ClickNet

ГИД ПО РЕПУТАЦИИ · 2026

Недвижимость и застройщики

Риски отрасли, ключевые площадки, как мы применяем SERM и ORM и кейсы с цифрами до и после.

700+
проектов с 2016 года

24
кейса с цифрами до/после

от 70 000 ₽
в месяц, без НДС

Что внутри

- Почему репутация в этой отрасли решает продажи
- Главные риски и площадки, где живёт репутация
- Как мы применяем SERM и ORM: шаги и сроки
- 3 кейса ClickNet с цифрами до и после
- Что можно сделать уже сегодня

Все клиенты анонимны по условиям NDA. Цифры — из опубликованных кейсов на clicknetgroup.ru.

> **«Дольщики — самая мотивированная аудитория для негатива. Один отзыв о задержке сдачи способен остановить продажи целого ЖК.»**

Главные риски

- Коллективные жалобы дольщиков в чатах
- Задержки сдачи дают волны негатива
- Фото и видео дефектов в соцсетях
- Атаки конкурентов через спецсайты и каналы
- Рейтинг на Яндекс Картах и 2ГИС влияет на покупателя

Где живёт репутация

Яндекс Карты · 2ГИС · ДомКлик · соцсети · чаты жителей · соцсети и форумы · ответы нейросетей

Результаты в отрасли

2,4 → 4,6
рейтинг

+67%
заявки на просмотр

2 мес
средний срок результата

Как применяем SERM

1. Вытеснение негативных сайтов из ТОП-10
2. Позитивный контент: обзоры ЖК, интервью с архитекторами
3. GEO-оптимизация для корректных упоминаний в ИИ

Как применяем ORM

- Ответ на каждый отзыв с предложением решения
- Урегулирование претензий дольщиков и компенсации
- Юридическая оценка: клевета или мнение
- Мониторинг 24/7 риэлторских чатов и соцсетей

Сроки и стоимость

Бесплатный аудит	**24 часа**
Аудит и стратегия	**8–12 дней**
Первые изменения	**2–4 недели**
Устойчивый результат	**3–6 месяцев**
Реакция на негатив	**от 2 часов**
Стоимость	**от 70 000 ₽/мес, без НДС**

Честно о гарантиях: нулевой негатив не может гарантировать никто. Мы гарантируем мониторинг, быструю реакцию и измеримую динамику рейтинга и тональности.

Кейсы с цифрами до и после

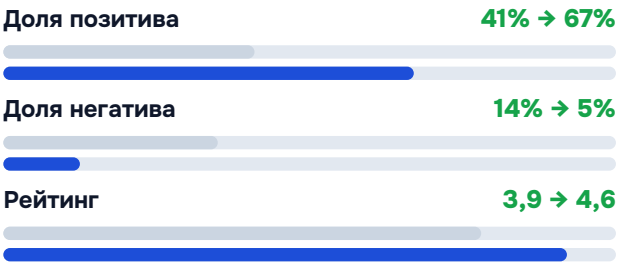
Клиенты анонимны по условиям NDA. Полные разборы — в разделе «Кейсы» на clicknetgroup.ru.

КЕЙС В ОТРАСЛИ · №20 · НЕДВИЖИМОСТЬ

Агентство недвижимости

Задача: высокая доля негатива; негатив в топе выдачи; низкие рейтинги на геосервисах.

Что сделали: мониторинг инфополя; serm; работа с отзывами на геосервисах; нивелирование негатива.



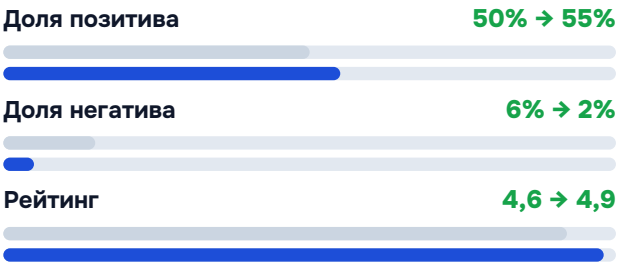
Урок: В недвижимости перед сделкой клиент почти всегда гуглит агентство. Негатив в топе выдачи стоил сделок, а SERM вытеснил его вниз.

КЕЙС ИЗ БЛИЗКОЙ ОТРАСЛИ · №19 · СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

Строительные материалы

Задача: негатив в отзывах; пустые эко-карточки; отсутствие узнаваемости бренда.

Что сделали: рост количества упоминаний; повышение и удержание рейтинга; нивелирование негатива; рост сарафанного радио.



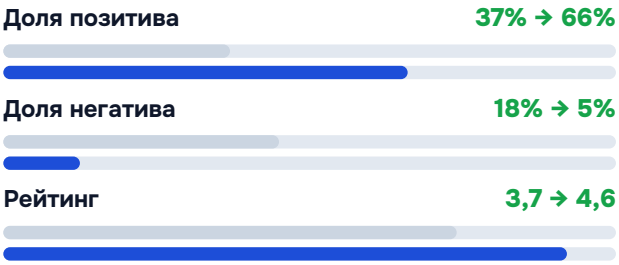
Урок: Кейс удержания лидерства: рейтинг и так был 4.6, но довели до 4.9 и снизили негатив втрое. Хорошую репутацию тоже нужно поддерживать, иначе её «съедают» конкуренты.

КЕЙС ИЗ БЛИЗКОЙ ОТРАСЛИ · №21 · HORECA

Итальянский ресторан

Задача: низкие рейтинги на картах; негатив про обслуживание; ресторан не отвечал на отзывы.

Что сделали: рост рейтинга на яндекс картах и tripadvisor; официальный представитель; работа с негативом.



Урок: Самый высокий прирост органики среди кейсов: +28%. Для ресторана карты один из главных каналов, и рейтинг 4.6 вместо 3.7 заметно меняет, выберут ли его среди соседей.

Что можно сделать уже сегодня

- Посмотрите первую страницу поиска по «название + отзывы»: если там есть хотя бы одна негативная ссылка, её видит каждый второй клиент.
- Высокий рейтинг это не повод остановиться: регулярные свежие отзывы важнее, чем старые пятёрки.
- Проверьте, что отвечают о вашем бренде Яндекс Нейро и ГигаЧат: спросите «стоит ли обращаться в [бренд]».

Бесплатный анализ вашего бренда

Покажем, что видят ваши клиенты в выдаче, на картах и в ответах ИИ, и сравним с 1–2 конкурентами. Готовим за 24 часа, под NDA.

+7 (921) 350-35-70 · t.me/+79213503570