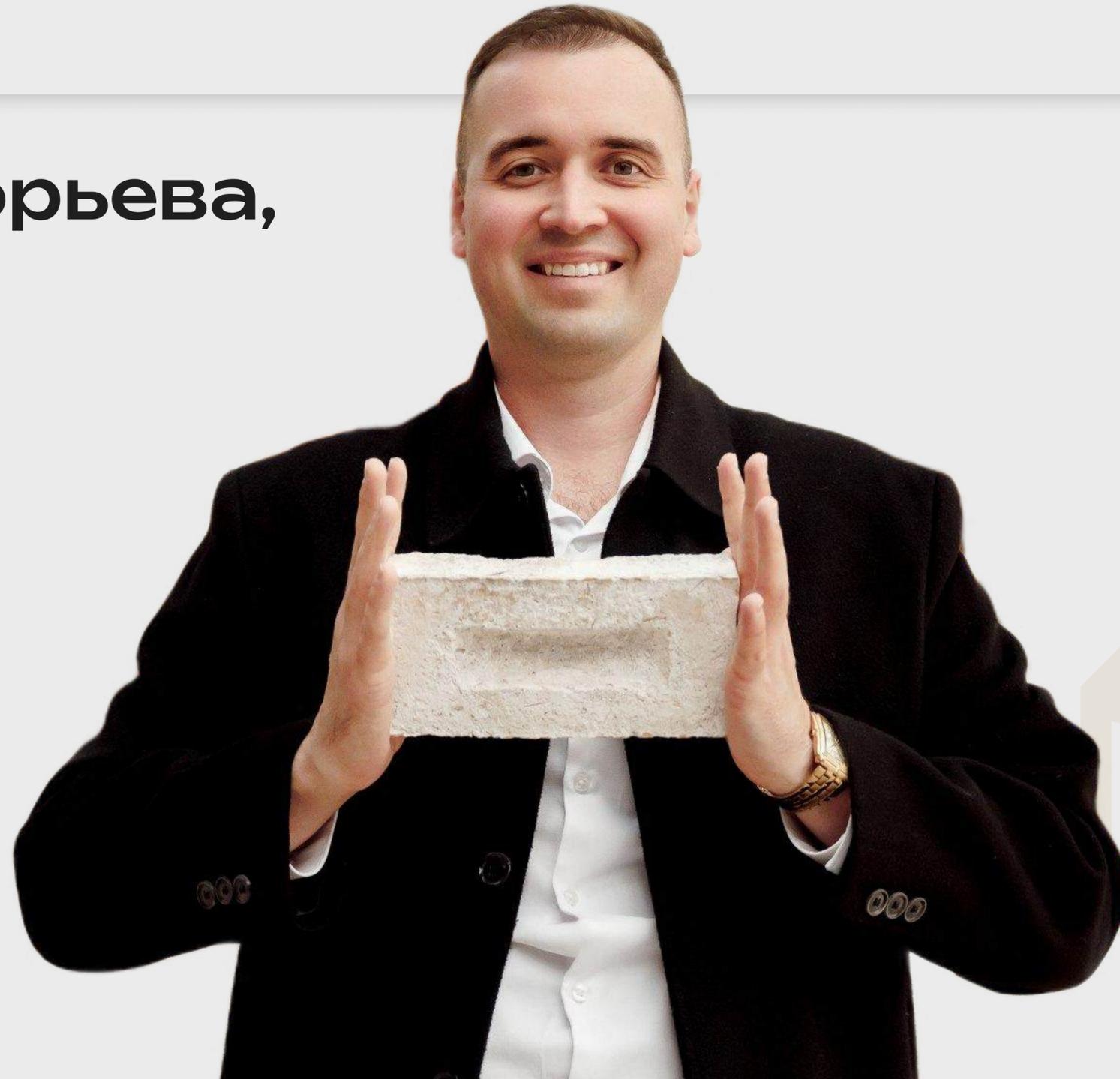


ОТ 0 ПОДПИСЧИКОВ ДО САМОГО КРУПНОГО КАНАЛА О НЕДВИЖИМОСТИ В ТАТАРСТАНЕ

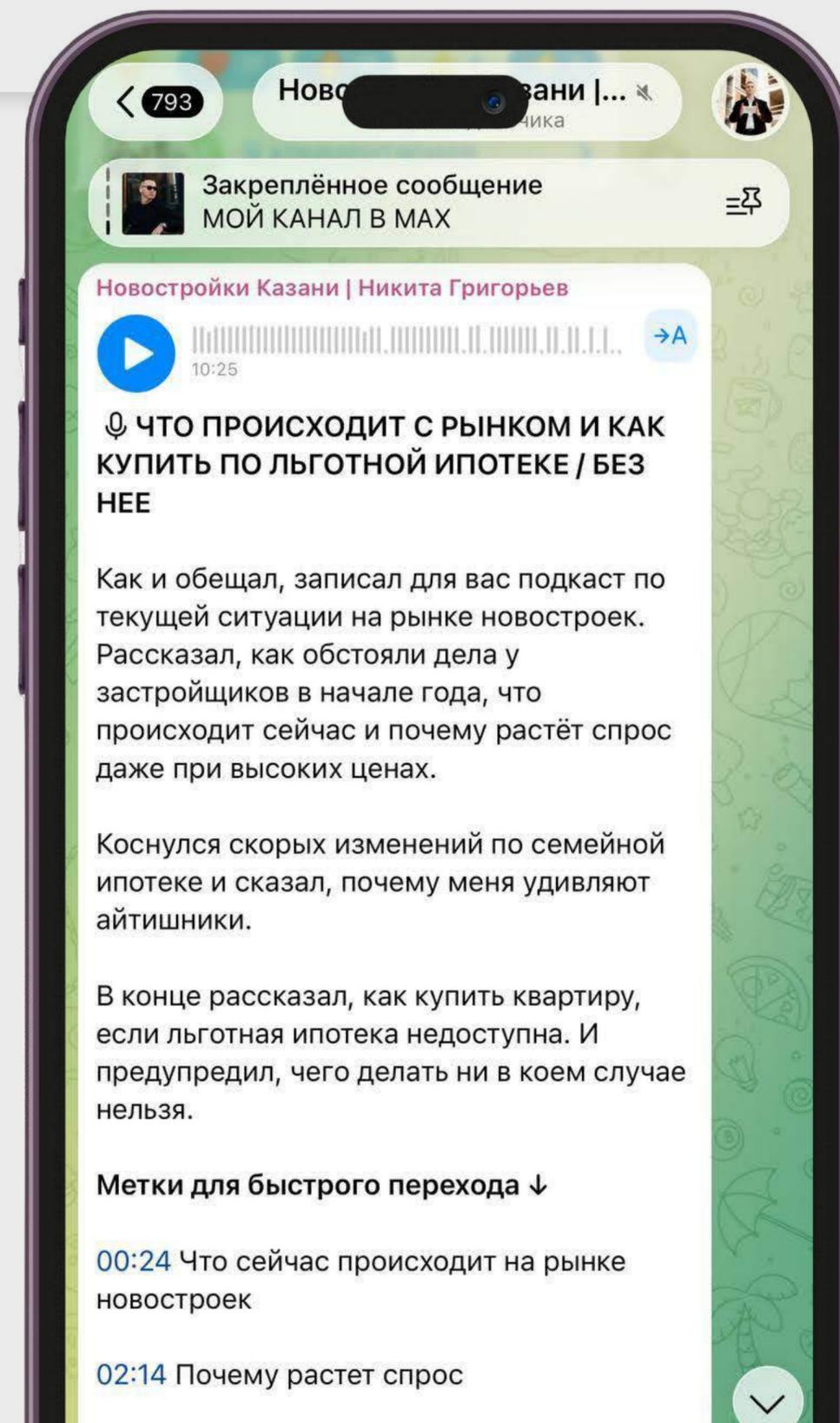
**Кейс Никиты Григорьева,
Казань**



О КЛИЕНТЕ

Никита Григорьев, риелтор из Казани, впервые обратился к нам весной 2022 года. На то момент у него было 0 подписчиков. За 4 года работы с нами он вырос до автора самого крупного канала о недвижимости в Татарстане <https://t.me/kazannovostroiki>

- **Топ-1 риелтор Татарстана** по сделкам и продажам в 2025
- **Доход 25+ млн за год** (в 5 раз больше, чем в 2022)
- Средний чек сделки увеличился **с 5 до 25 млн рублей**
- **19 200+** подписчиков в Telegram-канале
- Средние просмотры на посты: **12 503**
- Топ-посты достигают **22 000+ просмотров**
- Клиентская база выросла **на 200+** семей в год
- **2000+** скачиваний каталога в чат-боте



ВЫЗОВЫ В 2025-2026

- 1** **Рост конкуренции** — добавилось более 30 каналов про недвижимость.
- 2** Посты Никиты Григорьева **копировались десятками каналов** вплоть до последнего эмоджи.
- 3** Стремительный рост цен на новостройки в Казани: от 83 тыс. руб. за метр в 2020 до 200+ тыс. руб. в 2025. К марту 2026 средняя цена — 264 тыс. руб. за метр.
- 4** Ужесточение условий семейной и IT-ипотеки, запрет схем от застройщиков (траншевая ипотека и субсидированная ставка от 0,1% с удорожанием).
- 5** Проблемы с мобильным интернетом в Казани и замедление Телеграма весной 2026 г.
- 6** Часть клиентов использует бесплатные консультации для получения экспертной информации, после чего обращается к застройщику напрямую.

ЗАДАЧИ

- 1** Сделать контент неповторимым, чтобы копирование стало бессмысленным — создать узнаваемый авторский голос через истории, видео и форматы, которые основаны на личности автора.
- 2** Убедить аудиторию, что ждать дороже, чем купить сейчас — через рост цен, реальные кейсы и сравнение аренды с ипотекой.
- 3** Найти и привлечь аудиторию с полной суммой на покупку — через рекламу выйти на платёжеспособных людей, которые готовы покупать здесь и сейчас.
- 4** Переливать аудиторию в МАХ, чтобы не зависеть от замедления Telegram и не терять охваты из-за технических проблем.
- 5** Сделать из канала фильтр — те, кто пришёл за бесплатной экспертизой, отсеиваются сами, а до сделки доходят только те, кто осознанно выбирает работать с Никитой.



КОНТЕНТ

Основные форматы контента

- Акции и скидки от застройщиков — реальные, а не от завышенной цены.
- Кейсы клиентов с фотографиями, конкретными суммами и условиями покупки.
- «Антикейсы» — ошибки несостоявшихся клиентов как предупреждение для других.
- Аналитика рынка с личными прогнозами.
- Каталоги и подборки ЖК с личными рекомендациями.
- Истории личных покупок Никиты на рынке недвижимости.

Дополнительные

- Видеообзоры новостроек
- Подкасты о рынке недвижимости
- Опросы и интерактивы с аудиторией



КОНТЕНТ

Стиль и tone of voice

- Разговорный язык, но без грубости и сленга
- Сильная экспертная позиция
- Эмоциональность и живые метафоры
- Прямолинейность без дипломатии
- Конкретные цифры вместо общих фраз

Принципы

- Верность себе превыше прибыли — Никита не работает с теми, кто не разделяет его ценности
- Качество важнее количества — лучше 10 идеальных клиентов, чем 50 проблемных
- Показываем экспертность через личный опыт — все кейсы и советы основаны на реальных сделках
- Отсеиваем аудиторию через контент — посты должны отфильтровывать неподходящих

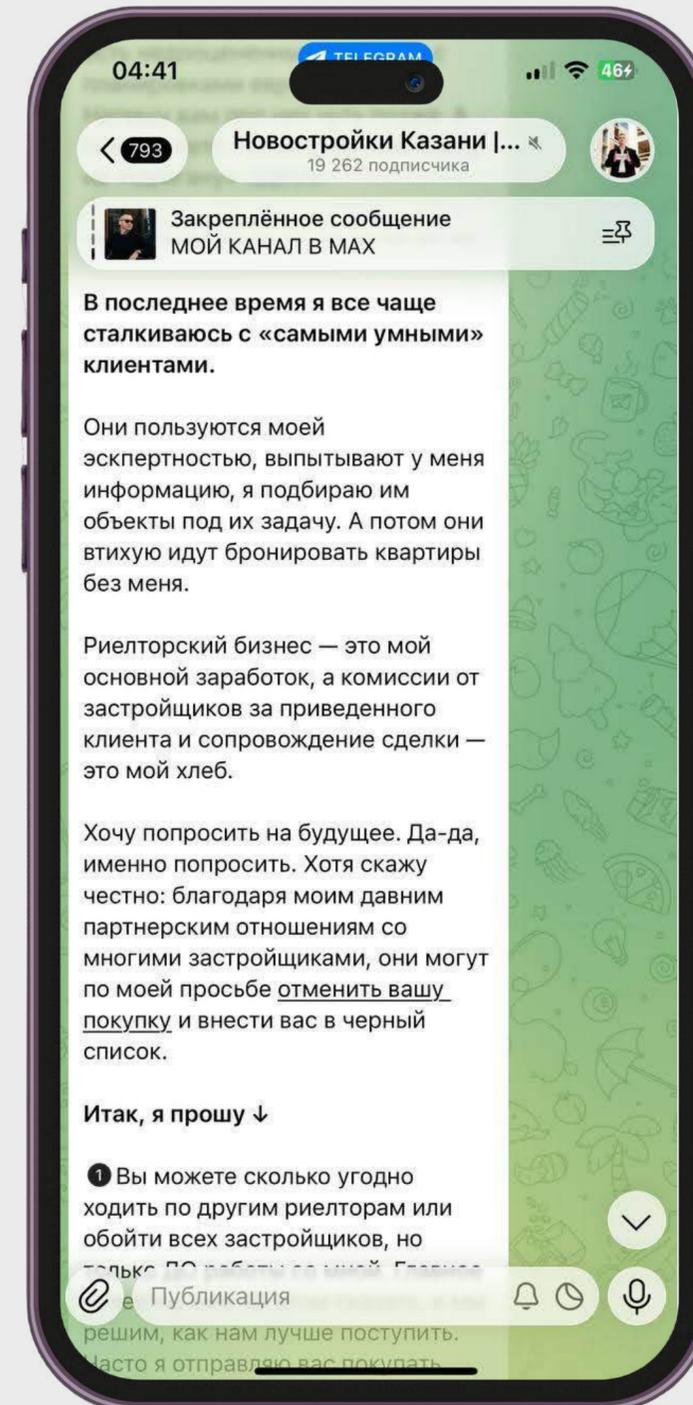
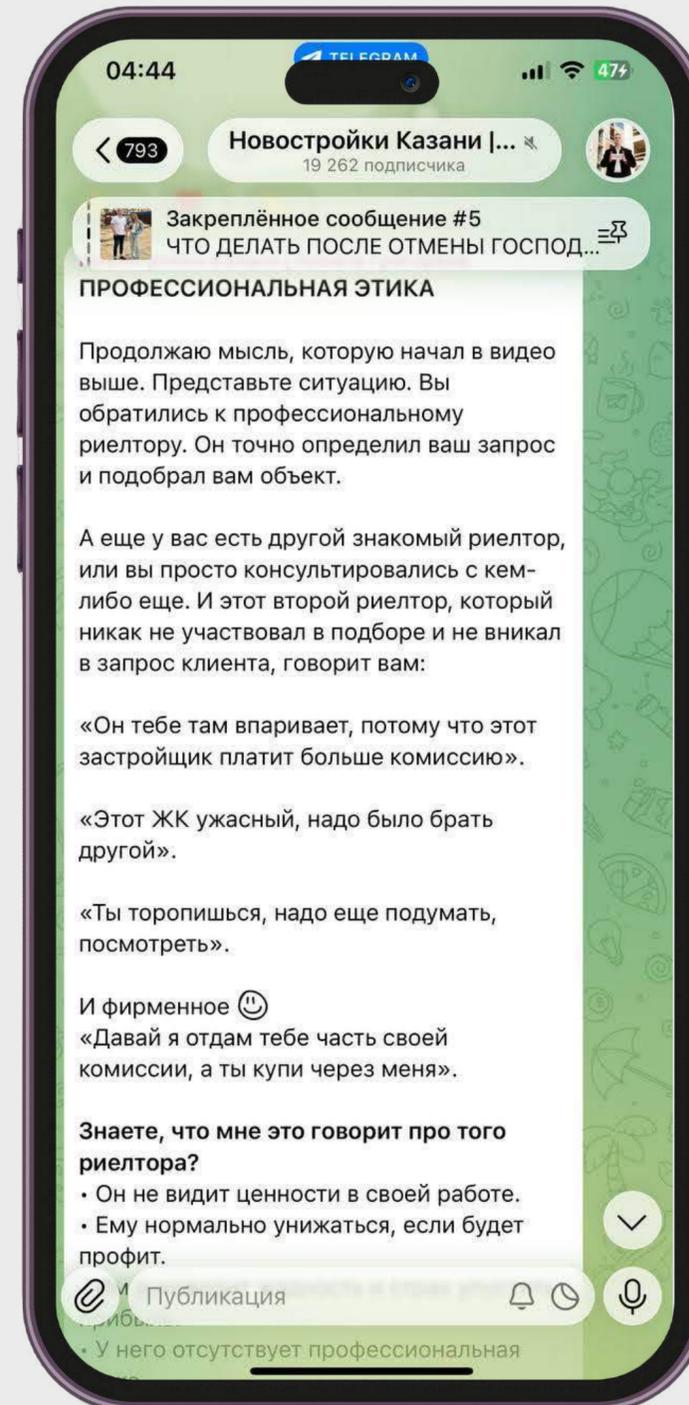
КОНТЕНТ

Структура топ-постов

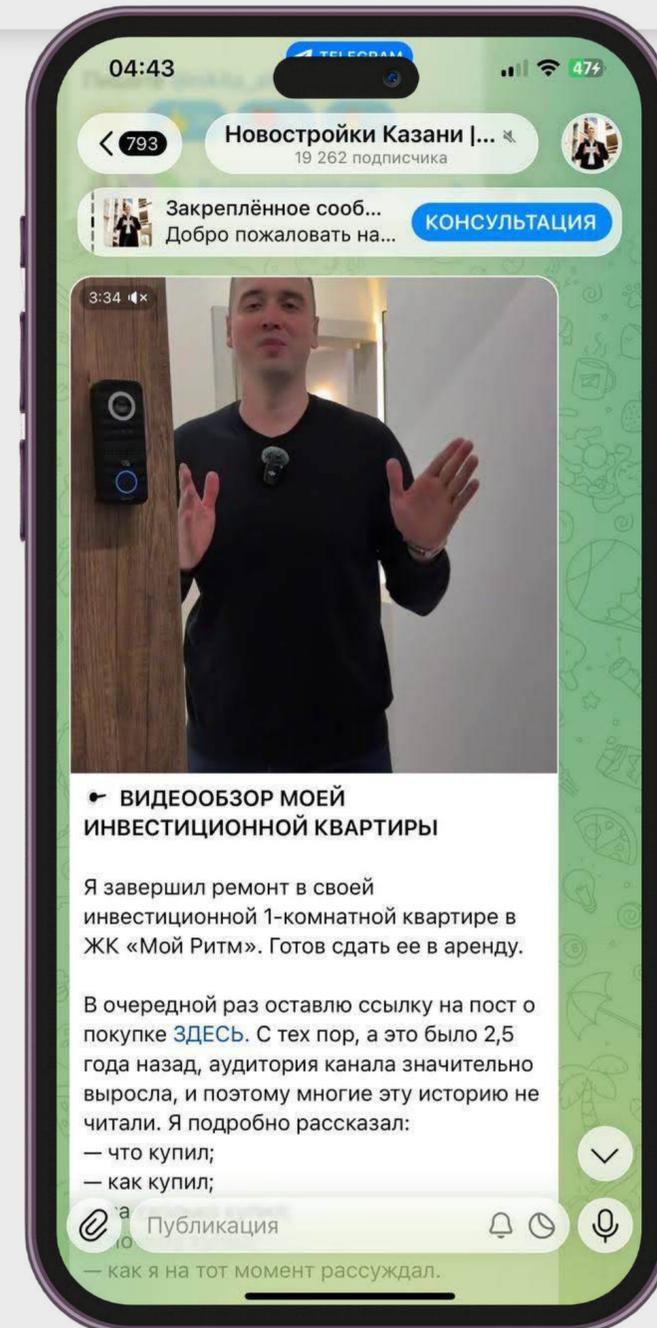
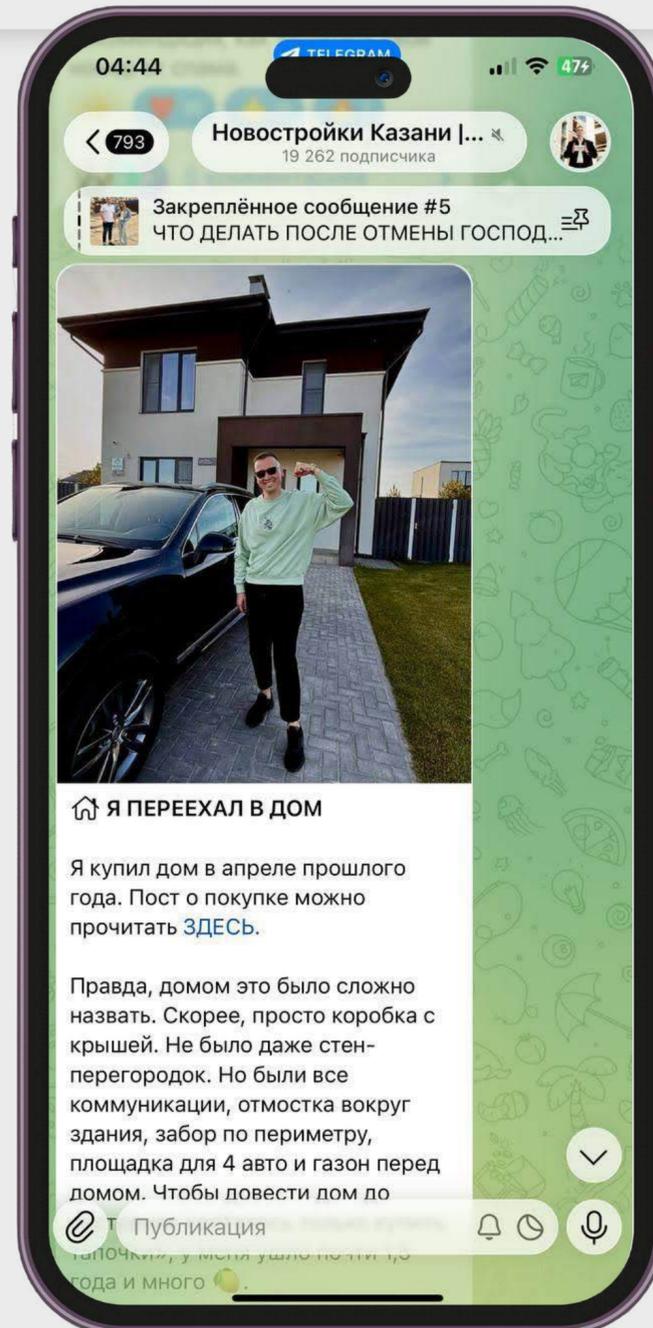
- 1** Короткий заголовок без кликбейта и эмоций
- 2** Эмоциональный крючок в первых 2 строках
- 3** Конфликт или противоречие
- 4** Конкретные цифры и факты в структурированном виде
- 5** Личные выводы и честное мнение
- 6** Четкий призыв к действию



ДИСКУССИОННЫЕ ПОСТЫ



ПОСТЫ О ЛИЧНЫХ ПОКУПКАХ НЕДВИЖИМОСТИ



ПРОДАЮЩИЙ, РЕПУТАЦИОННЫЙ, ПОЛЕЗНЫЙ КОНТЕНТ



ТРАФИК И ПРОДВИЖЕНИЕ

Когда мы только начинали, Telegram ADS ещё не работал, и основной трафик мы привлекали через посевы. Первыми каналами стали новостные и лайфстайл-паблики Казани — посты с узнаваемыми местами города и мемами показали лучшие результаты. Это позволяло привлекать подписчиков по 30 рублей — по сегодняшним меркам это кажется невероятным.

- 📍 Бюджет на старте — **всего 30 000 рублей.**
- 📍 Сейчас — **300 000 рублей в месяц.**

Почему посевы сработали

- Казань — один из самых активных городов России (6 место) в Telegram по данным Tgstat, уступает только Москве и Питеру.
- Мы собрали большую базу каналов, сравнили CRM, отсеяли каналы с накрутками. Качество аудитории оказалось высоким: почти не было ботов, отклик — живой.
- У Никиты в Telegram на старте почти не было конкурентов. Это сильно повысило эффективность первых волн продвижения.

ПЕРВЫЕ ТЕСТЫ В ЗАКУПКАХ



Как в Казани купить двухкомнатную квартиру всего 12 690 р. в месяц?

Достаточно подписаться на канал Никиты Григорьева «Новостройки Казани», где вы найдёте:

- самые крутые акции и предложения на рынке Казани;
- старты продаж;
- новости рынка недвижимости и ипотеки;
- экспертное мнение и аналитику.

🔥 Делимся с вами самыми крутыми предложениями, которые вы можете найти у Никиты на канале:

- как 5 лет не платить проценты по ипотеке;
- где купить квартиру с камином и патио;
- как купить двухкомнатную за 12 690 р. в месяц.

На канале Никиты уже более 2900 подписчиков. Присоединяйтесь 📩 t.me/kazannovostroiki/

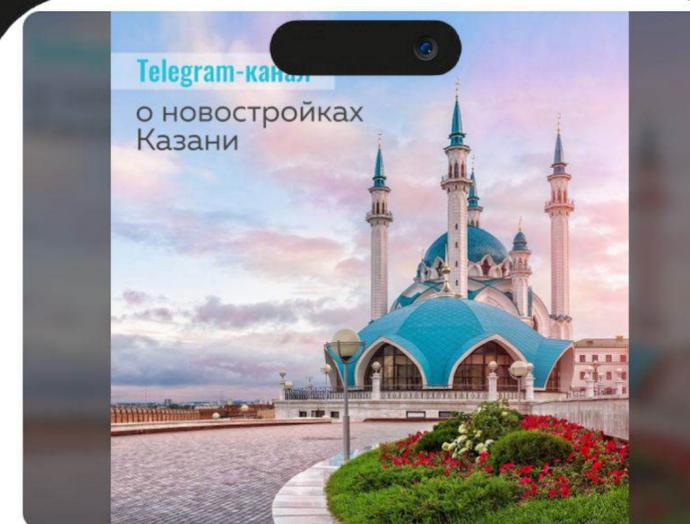


Думаете купить квартиру в Казани для себя или детям на будущее?

На канале «Новостройки Казани | Никита Григорьев» вы узнаете:

- Как купить квартиру ещё до официального старта продаж по самой низкой цене
- Как получить ипотеку всего под 0,1% на весь срок.
- Как инвестировать в недвижимость Казани с доходностью от 30%.
- Какие сейчас действуют акции и скидки, в том числе те, которые застройщики не афишируют.

Подписывайтесь, чтобы знать всё о новостройках Казани 📩 t.me/kazannovostroiki



Думаете купить квартиру в Казани для себя или детям на будущее? У вас два пути.

1. Разбираться во всём самому, потратить месяцы времени, объехать всех застройщиков и банки. В итоге купить квартиру на общих условиях с большим первым взносом и ежемесячным платежом.
2. Подписаться на канал «Новостройки Казани | Никита Григорьев», где основатель агентства «АЛЬТА-ХОУМ» рассказывает:

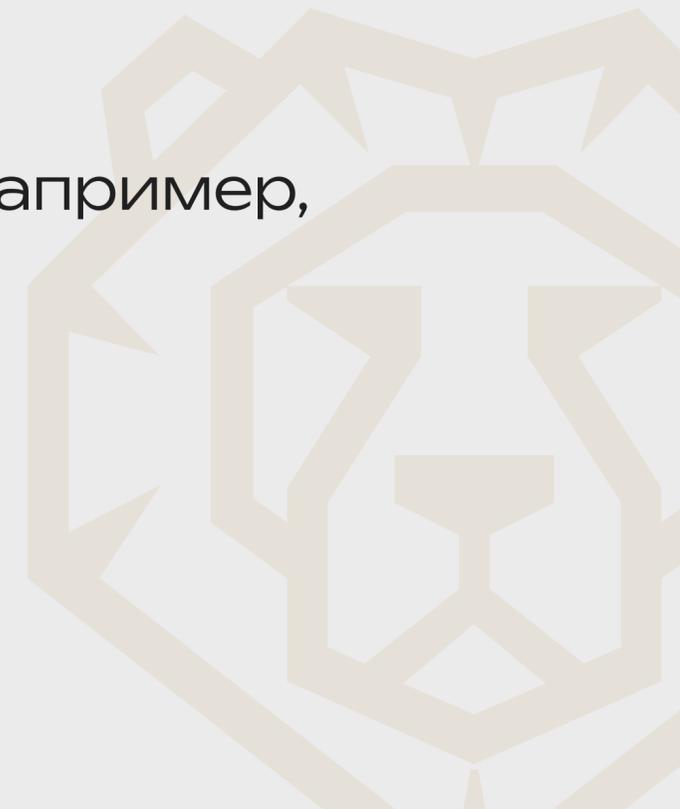
- Как взять ипотеку с первым взносом всего 5%
- Как купить квартиру в новом ЖК возле реки в ипотеку под 0,01%
- Как заработать 20 млн на инвестициях в недвижимость Казани
- Обзор ЖК комфорт-класса от 3,92 млн р.
- Обзор недавно построенного жилого комплекса бизнес-класса на берегу реки Казанки

Подписывайтесь, чтобы не пропустить самые выгодные предложения 📩 t.me/kazannovostroiki

ЭКСПЕРИМЕНТЫ И РОСТ

Со временем мы начали:

- тестировать короткие и длинные тексты, но лучший отклик стабильно показывают короткие, по делу;
- активно использовать лицо Никиты в креативах для роста узнаваемости;
- добавлять видео — особенно хорошо зашёл видеокружок, который дал дешёвые и активные подписки по сравнению даже с профессиональной студийной съёмкой;
- выходить за пределы Казани: тестировали каналы в Башкортостане (например, Уфа) и расширялись по соседним регионам.

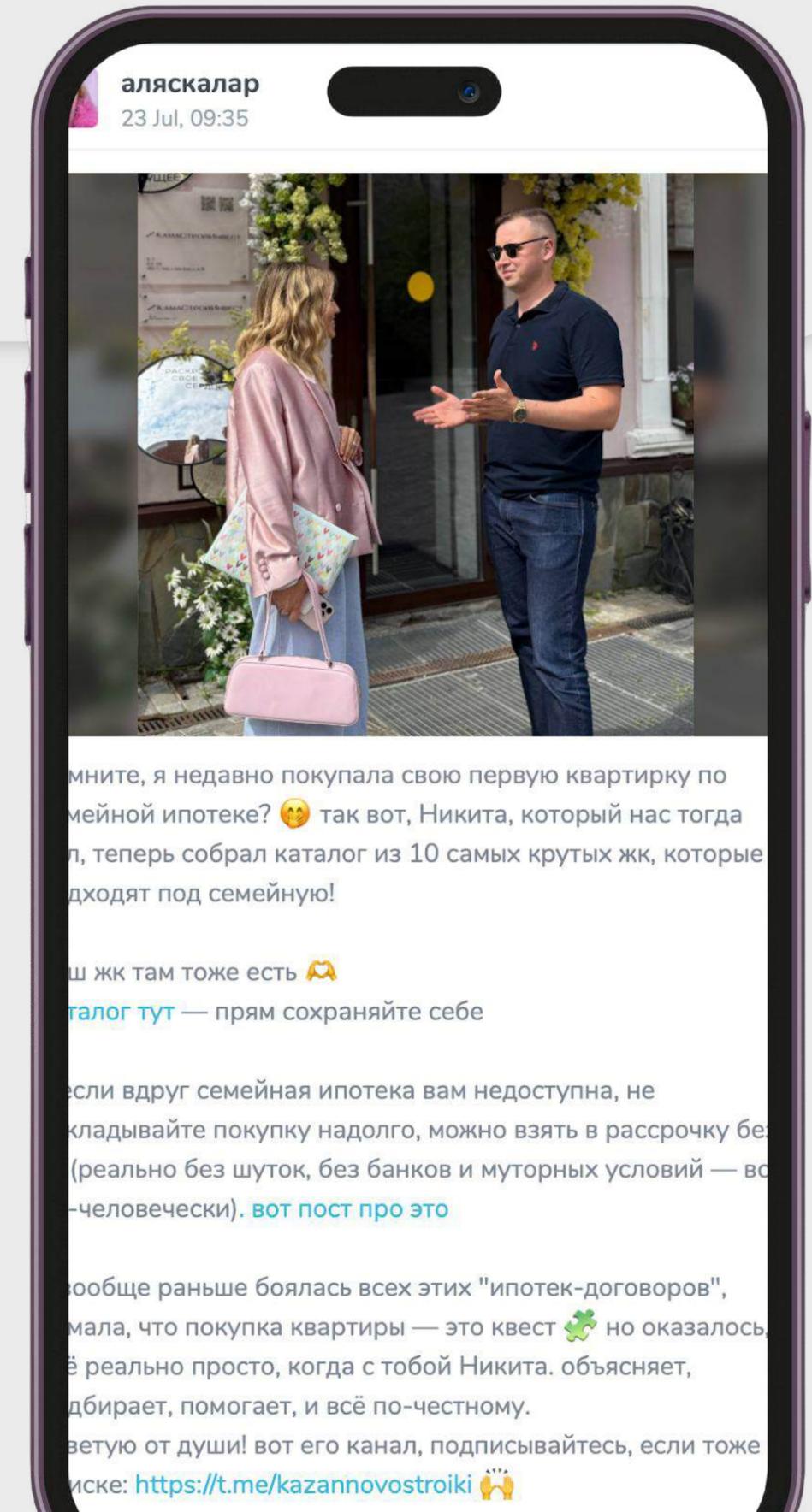


СТАВКА НА ЛОКАЛЬНЫХ БЛОГЕРОВ

С 2025 года мы используем не только крупные телеграм-каналы, но и локальные блоги, например:

- блогеры, переводящие посты на татарский;
- кулинарные и семейные блоги;
- блогеры-мамы, врачи, певицы и другие казанские инфлюенсеры.

В большинстве случаев личные блоги дают тёплую и заинтересованную аудиторию.



TELEGRAM ADS

- 📍 Бюджет на направление — **от 1000 до 1500 евро.**
- 📍 Стоимость подписчика **от 3,5 до 7 евро**

К концу 2025 года запустили видеоформат Telegram ADS — это помогло перебить ставку на рекламу конкурентов. Сотни маленьких каналов выросли как грибы, в том числе копируя контент Никиты — в ответ на это мы собрали их всех и запустили на них рекламу.



ПРИМЕРЫ РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ



Ad
Новостройки Казани | Никита Григорьев
👂 Как принимать квартиру от застройщика? Что нужно знать? Регламент приемки написал на канале. ▶
t.me/kazannovostroiki/782

VIEW POST



Ad
Новостройки Казани | Никита Григорьев
СКИДКА 📌 Вы экономите сотни рублей с помощью моей профессиональной оценки и экспертизы. Какие ЖК я рекомендую и нет? Узнать 📌
t.me/kazannovostroiki/775

VIEW POST



Ad
Новостройки Казани | Никита Григорьев
ПОЛЕЗНО ▶ Не подходите под семейную ипотеку? На своем канале рассказал два варианта приобретения жилья ▶
t.me/kazannovostroiki/796

VIEW POST

ПРИМЕРЫ РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ

Ad

Новостройки Казани |
Никита Григорьев



АНАЛИТИКА → Покупать ли
квартиры в дорогих ЖК для сдачи в
аренду? Сравнил цены в 5 ЖК на
студии и 1-комнатные. Узнать
подробнее:

t.me/kazannovostroiki/844

VIEW POST

0:11



СВОЯ ДВУШКА
ОТ 36 000 Р В МЕСЯЦ
Срок сдачи 2026 год!

Ad

Новостройки Казани | Никита
Григорьев

Что можно купить от [redacted]
рублей в месяц? Выгодная
подборка двухкомнатных квартир
около метро. Планировки тут:

t.me/kazannovostroiki/866

VIEW POST

0:24



Ad

Новостройки Казани | Никита
Григорьев

[redacted] Р Что можно купить
в Казани? Какие проекты сейчас
строятся? Список ЖК, которые
рекомендую.

t.me/kazannovostroiki/854

VIEW POST



Ad

Новостройки Казани | Никита
Григорьев

ВАШ ДОМ Хотите переехать
в дом? Подготовил честный обзор
коттеджного поселка «Корнер
Брайт». Что нужно знать? Смотреть
видео: t.me/kazannovostroiki/849

VIEW POST

Ad

Новостройки Казани |
Никита Григорьев



5 СТУДИЙ Если не хватает
на первоначальный взнос за 1-
комнатную квартиру, то
рекомендую выбрать студии.
Узнать ЖК и цены в посте. ↓

t.me/kazannovostroiki/844

VIEW POST

ЗАКУПКИ В МАХ

В марте запустили закупку рекламы в МАХ и сразу увидели отличные результаты — **цена подписчика составила до 50 рублей.**

Площадка новая, конкуренция низкая, а значит и цены пока минимальные. Такое же окно возможностей мы наблюдали в Telegram в 2022 году. Мы с клиентом вовремя в него зашли.



ВЫВОД ПО ТРАФИКУ

Мы не останавливаемся на стандартных посевах.

- Постоянно тестируем новые форматы и каналы.
- Углубляемся в локальные особенности.
- Регулярно освежаем креативы.

Telegram в Казани показал себя как сильный инструмент, если работать с ним системно, гибко и с учетом регионального контекста.

В марте запустили рекламу в МАХ и поймали окно возможностей с ценой подписчика до 50 рублей на новой площадке.

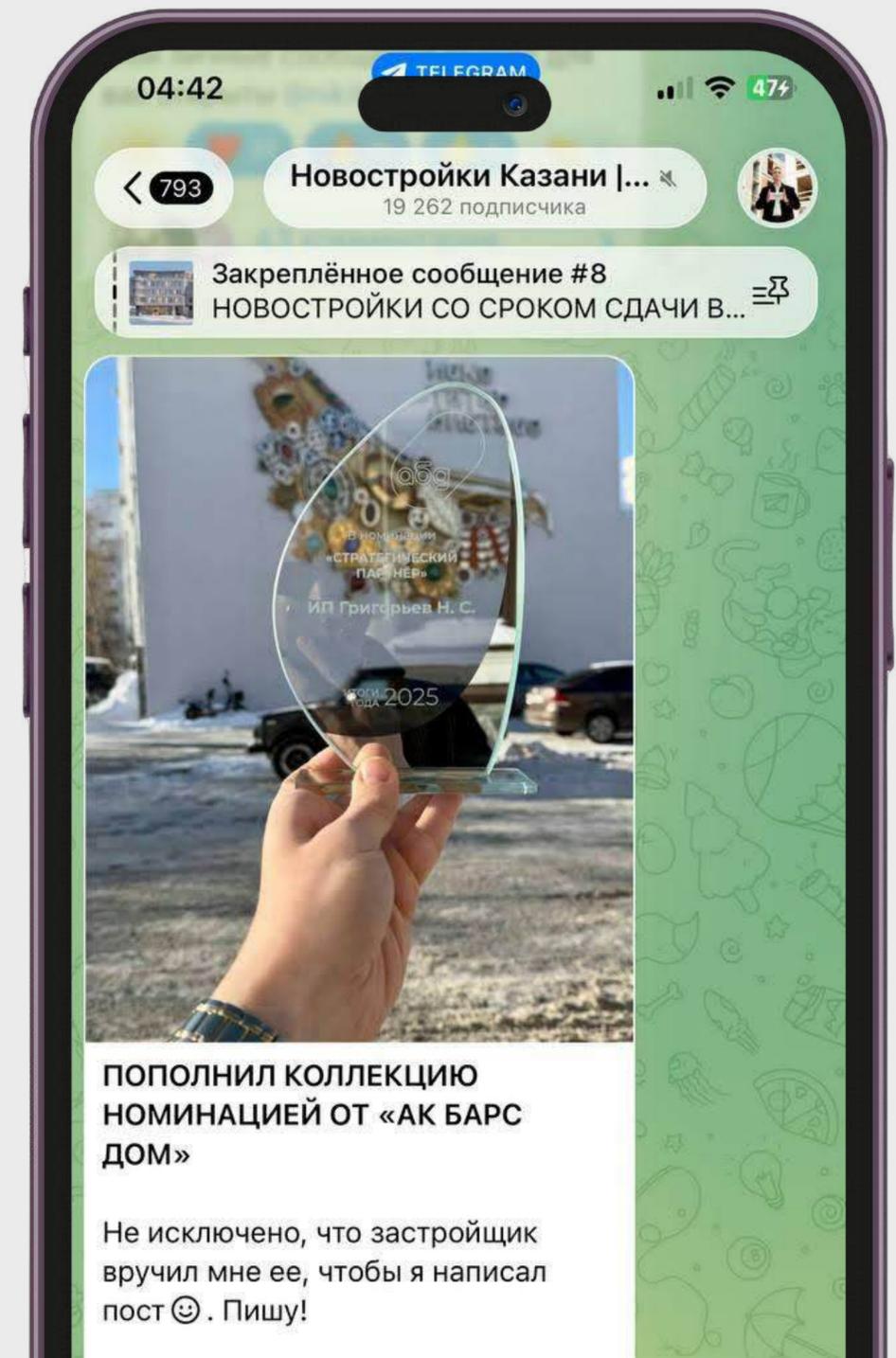
РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Общие результаты за 2025-2026

- ✓ Рост канала до 19 200+ живых активных подписчиков
- ✓ Средний чек сделки: рост с 5-10 до 15-20+ млн рублей
- ✓ Клиентская база: более 200 семей в год
- ✓ Доход больше 25+ млн за 2025 год

Награды от застройщиков

- ✓ Февраль 2025 — «Риелтор года» от «Ак Барс Дом»
- ✓ Декабрь 2025 — топ-1 у «КамаСтройИнвест» 6 месяцев подряд
- ✓ Февраль 2026 — награда от «Ак Барс Дом»



ВЫСТУПЛЕНИЯ НА МЕРОПРИЯТИЯХ И ИНТЕРВЬЮ В СМИ



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СЕГОДНЯ

КАК НЕ ГНАТЬСЯ ЗА ЦЕНОЙ, А ПОНЯТЬ СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ?

ФОТО: ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Поговорили с Никитой Григорьевым — риелтором, основателем собственного агентства и автором самого крупного Telegram-канала по новостройкам Казани, — о том, как ориентироваться на рынке жилья, делать выгодные покупки и принимать решения без лишних сомнений.

Наверное, сегодня самый популярный вопрос звучит так: «Упадут ли цены на квартиры и когда?» Что вы можете сказать на этот счет?

Да, цены сейчас действительно высокие. За свою десятилетнюю практику я не припомню серьезного падения — чаще наблюдается стагнация, когда цифры стоят на месте без резких изменений. На вторичном рынке цены немного скорректировались, примерно на 10% по сравнению с прошлым годом, а в новостройках снижения нет. Застройщики действуют очень быстро, постепенно добавляя к стоимости по 2–3% за раз, и за год это даёт примерно плюс 30%. Рост тихий и уверенный, почти незаметный сразу, но постепенно ощущается, словно шаг за шагом формируется новая реальность рынка.

Если цены и ставки по ипотеке такие высокие, то как же сейчас разумно покупать жилье?

Сегодня никто не заставляет брать ипотеку под 25–30% годовых. Есть льготные программы, например, семейная ипотека или ипотека для IT-специалистов, где ставки начинаются от 3,5%. Я всегда советую своим клиентам смотреть не на стоимость квартиры, а на условия покупки — какой будет первый взнос и какой ежемесячный платеж. Для многих именно это становится главным ориентиром. Цена же должна быть важна только тем, у кого внушительная сумма наличных на руках, а остальным стоит сосредоточиться на том, чтобы сделать шаг уверенно, спокойно, как будто вы аккуратно расставляете фигуры на шахматной доске и выстраиваете свою стратегию.

А расскажите о самых удачных кейсах, с которыми вы сталкивались?

Один из самых наглядных примеров — 2016 год, ЖК «Арт Сити». Тогда квартиру можно было купить за 2,7 миллиона рублей. Многие сомневались, считали, что Казань не Москва и цена за квадратный метр никогда не достигнет 100 тысяч. В итоге стоимость выросла минимум в четыре раза, и те, кто решились, получили хорошую выгоду. Также в 2022 году банки предлагали ипотеку в новостройках под 9,1% — платеж составлял всего 17 тысяч рублей, а сегодня такие квартиры сдаются в аренду от 50 тысяч в месяц. А еще в 2023 году выросла популярность ипотеки без первого взноса: такие программы позволили многим сделать первый шаг на рынке и обеспечить стабильный доход

от аренды. Я и сам воспользовался этой возможностью. Все эти истории показывают, как правильное решение в нужное время может реально принести результат и сделать покупку жилья выгодной.

У вас достаточно популярный канал в Telegram, подскажите, пожалуйста, не боитесь ли вы так открыто все показывать и рассказывать?

Нет, не боюсь. У меня самый крупный канал про недвижимость в Татарстане, и именно мои личные истории помогают людям решиться сделать первый шаг. За последние три года я открыто освещал несколько своих личных сделок, подробно рассказывая, как, зачем и сколько стоит каждая покупка. Это даёт людям реальное понимание рынка и помогает не бояться делать свой первый шаг.

Какие сейчас тенденции на рынке? На что следует обратить свое внимание?

Я в основном работаю с новостройками, поэтому могу рассказать о самых заметных изменениях. Например, сегодня самая удобная и выгодная форма оплаты — льготная ипотека со ставкой 3,5–6%. Подробнее об условиях я проговариваю с клиентами лично на консультациях. Для тех же, кто не подходит под эти рамки, популярным решением будет рассрочка — иногда до сдачи дома, а у некоторых застройщиков рассрочка идёт до 7 лет. Этой возможностью пользуются покупатели, которые готовы платить крупными суммами постепенно и не связываться с ипотекой. И, конечно, остаётся вариант наличными: при такой форме оплаты многие застройщики делают заметные скидки, порой до 25%. Важно понимать, что правильный выбор способа оплаты может существенно повлиять на итоговую выгоду и комфорт покупки, делая процесс более предсказуемым.

Ну и в заключение расскажите, как же начать работу с вами?

Всё начинается с подписки на мой канал. Кто-то читает его несколько недель, кто-то — месяцами, а кто-то — год и больше. Когда человек готов, он пишет мне, делится своими пожеланиями и финансовыми возможностями. Далее мы назначаем консультацию — по телефону или в офисе, где обсуждаем, что реально можно приобрести и какие ресурсы для этого понадобятся. После этого начинается подбор объекта, согласование специальных условий и сама сделка. Каждый шаг прозрачен и понятен, а клиент видит, как постепенно формируется результат его покупки.



Telegram-канал Никиты Григорьева



ОДЫ:
даже новостроек не заработать
это лучший вариант для
личной капитализации
заработать кэш —
частки
программа для покупки
рочка

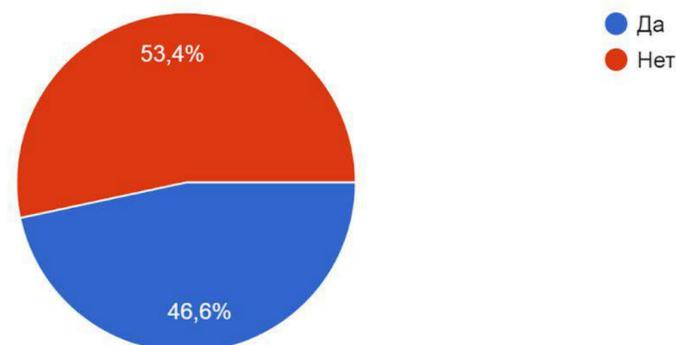
ИССЛЕДОВАНИЕ АУДИТОРИИ (МАРТ 2025)

Мы провели масштабный опрос подписчиков, чтобы узнать, кто нас читает. Результаты ↓

- **298 ответов** в опросе.
- Высокая вовлеченность и развернутая обратная связь.
- Ответы на вопросы показали: на канале собрана качественная платежеспособная аудитория (46,6% планировали покупку квартиры в 2025 году)

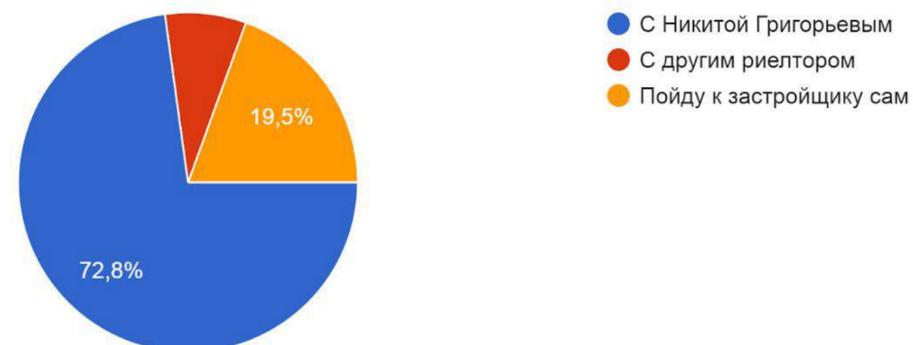
Планируете ли покупку в 2025?

298 ответов



Если в этом или последующих годах вы будете покупать квартиру в новостройке, то с кем?

298 ответов



РЕЗЮМЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС «ЧТО ВАМ НРАВИТСЯ НА КАНАЛЕ?»

- **Честность и открытость** — люди доверяют Никите, потому что он говорит правду, не скрывает минусы объектов и не угождает застройщикам.
- **Качество подачи информации** — чётко, без воды, доступным языком, без навязчивой рекламы. Каждый пост достоин внимания, их мало, но все по делу.
- **Обзоры ЖК с плюсами и минусами** — люди ценят объективный разбор, где честно говорится и о достоинствах, и о недостатках.
- **Аналитика рынка** — возможность понимать, что происходит с недвижимостью сейчас и что будет дальше. Прогнозы и личное мнение эксперта.
- **Конкретика** — цены, расчёты, условия ипотеки и рассрочки, схемы планировок, готовые кейсы. Люди понимают, подходит ли им вариант, не тратя лишнее время.
- **Личность Никиты** — профессионализм, компетентность, грамотная речь, умение отвечать на комментарии и находить подход к каждому.
- **Отсутствие навязывания** — канал воспринимается не как реклама, а как мнение независимого эксперта.

КЕЙСЫ С ИЗВЕСТНЫМИ ЛЮДЬМИ

Чемпионка России Елизавета Лукьянова

Волейболистка казанского «Динамо-Ак Барс» и чемпионка России Елизавета Лукьянова выбрала ЖК, квартиру и подписала договор всего за три встречи. «Люди, у которых в жизни много что получилось, кончиками пальцев чувствуют, кому доверять стоит», — отметил Никита.



КЕЙСЫ С ИЗВЕСТНЫМИ ЛЮДЬМИ

Блогер Аляска

Семья Резяповых — Марат и Алия (известная как Аляска), самая медийная молодая пара Казани, искала 2-комнатную евро с ремонтом под аренду. Никита предложил ЖК «Главные Роли»: 12-й этаж, видовая квартира за 10,3 млн по семейной ипотеке под 6%. Сделку он готовил две недели, чтобы в день подписания занять у клиентов лишь полдня.

9 февраля 11:06

Если вторая точно в пн пройдёт, то раскрывайте наш кейс 😁

2 СЕМЕЙНЫЕ ИПОТЕКИ НА СЕМЬЮ — ИСТОРИЯ МОИХ КЛИЕНТОВ

В начале декабря ко мне обратилась молодая пара. К середине января они ждали рождения первенца. Супруг — профессиональный футболист и воспитанник нашего казанского «Рубина». Не буду называть фамилию, но если смотрите футбол, вы его знаете.

Родители очень ответственные и решительные, несмотря на свой молодой возраст. Решили подготовиться заблаговременно — цель была использовать 2 семейные ипотеки сразу, как родится малыш. А такая возможность была только до 1 февраля. Получалось две недели на всё. На консультации я объяснил, к чему им готовиться, рассказал примерные варианты, озвучил первый взнос.



КЕЙСЫ С ИЗВЕСТНЫМИ ЛЮДЬМИ

Профессиональный футболист, воспитанник казанского «Рубина»

Спортсмен и его супруга обратились в декабре 2025. Ожидали рождения второго ребёнка и хотели оформить 2 семейные ипотеки, пока до 1 февраля 2026 действовала такая возможность. Малыш родился в 20-х числах января. Глава семьи прилетел со сборов на два дня, подписал бумаги и улетел. С его супругой подписали документы в последний возможный день — в 4 утра онлайн.

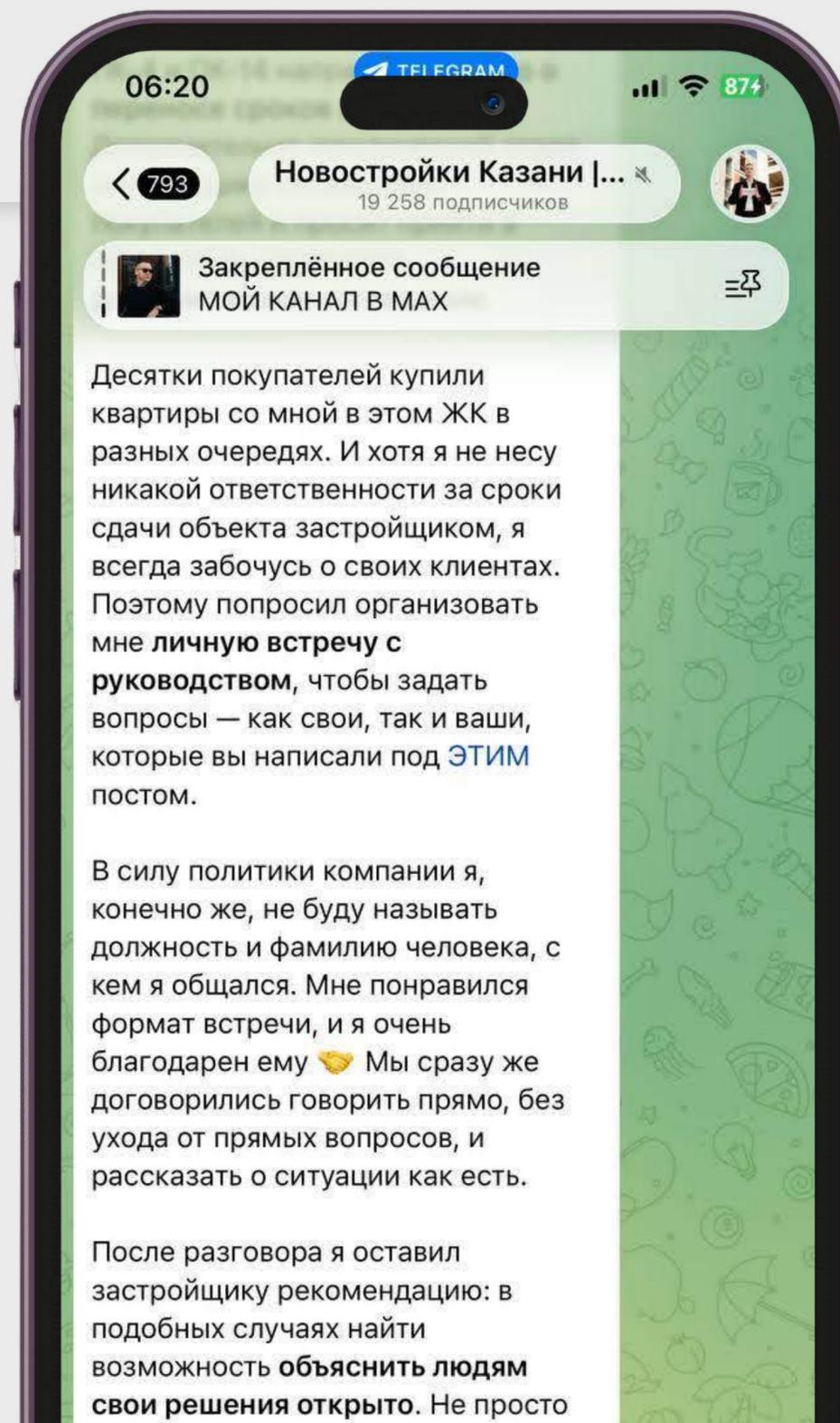


ПРИЗНАННЫЙ АВТОРИТЕТ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Никита вышел на такой уровень, что застройщики сами пишут первыми — просят сделать обзор объекта и готовы согласовывать индивидуальные условия и скидки для его клиентов.

Когда крупный девелопер объявил о переносе сроков, Никита пришёл как переговорщик и лидер мнений: представитель застройщика лично встретился с ним, поделился инсайдами, а Никита оперативно донёс всё до своей аудитории — выступив защитником интересов дольчиков.

Отдельный показатель доверия: по просьбе Никиты застройщики могут остановить сделку и внести недобросовестного покупателя в стоп-лист — такой рычаг есть у единиц на рынке.



РЕЗУЛЬТАТЫ ПО КОНТЕНТУ **ЗА 2025-2026**

Опубликовано **199** постов

- ✓ 2 549 723 просмотров постов ✓ ~12 813 просмотров на 1 пост
- ✓ 42 521 реакция ✓ 12 924 репоста
- ✓ 2984 комментария

Опубликована **401** история

- ✓ 1 219 141 просмотров историй ✓ ~3040 просмотров на 1 историю
- ✓ 1300 репостов историй
- ✓ 4536 реакций

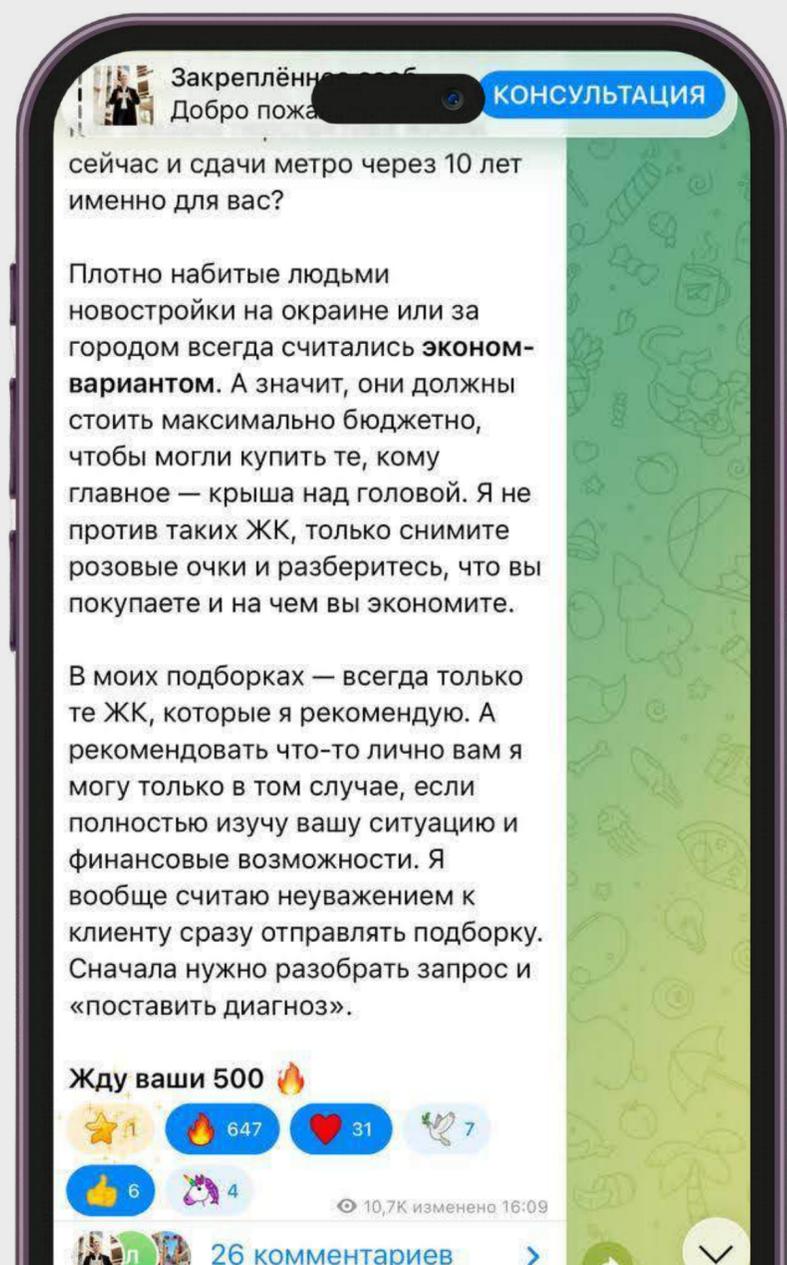
+5954 подписчика



ТОП ПОСТОВ

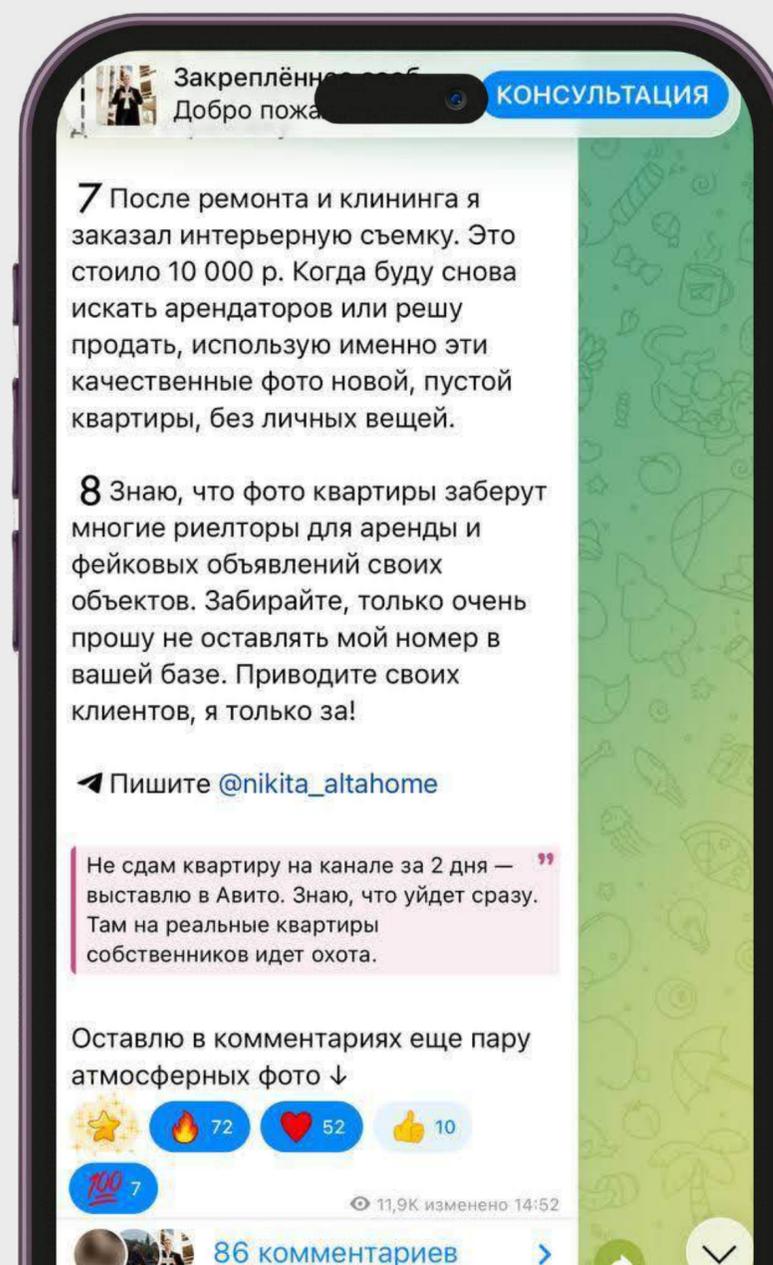
10.11.25 —

Цены на новостройки
в Казани — 695 реакций



26.11.25 —

Сдаю свою квартиру в
аренду — 86 комментариев



ТОП ПОСТОВ

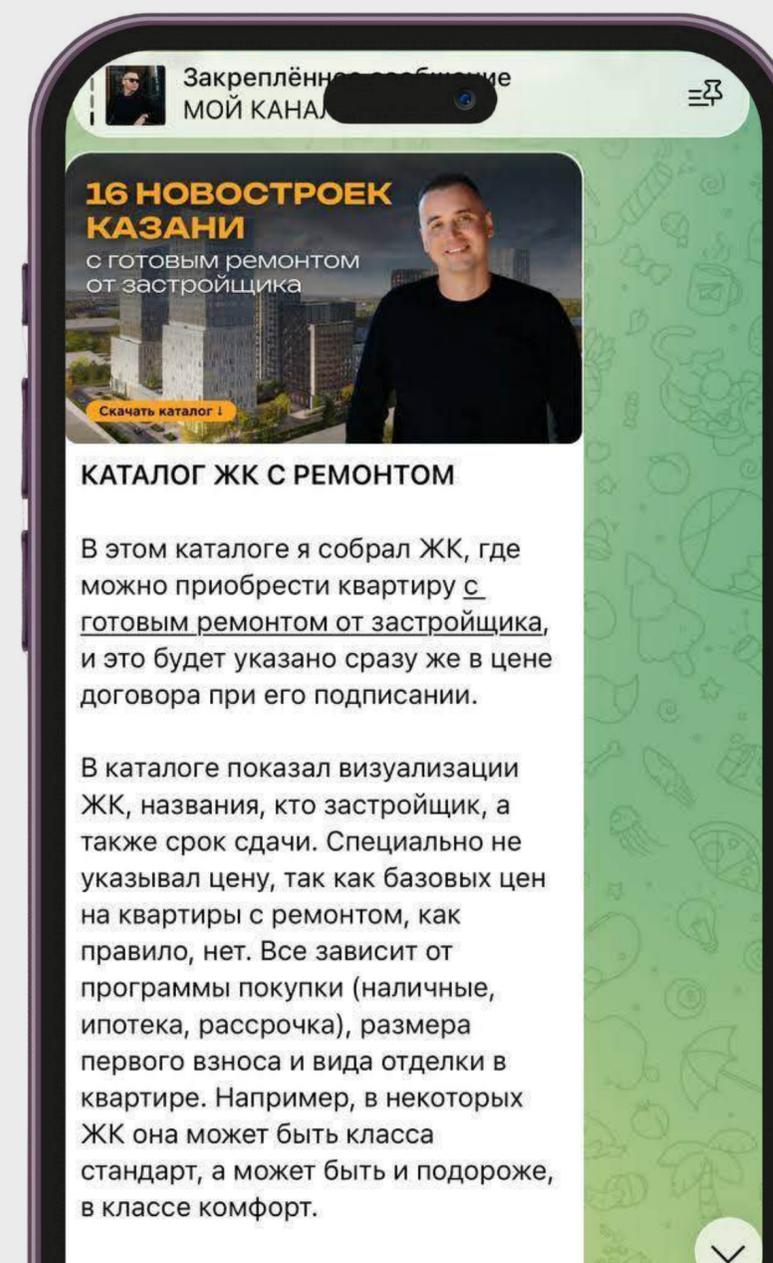
23.06.25 —

История покупки семьи
Резяповых — 405 репостов



05.03.26 —

Каталог ЖК с ремонтом —
21 869 просмотров



РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ТРАФИКУ

Конверсия

- ✓ Обращения → Заявки 76,5% (434 из 567)
- ✓ Заявки → Целевые заявки 31,3% (136 из 434)
- ✓ Целевые заявки → Сделки 18,4% (25 из 136)
- ✓ Обращения → Сделки 4,4% (25 из 567)
- ✓ Заявки → Сделки 5,8% (25 из 434)

ПРИРОСТ АУДИТОРИИ В 2025 ГОДУ



ВЫВОДЫ

Что сработало лучше всего

- 1 Честность как конкурентное преимущество** — публичные «антикейсы», отказ от большей комиссии и открытое обсуждение проблем рынка формируют доверие лучше любой рекламы.
- 2 Персонализация контента** — реальные истории с конкретными суммами, именами и личными инвестициями Никиты доказывают экспертность убедительнее любых регалий.
- 3 Образовательная миссия** — повышение грамотности аудитории и разбор сложных кейсов защищают клиентов от ошибок и укрепляют авторитет.
- 4 Селекция через контент** — посты автоматически отсеивают неподходящих клиентов и формируют правильные ожидания ещё до первого обращения.

ВЫВОДЫ

Что сработало лучше всего

- 5 Принципиальные позиции** — честность, репутация и качество клиентов важнее краткосрочной прибыли и потраченного времени.
- 6 Уникальная черта** — готовность отказываться от сделок на десятки миллионов ради принципов создаёт в нише исключительный уровень доверия.

ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Кейс Никиты Григорьева — пример того, как профессиональная команда выводит сильного эксперта в лидеры рынка без хайпа и репутационных компромиссов.

Мы сформировали устойчивый канал продаж в условиях высокой ключевой ставки, стремительного роста цен в Казани и общей просадки рынка. В то время как многие коллеги покидают профессию, Никита уверенно движется в сегмент бизнес- и премиум-недвижимости.



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ГОД

- ✓ 15 сделок ежемесячно — свыше 100 сделок за год.
- ✓ Позиция №1 по авторитетности, узнаваемости, количеству сделок и объёму продаж.
- ✓ Стабильный входящий поток платёжеспособных клиентов.
- ✓ Рост дохода через повышение качества клиентской базы, а не увеличение её объёма.



ВОТ ЧТО ГОВОРИТ САМ НИКИТА

« Компания Lion Target заставила меня расти. Я мог бы спокойно стоять на месте — проводить по три-пять сделок. Теперь же мы готовы работать с гораздо большим объёмом. Я уверен, что при хорошем спросе, можно закрывать 15–20 сделок — потому что освободилось время. У меня буквально стало на 30–40% больше ресурса.

Вы заставили меня очень сильно расти и масштабироваться. Теперь мне понятен вектор, и есть время и силы думать о том, как расти ещё сильнее. Спасибо вам за долгую совместную работу. »

