

# МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО **LION TARGET**

- ✓ 10 лет в маркетинге недвижимости
- ✓ Работаем с застройщиками, агентствами недвижимости и риелторами
- ✓ Помогли продать недвижимости на 40+ млрд рублей
- ✓ Клиенты заработали 380+ млн рублей КОМИССИИ

[Телеграм канал](#)

[Сайт](#)



# СЕО ВЛАДИСЛАВ ТЕРЕШЕВ

— АВТОР КРУПНЕЙШЕГО ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛА  
О МАРКЕТИНГЕ ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ

- **«Терешев для риелторов»** [https://t.me/estate\\_money/](https://t.me/estate_money/)  
на 14 200+ подписчиков
- **Создали курс** по маркетингу в недвижимости  
«Клиентопоток» — 3 запуска, курс прошли более  
1000 человек <https://tereshev.ru/klientopotok>
- **Организаторы онлайн-конференции**  
**«Терешев и лиды»** — 3 года, 32 спикера, более  
3000 участников посмотрели онлайн и в записи.  
<https://tereshev.ru/conference>

[Телеграм канал](#)

[Сайт](#)



# АСЯ ТЕРЕШЕВА

## УПРАВЛЯЮЩАЯ АГЕНТСТВОМ, СОВЛАДЕЛЕЦ

Отвечает за операционное управление компанией: HR-направление, финальные согласования и утверждение кандидатур, руководство отделом производства, постановку KPI, разработку финансовых моделей и таблиц, принятие стратегических решений совместно с Владиславом.

**Грамотные HR-решения Аси позволили привлечь сильных специалистов по контенту и рекламе.** Это дало возможность масштабировать количество проектов без потери качества.

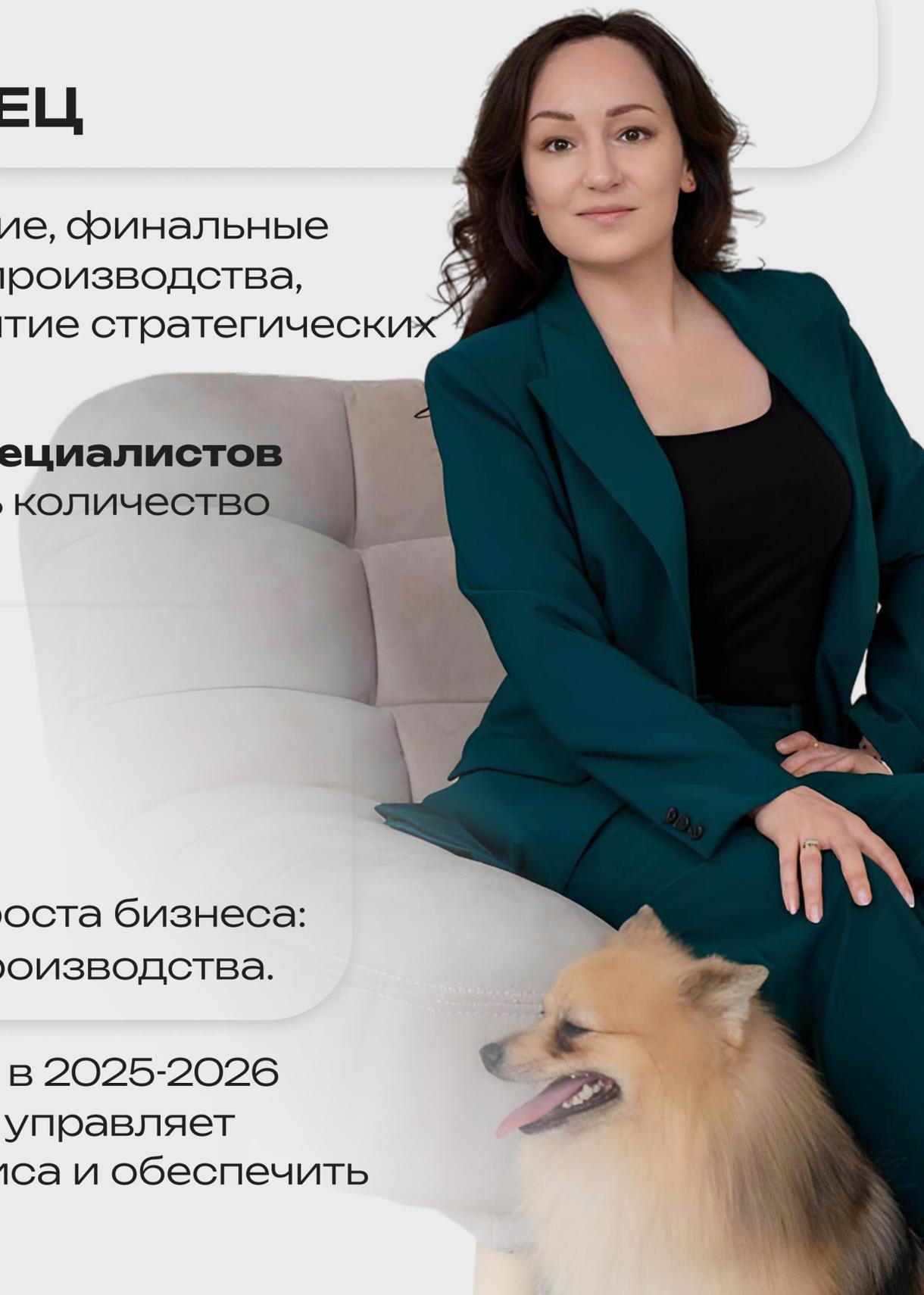
**Под её руководством управляющий состав отдела производства вырос вдвое:**

**В 2024 году** — два проджект-менеджера

**В 2026 году** — три проджект-менеджера и один стажёр

Увеличение управляющего состава стало прямым следствием роста бизнеса: за отчётный период были открыты третий и четвёртый отделы производства.

Благодаря управленческому подходу Аси проджект-менеджеры в 2025-2026 выросли в самостоятельных руководителей, каждый из которых управляет собственной командой. Это позволило повысить качество сервиса и обеспечить клиентам стабильный результат.



# ДОСТИЖЕНИЯ В 2025-2026

На начало 2025 года —

**29** проектов в работе, **20** сотрудников в штате

На начало 2026 года —

**44** проектов в работе, **25** сотрудников в штате

Выручка агентства Liona Target выросла за 2025-2026 годы в **1,7 РАЗА**

На конец 2025 года счетчик проданной недвижимости клиентов преодолел отметку

**42 МЛРД ₹**

[https://t.me/estate\\_money/1929](https://t.me/estate_money/1929)

Обновили рекорд по чеку одной покупки — наши клиенты Home Expert продали квартиру за **238 МЛН ₹**

[https://t.me/estate\\_money/1846](https://t.me/estate_money/1846)

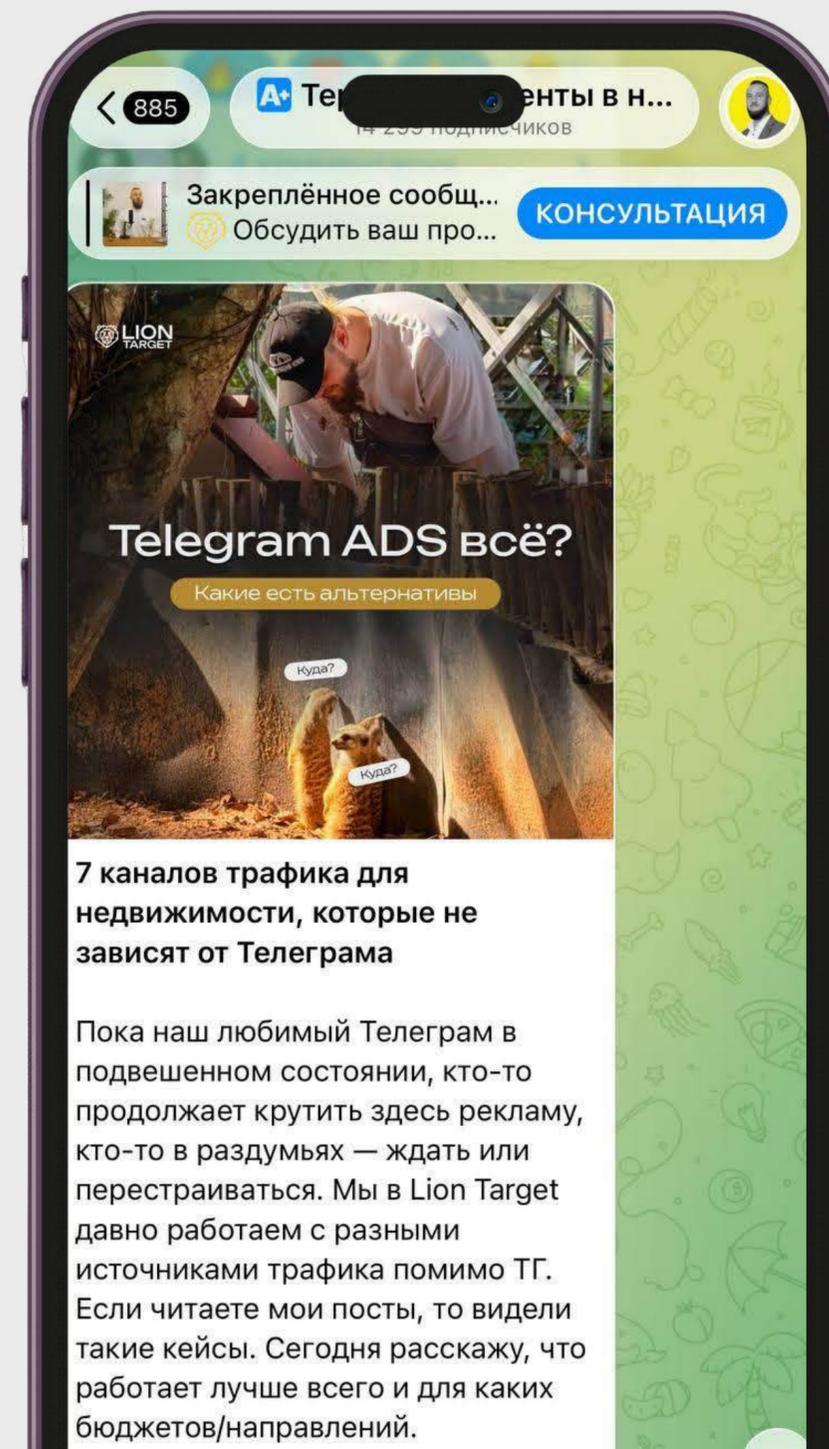
# ДОСТИЖЕНИЯ В 2025-2026

Самый крупный авторский канал  
о маркетинге в недвижимости  
«Терешев. Клиенты в недвижимости. Маркетинг  
для застройщиков и АН»

Кейс года «Ruward Award» (2025) — **2 МЕСТО**

Агентство года. Недвижимость и строительство  
(диджитал-маркетинг) — **3 МЕСТО**

В 2025-2026 годах  
в Lion Target обратилось более, **330 ЧЕЛОВЕК**  
все получили развернутые ответы на свои вопросы,  
из них более 280 обратились за полноценной  
онлайн-консультацией и получили ее.



# ДОСТИЖЕНИЯ В 2025-2026

**2025**

**1 квартал**

**49** заявок, **42** консультации

**3 квартал**

**73** заявки, **60** консультаций

**2 квартал**

**71** заявка, **62** консультации

**4 квартал**

**65** заявок, **55** консультаций

**2026**

**1 квартал**

**79** заявок, **68** консультаций

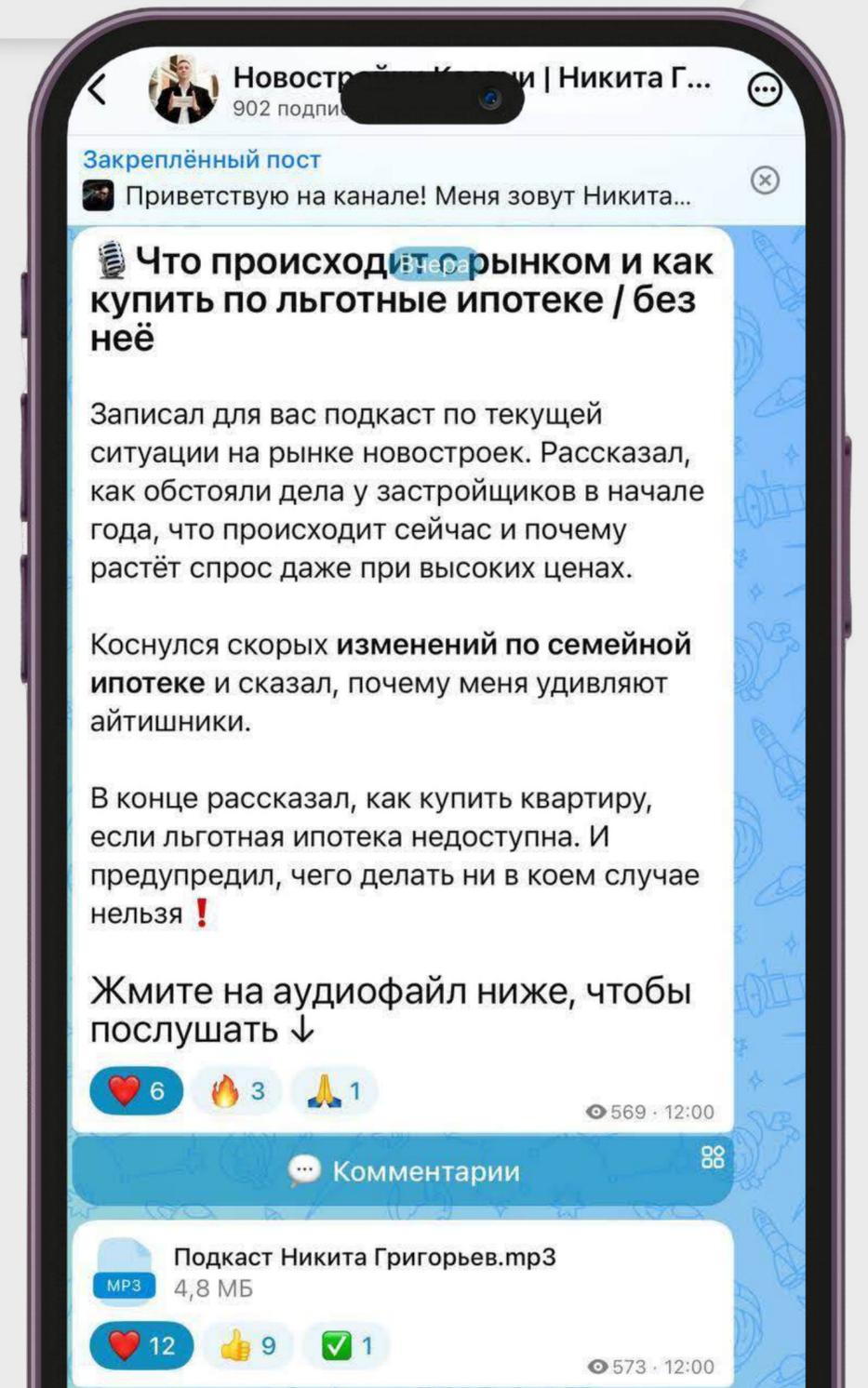


# Успешно запустили для клиентов и для себя новые направления в маркетинге

- ✓ Авито Реклама
- ✓ Каналы в МАХ
- ✓ Закупки рекламы в МАХ

# Масштабировали успешные направления прошлых лет

- ✓ Каналы в Телеграм — личные бренды риелторов, агентства недвижимости, застройщики, ИЖС
- ✓ Таргетированная реклама и лидогенерация во ВКонтакте
- ✓ Контекстная реклама в Яндекс Директ
- ✓ Продвижение через объявления на Авито
- ✓ Разработка стратегии для агентства недвижимости и застройщика
- ✓ Личное наставничество для руководителя агентства или застройщика



# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

## Никита Григорьев, Казань

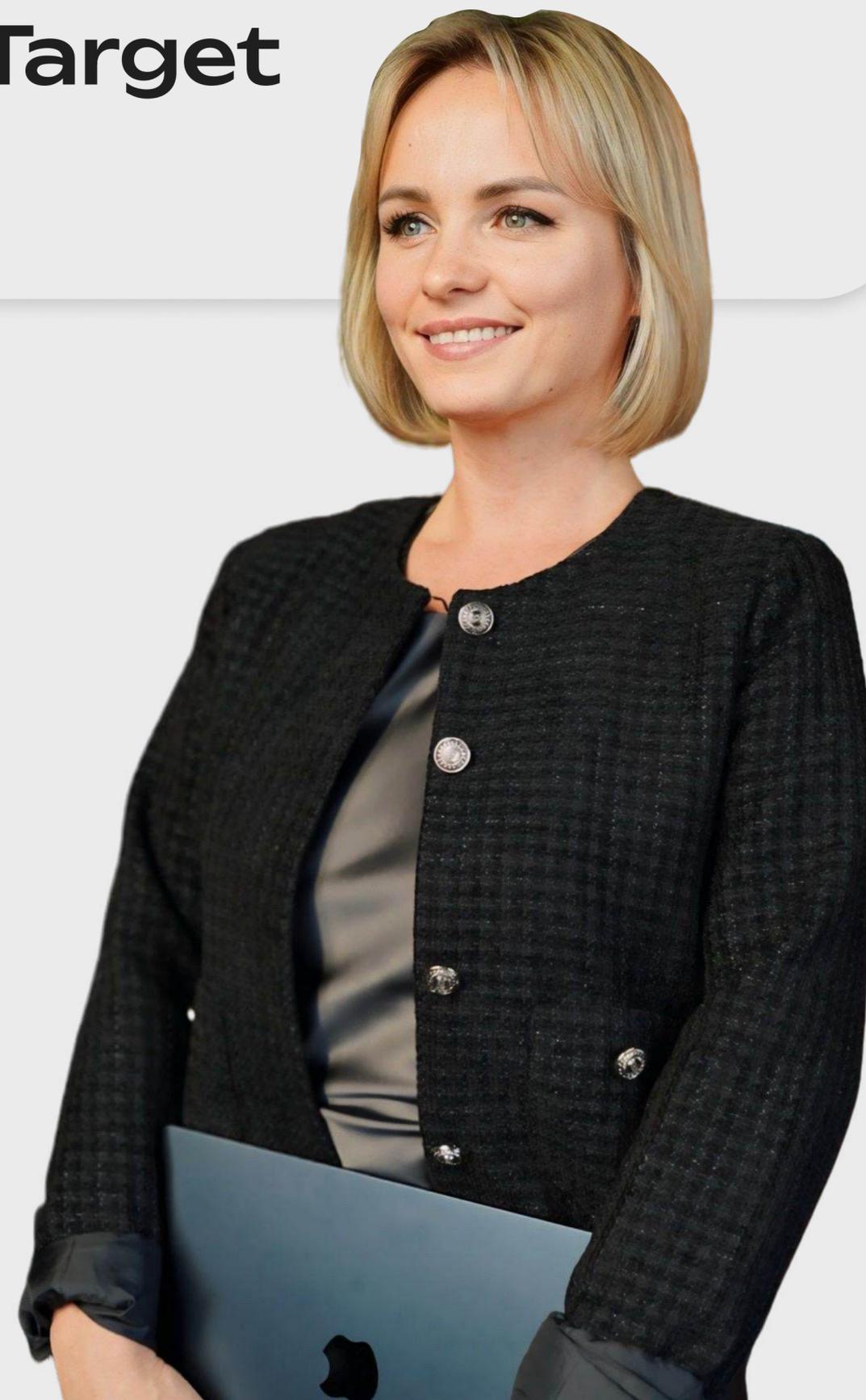
- ✓ **Топ-1 риелтор Татарстана** по сделкам и продажам в 2025
- ✓ Доход **25+ млн за год**
- ✓ Средний чек сделки увеличился **с 5 до 25 млн рублей**
- ✓ **19 200+** подписчиков в Telegram-канале
- ✓ **1000+** подписчиков в МАХ
- ✓ Топ-посты достигают **22 000+ просмотров**
- ✓ Клиентская база выросла **на 200+** семей в год



# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

**Индира Муртазина, Казань**

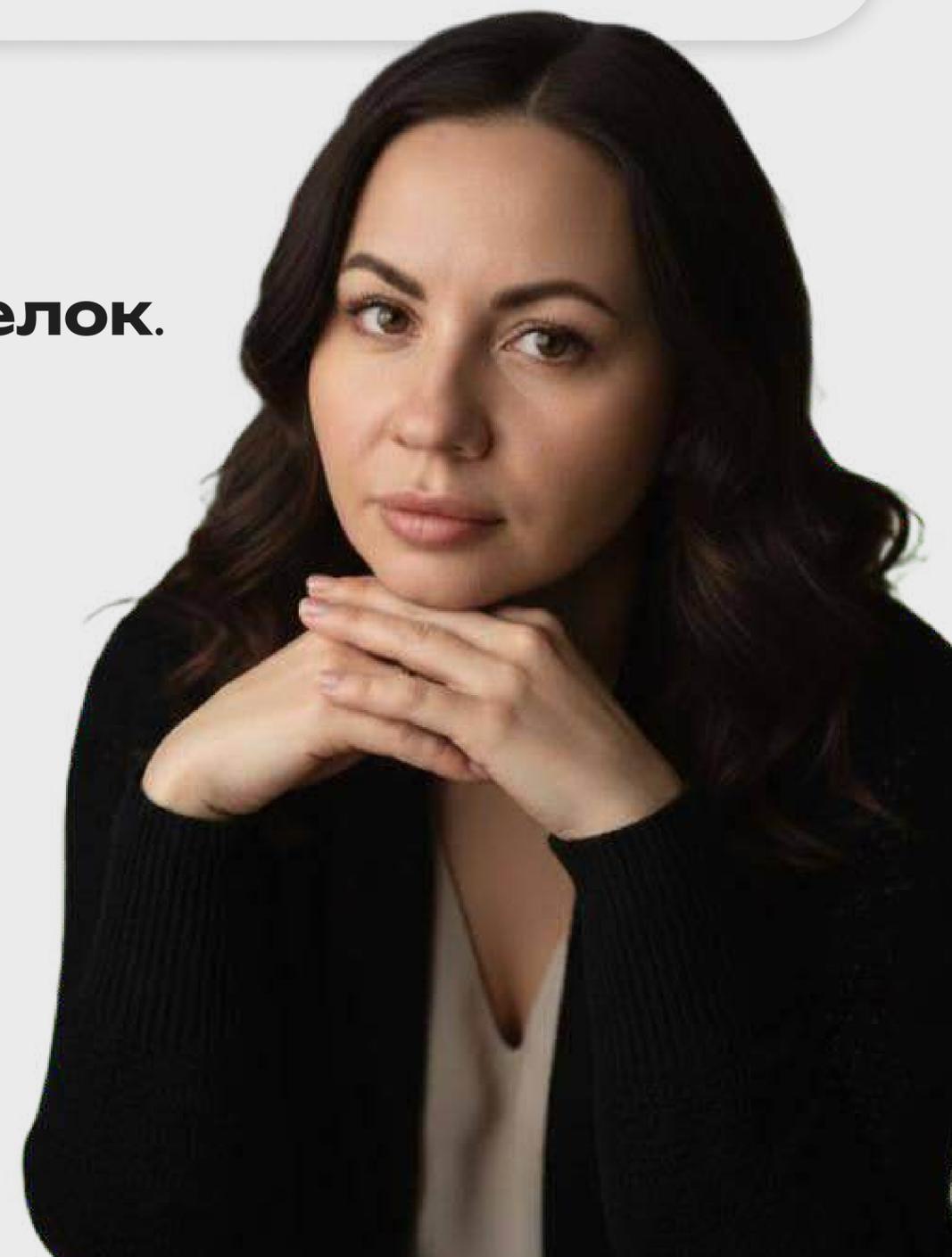
- ✓ 7 месяцев с Lion Target
- ✓ **1300+** подписчиков в канале
- ✓ **16** сделок и **2** брони
- ✓ Вложенный бюджет **635 811 р.**
- ✓ Окупаемость **~595%**



# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

## Екатерина Росси, Санкт-Петербург

- ✓ Риэлтор с 11-летним стажем и **1000+** закрытых сделок.
- ✓ Новостройки и вторичка от комфорта до премиума, **средний чек 10 млн.**
- ✓ Рекламный бюджет на 2 месяца **291 175 ₺**
- ✓ Новых подписчиков: **494+**
- ✓ Заявок: **104+** за 2 месяца, за всё время более **240.**
- ✓ Квалифицированных заявок: **37+**, конверсия стабильно **35%**
- ✓ Цена квал. заявки на второй месяц: **6136 ₺**
- ✓ Закрыто сделок на данный момент: **7**
- ✓ Еще несколько в брони / процессе закрытия



# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

## Агентство «Мореон Недвижимость», Краснодар

- ✓ Новостройки, вторичка, дома
- ✓ Краснодар и Черноморское побережье
- ✓ Штат более **200 сотрудников**
- ✓ За год оборот более **500 млн р.**
- ✓ Сделок более **60**
- ✓ Телеграм вырос с нуля до **7300 подписчиков**

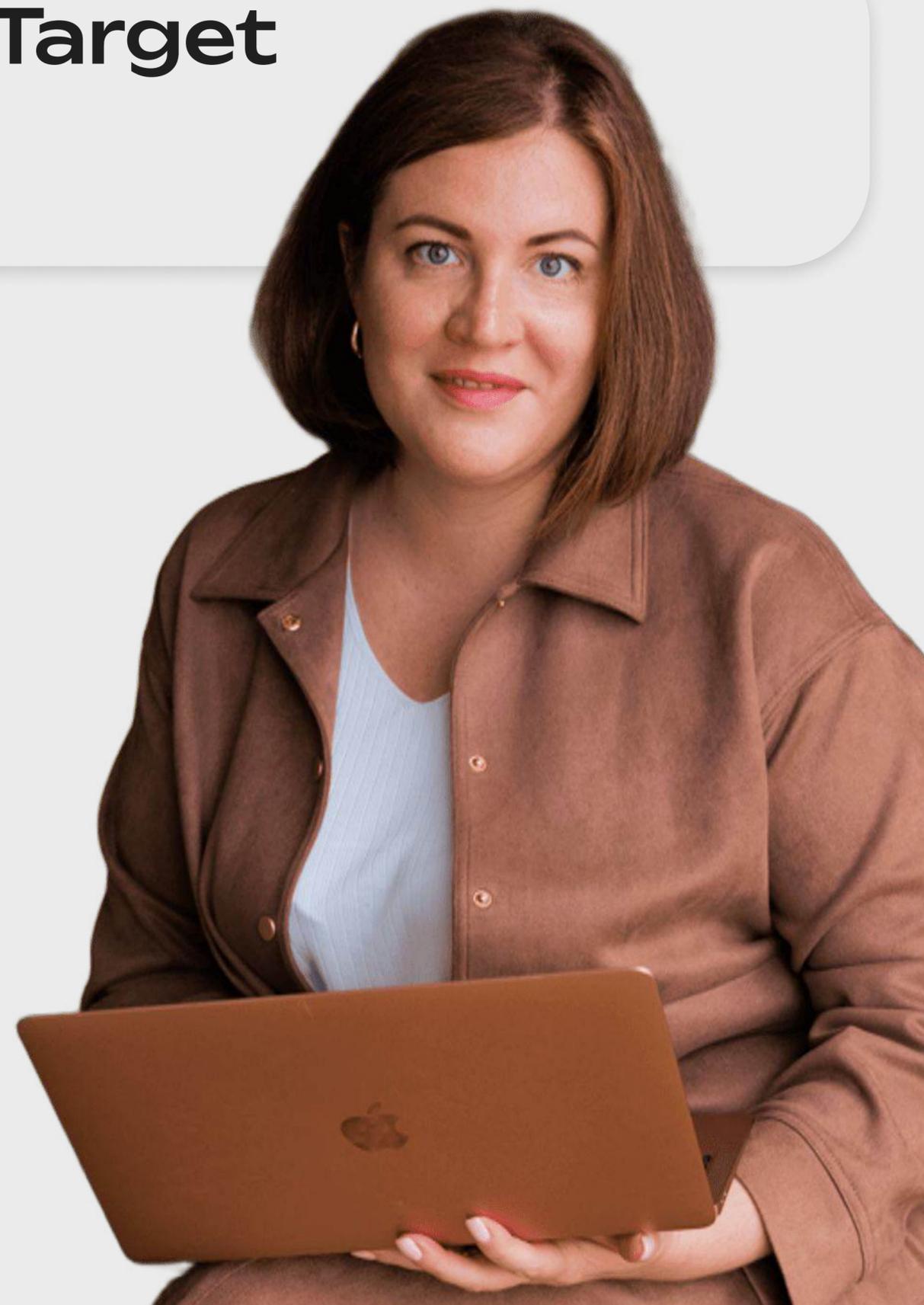


# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

**Анна Бобкова, риелтор из Москвы**

владелица агентства «Араника»

- ✓ **4300+** подписчиков В Телеграм
- ✓ Обращений: **1253**
- ✓ Валовых заявок: **367**
- ✓ Целевых заявок: **135**
- ✓ Сделок: **37**
- ✓ Чеки **от 20 до 120+ млн**
- ✓ Окупаемость: **421%**



# Успешные кейсы клиентов Lion Target В 2025-2026

**Юлия Колыхалова, специалист по недвижимости в Дубае** 

- ✓ Аудитория: **3340 подписчиков**
- ✓ Стоимость подписчика: **650 ₺**
- ✓ Генерация лидов: **130+ заявок**
- ✓ Стоимость заявки: **~10 000 ₺**
- ✓ Сделки: **10 контрактов** стоимостью **от 130 000 \$ до 220 000 \$**
- ✓ Канал Юлии продолжает приносить стабильный поток заявок.



# ВКЛАД В РАЗВИТИЕ СЕКТОРА РЫНКА



## Кризис лидогенерации в недвижимости 2025–2026

Рынок недвижимости в 2025–2026 столкнулся с резким падением спроса на фоне роста цен и дорогой ипотеки. За годы господдержки на рынок пришло огромное количество новых игроков, и теперь за каждого клиента борются десятки агентств и сотни риэлторов — особенно остро это ощущается в крупных городах. Поток лидов иссяк, и добывать их значительно сложнее, чем раньше.

### Проблемы с каналами лидогенерации

**Яндекс.Директ** Аукцион стал дорогим, особенно в конкурентных нишах — новостройки городов-миллионников. Высокий порог входа по бюджету, при этом трафик холодный: у клиентов отложенный спрос, нужно отрабатывать возражения, продавать себя как специалиста.

**Таргетированная реклама** Также требует больших бюджетов и генерирует холодную аудиторию.

**ВКонтакте (органика)** Алгоритмы умной ленты ранжируют публикации так, что посты сообщества не показываются подписчикам без платного продвижения.



**Telegram** Замедление платформы сделало её ненадёжным инструментом. Закупки рекламы в Telegram-каналах потеряли актуальность из-за нестабильности самой платформы, и многие каналы накручены — агентствам крайне сложно отличить живую аудиторию от ботов.

**Авито** Высокий порог входа: каждый шаг на платформе платный. Обилие фейковых объявлений с заниженными ценами, на фоне которых реальные предложения выглядят невыгодно, и клиенты уходят.

**Личный бренд** Даёт лояльную и прогретую аудиторию, но это долгосрочная история — первые сделки на 2–3 месяца работы. Не все финансово готовы вкладываться и ждать окупаемости на такой дистанции.

**Серые базы (парсинг контактов)** Стали массовым явлением на волне кризиса. Сервисы для незаконного парсинга активно рекламировались, а собранные номера продавались агентствам как "базы для обзвона". Результат крайне негативный:

- ✗ Базы перепродаются несколько раз, и человек к моменту звонка уже раздражён — ему звонят несколько риэлторов подряд
- ✗ КПД обзвона минимальный, брокеры выгорают
- ✗ Репутация профессии в целом подрывается

# РЕШЕНИЕ: ИНДИВИДУАЛЬНАЯ КОМБИНИРОВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Агентство Lion Target выстраивало каждому клиенту персональную стратегию, основанную на двух параллельных направлениях:

- 1 Личный бренд (долгосрочное направление)**  
Развитие личного бренда в Telegram или Max: регулярный контент, демонстрация экспертизы, прогрев аудитории через личность специалиста. Цель — сформировать базу лояльных подписчиков, которые со временем принимают решение обратиться именно к этому брокеру.
- 2 Лидогенерация (быстрое направление)**  
Параллельно подключалась реклама ВКонтакте или Яндекс.Директ для заявок здесь и сейчас. Это позволяло не ждать, пока созреет долгосрочная база, а работать с клиентами уже в моменте.

Такая связка решала главную проблему: брокер не оставался без работы ни на одном из этапов — ни в начале пути, ни спустя 3-6 месяцев.

# РЕЗУЛЬТАТЫ

В самые провальные периоды рынка — **лето 2025** и **февраль-март 2026** — клиенты Lion Target продолжали закрывать сделки, пока другие брокеры сидели без заявок. Это происходило за счёт накопленной прогретой базы: кто-то из подписчиков созревал, у кого-то складывались финансовые обстоятельства, и человек обращался именно к "своему" брокеру, за которым давно следил.

**Кейс: Никита Григорьев** При замедлении Telegram создал канал в Max. Один пост с приглашением перейти — и ещё до старта крекламы канал набрал **1000 подписчиков** из существующей базы. Это наглядно показало: лояльная аудитория идёт за брокером на любую платформу.

## КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

**Личный бренд** — это главный актив самого специалиста. Агентство придерживается этой методики все 10 лет работы, и кризис 2025–2026 годов подтвердил её правильность. Продажи через доверие и личность — экологичны, устойчивы и не зависят от алгоритмов или политики отдельных площадок.

# ОТКРЫЛИ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

для сообщества специалистов по недвижимости  
и для коллег по маркетингу ↓

1

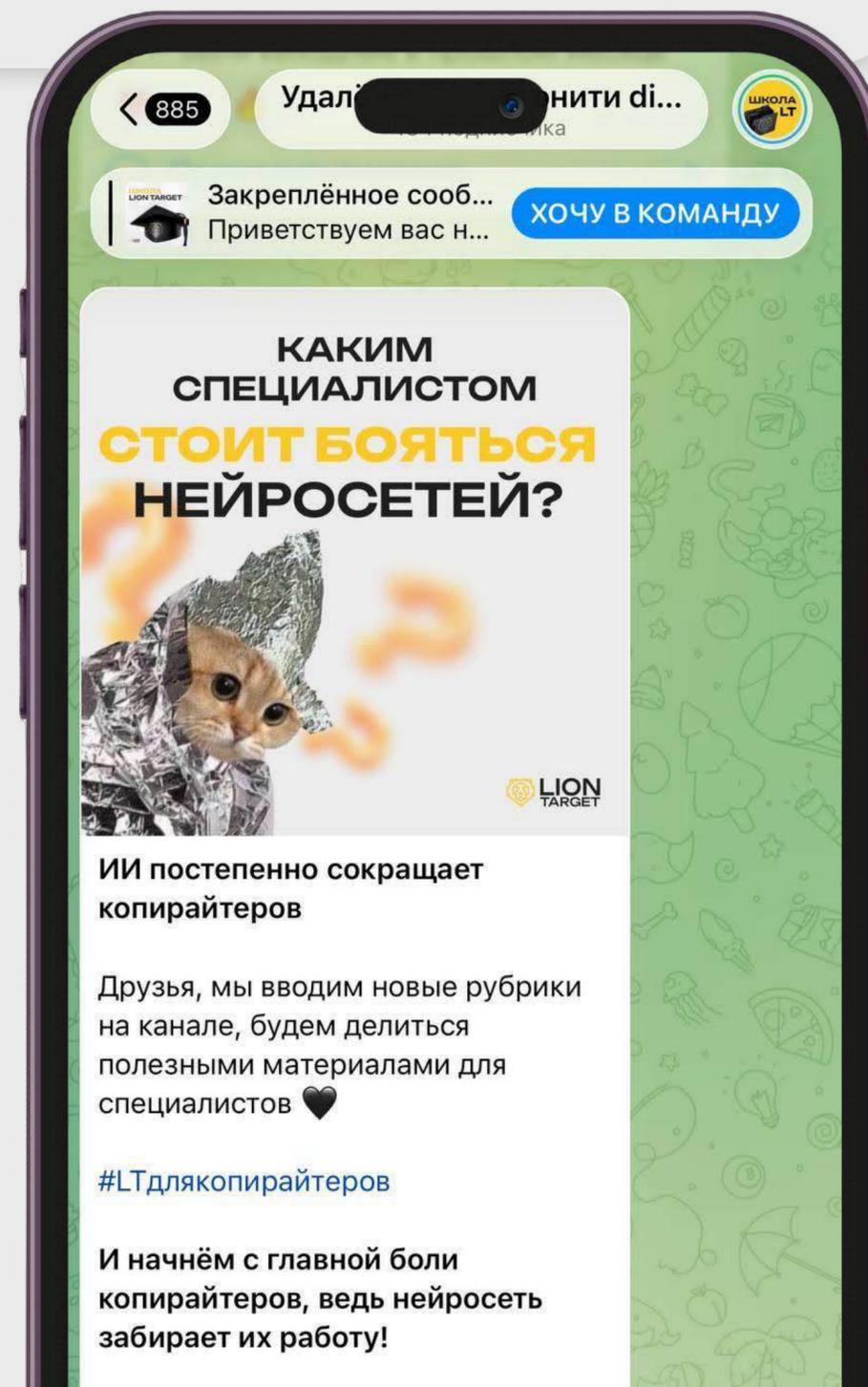
## Закрытый клуб риелторов

— кейсы, руководства, обмен опытом, полезные материалы для профессионального развития, более 1700 участников

2

## «Удалёнка — комьюнити диджитал-специалистов»

— онлайн-сообщество для копирайтеров, таргетологов, маркетологов, дизайнеров. Полезные материалы и нетворкинг для специалистов на удалёнке, знакомство с лучшими практиками и стандартами работы Lion Target, трудоустройство в команду. За первый месяц присоединилось более 450 человек.



# 3

## Бесплатный видеокурс «Очередь из клиентов» для агентств недвижимости

- 6 уроков для директоров АН и руководителей отделов продаж + бесплатный закрытый канал с 19 полезными материалами (руководства, чек-листы, гайды), где более 300 подписчиков, которые присоединились после курса.
- В первый запуск в Телеграме (октябрь 2025) курс прошли **более 1000 человек**, во второй запуск через МАХ (февраль 2026

[https://max.ru/estate\\_money/AZxWj1B-ZtY](https://max.ru/estate_money/AZxWj1B-ZtY)

— еще **более 100**.



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**Результаты в кризис.** 2025–2026 годы стали одними из тяжелейших для рынка недвижимости. В этих условиях агентство не просто выжило — оно выросло: 29 → 44 проекта, выручка ×1,7, счётчик проданной недвижимости пробил отметку 42 млрд рублей.

**Доказанная методология.** Lion Target перевернул логику отрасли цифрами: конверсия с прогретой аудитории — 27%, с холодного трафика — 0,3%. Разница в 90 раз. Это измеримый результат, который агентство демонстрирует на реальных кейсах клиентов.

**Кейсы говорят сами за себя.** Никита Григорьев — топ-1 риелтор Татарстана, доход 25+ млн, средний чек вырос с 5 до 25 млн. Индира Муртазина — окупаемость 595% при бюджете 635 тыс. рублей. Анна Бобкова — 37 сделок, окупаемость 421%. Это не единичные истории, а системный результат.



# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**Вклад в рынок, а не только в себя.** Агентство делилось опытом и знаниями с рынком: 280+ консультаций за год, бесплатный видеокурс посмотрели 1000+ человек, в комьюнити для удалёнщиков собралось более 450 человек, в закрытом клубе риелторов 1700+ участников. Когда Telegram начал замедляться, мы разработали стратегию для МАХ и поделились ею публично.

Lion Target в самый трудный период для рынка предложило **работающую альтернативу** устаревшей модели, подкрепило её измеримыми результатами клиентов и при этом инвестировало в развитие всей отрасли.