



Onnistumisen avaimet -
WEBINAARIT



ETUOVI.com

Dataa ja vinkkejä työsi tueksi

**Näin asunnonetsijät käyttävät
Etuovi.comia**

**Tervetuloa
mukaan!**

*Hae kuppi kuumaa
ja ota rento asento,
aloitamme pian.*

Webinaarin sisältö

- Asunnonetsijöiden hakukäyttäytyminen Etuovi.comissa
– *Niina Matikainen*
- Millaisia kuvia myynti-ilmoitukseen halutaan
– *Johanna Stenberg*
- Näin tehostat kohteesi markkinointitoimia datan avulla
– *Minja Mäenalanen*
- Loppusanat
– *Sanna Ukkonen*





Onnistumisen avaimet -
WEBINAARIT



ETUOVI.com

Asunnonetsijöiden hakukäyttäytyminen Etuovi.comissa

Niina Matikainen

Yhteenveto

- **Eniten käytetty hakuehto on alueen rajausta:** asunnonetsijöillä on toive tietystä alueesta, joka on määritelty useimmiten paikkakunnan rajojen mukaan.
- **Asuntotyyppi** on myös tärkeä kriteeri asuntoa etsiessä: omakotitalo on yhä monen haave.
- Asunnon koon suhteen **huonelukumäärä** on tärkein rajausta: makuuhuoneiden määrä määrittää, mahtuuko koko perhe uuteen kotiin, ei siis neliöiden määrä.
- Hakukriteereitä voi hyödyntää monipuolisesti verkkomainonnan kohdentamisessa. Alueelliset asiantuntijamme auttavat yrityksesi tavoitteita vastaavan mainoskampanjan suunnittelussa.



Niina Matikainen

424 Tweets



Follow

Niina Matikainen

@niinamatikainen

OTA SEURANTAAN

Data-analyytikko [Etuovi.com](#) & [Vuokraovi.com](#) #asuminen #almaspirit

📍 Tampere, Suomi 🔗 [etuovi.com/koti/teema/asu...](#) 📅 Joined September 2016



Onnistumisen avaimet -
WEBINAARIT



ETUOVI.com

Millaisia kuvia myynti-ilmoitukseen halutaan?

Johanna Stenberg

Käytetyimmät toiminnot kohdesivulla – **panosta näihin**



1. Kuvat

Ehdottomasti eniten selataan kuvia. Hyvälaatuiset kuvat ovat avainasemassa onnistuneeseen myynti-ilmoitukseen.

Mieti ensimmäinen kuva tarkkaan ja muista pohjakuva.



2. Sijainti

Alueen kartta ja tiedot lähellä olevista palveluista kiinnostavat asunnonetsijöitä.



3. Esittelyteksti

Hyödynnä 3-3-4 muistisääntöä: 3 riviä alueesta, 3 riviä yhtiöstä ja 4 riviä asunnosta.

Muista käyttää kohdetta kuvaavia avainsanoja.



4. Tiedot

Täydennä kattavasti kohteen tiedot.

Muista kertoa mahdollisimman tarkasti myös tehdyistä/tulevista remonteista, eri kustannuksista ja asunnon kunnosta.



5. Esittelyt

Kerro seuraavan yleisesittelyn ajankohta.

Rohkaise varaamaan yksityisesittely.



6. Ota yhteyttä

Varmista, että kaikki tarvittavat yhteystiedot ovat näkyvillä.

Kannusta yhteydenottoon.

4 vinkkiä ilmoituksen kuviin

1. **Hanki laadukkaat kuvat**, jotka antavat mahdollisimman totuudenmukaisen kuvan asunnosta. Vältä liiallista laajakulman käyttöä ja ota kuvat aikuisen katselukorkeudelta.
2. **Varmista, että ilmoituksessa on aina pohjakuva**. Lisäksi kuvia tulisi olla asunnon kaikista huoneista, tärkeistä tiloista, ulkokuvia talosta ja parvekkeesta/pihasta sekä ikkunoiden ja parvekkeen/pihan näkymistä. Myös remonttia kaipaavista huoneista ja asunnon vioista halutaan nähdä kuvat.
3. **Mieti kuvien määrä asunnon mukaan** – pienemmästä asunnosta toivotaan 10-19 kuvaa ja isommasta 20-29 kuvaa. Mieti kuvien järjestys niin, että ne etenevät loogisesti ja niistä on helppo hahmottaa asunto kokonaisuutena.
4. **Mieti lisämateriaalien tarve kohteen mukaan**. Erityisesti omakotitalojen kohdalla harkitse myös ilmakuvien käyttämistä. Videoesittely antaa eniten lisäarvoa, jos se sisältää välittäjän pitämän esittelyn tai tekstityksen videokuvan lisäksi.



Onnistumisen avaimet -
WEBINAARIT



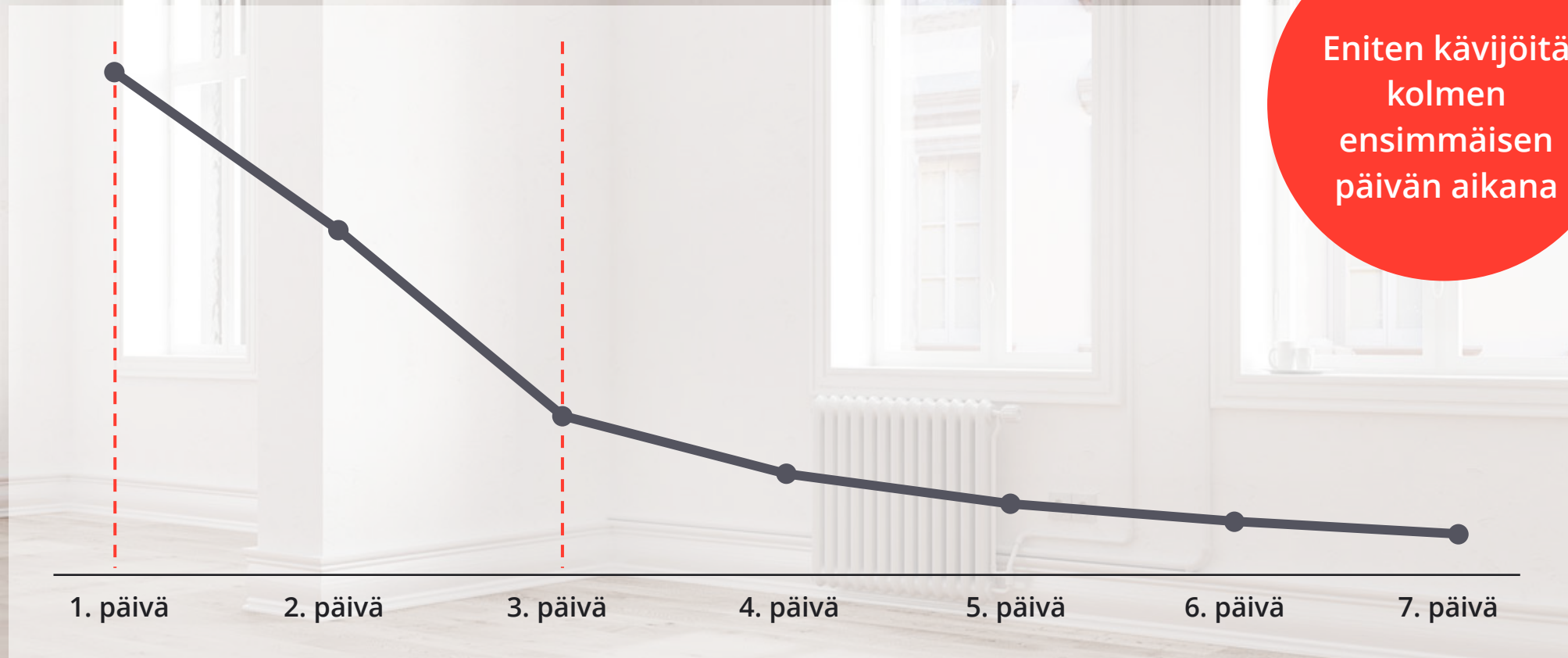
ETUOVI.com

Näin tehostat kohteesi markkinoititoimia datan avulla

Minja Mäenalanen

Ota kaikki irti myynnin ensimetreistä

– kohde on vain kerran uusi



4 Vinkkiä ilmoituksen markkinoinnin tehostamiseen

1. Julkaise uusi ilmoitus tai aktivoi Nousu tai Nousu Plus alkuviikosta tai viikonloppuna.
2. Julkaise uusi ilmoitus tai aktivoi Nousu tai Nousu Plus vasta viiden jälkeen – Etuovi.comia käytetään eniten klo 19-22 ja uusia ilmoituksia julkaistaan vähemmän ilta-aikaan.
3. Tarkastele säännönmukaisesti ilmoituksen kävijätilastoja ja suunnittele toimenpiteitä niiden pohjalta.
4. Etuovi.comin lisänäkyvyystuotteilla saat nostetta yksittäisen ilmoituksen herättämään kiinnostukseen – verkkomainonnan ratkaisuillamme näkyvyyttä yrityksellesi ja esimerkiksi uuden kohteen kaikille vapaana oleville asunnoille.

Asiantuntijamme apunasi



Ville Huhtamäki
Asiakkuusjohtaja

puh. 010 665 2520
040 513 1440
ville.huhtamaki@almamedia.fi
Pääkaupunkiseutu: Helsinki, Vantaa,
Espoo



Mervi Tuominen
Avainasiakaspäällikkö

puh. 040 547 0316
mervi.tuominen@almamedia.fi
Pääkaupunkiseutu: Helsinki, Vantaa,
Espoo



Kimi Laukkanen
Aluepäällikkö

puh. 050 076 8417
kimi.laukkanen@almamedia.fi
Etelä-Karjala, Kymenlaakso, Uusimaa



Sirpa Harjula
Aluepäällikkö

puh. 050 438 0826
sirpa.harjula@almamedia.fi
Satakunta, Varsinais-Suomi
Etuovi.com Ideat & Vinkit



Tiina Nuutero
Aluepäällikkö

puh. 040 5151062
tiina.nuutero@almamedia.fi
Kanta-Häme, Päijät-Häme, Pirkanmaa



Ilari Kalliomäki
Aluepäällikkö

puh. 0400 238 659
ilari.kalliomaki@almamedia.fi
Keski-Suomi, Pohjois-Karjala, Pohjois-
Savo, Etelä-Savo, Pohjanmaa, Etelä-
Pohjanmaa, Keski-Pohjanmaa



Tuomas Lappalainen
Aluepäällikkö

puh. 050 576 9962
tuomas.lappalainen@almamedia.fi
Pääkaupunkiseutu: Helsinki, Vantaa,
Espoo, Pohjois-Pohjanmaa, Kainuu,
Lappi





Pysy kuulolla – tulossa seuraavaksi:

lokakuu 2022: Syväluotaus verkkomainonnan maailmaan

marraskuu 2022: Vuokraovi.com – katsaus Vuokra-asumisen tutkimukseen | dataa ja vinkkejä vuokrailmoituksen markkinointiin



Kiitos osallistumisesta!



Enemmän kuin markkinapaikka
Kattavaa tietoa, analysointia, kuluttajaymmärrystä ja luovia ratkaisuja.
Näillä eväillä vakuutat toimeksiantajasi!