

КОНТЕНТ ДЛЯ НИШ

ИДЕИ,
КОТОРЫЕ
РАБОТАЮТ



120 ИДЕЙ

КОРОТКИХ ВИДЕО
ДЛЯ РИЕЛТОРА:

- ✓ ПОКАЗЫ
- ✓ РАЙОН
- ✓ ПОДГОТОВКА
ОБЪЕКТА



РАЙОН

ПОКАЗЫ



ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА



ГОТОВЫЙ КОНТЕНТ-ПЛАН
ДЛЯ РИЕЛТОРОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ



КРАТКО



ПОЛЕЗНО



ПО ДЕЛУ

Мария Власова
120 идей коротких видео
для риелтора: показы,
район, подготовка объекта

*<https://litres.ru/74191627>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Короткие видео риелтора часто сводятся к быстрому обзору комнат или прямой рекламе. Этот сборник предлагает другой подход: 120 роликов, которые помогают показать объект, район и профессиональный процесс через конкретные наблюдения.

Для каждой идеи даны задача, хук, место съемки, действие в кадре, голосовой текст, титры, подпись и спокойный призыв. Темы охватывают планировку, свет, шум, хранение, подготовку объекта, повседневные маршруты, вопросы клиентов, документы и проверки. Там, где камера не подтверждает факт, сценарий подсказывает, как обозначить границу и что перепроверить.

Книга пригодится риелторам, которым нужен готовый контент-план без однотипных показов, искусственной срочности и обещаний. Вы сможете быстрее готовить ролики, объяснять ценность своей работы и говорить о плюсах и недостатках объекта без давления на зрителя.

Содержание

Как пользоваться банком идей	4
Показы объекта	6
1. Первые тридцать секунд после входа	7
2. Маршрут по квартире без хаотичных поворотов	9
3. Дневной свет без фильтров	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

120 идей коротких видео для риелтора: показы, район, подготовка объекта

Как пользоваться банком идей

Эта книга содержит 120 механик коротких видео для риелторов и специалистов по недвижимости. Материал разделён на шесть тематических блоков по 20 идей: показы, подготовка объекта, район, вопросы клиентов, документы и профессиональный процесс. Каждая карточка отвечает на один вопрос зрителя и предлагает конкретное действие в кадре.

Один ролик решает одну задачу. Не пытайтесь одновременно показать планировку, район, документы и условия сделки. Выберите вопрос, снимите один проверяемый признак, обозначьте предел вывода и предложите следующий шаг без срочности. Всё, что требует замеров, официальных сведений или заключения профильного специалиста, проверяйте отдельно.

В карточках указаны хук, место съёмки, голосовой текст, экранные титры, подпись и спокойный призыв. Формулировки можно подстроить под собственную речь, но их нельзя превращать в обещания. Не гарантируйте цену, срок прода-

жи, одобрение ипотеки, юридическую безопасность или инвестиционный результат.

Чередуйте способы подтверждения, чтобы лента не выглядела серией одинаковых чек-листов. Используйте непрерывный маршрут, сравнение в одинаковых условиях, натуральный звук, обезличенный документ, замер, рабочую заметку или фрагмент согласования. Меняйте и точку зрения: первый просмотр покупателя, подготовка собственника, удалённый показ, семейный бытовой сценарий, аренда или сбор документов.

Цены, правила, транспортные интервалы, режимы работы, банковские условия и состав документов меняются со временем и зависят от юрисдикции. Перед публикацией сверяйте их с официальными источниками. Адреса, номера квартир, документы, лица, голоса, ключи, коды доступа, семейные обстоятельства и мотивы сделки нельзя показывать без отдельного понятного согласия.

Удобная рабочая связка: вопрос зрителя → наблюдение в кадре → способ перепроверки → граница компетенции → следующий шаг без давления. Если монтаж подталкивает к решению сильнее, чем помогает проверить факт, вернитесь к исходному вопросу и уберите лишнее.

Показы объекта

Показ нужен для наблюдения, а не для экскурсии по удачным ракурсам. Камера помогает проверить маршрут, свет, звук, хранение, проходы и бытовые сценарии. Удобные и спорные стороны снимайте в одинаковых условиях. Решение о пригодности объекта остаётся за клиентом.

Заранее согласуйте доступ к комнатам, шкафам, общим зонам и виду из окон. Если камера не подтверждает размер, постоянный уровень шума, техническое состояние или юридический статус, ограничьтесь наблюдением и назовите способ дальнейшей проверки.

1. Первые тридцать секунд после входа

Видео-ситуация. Покупатель входит в объект и хочет понять, на что смотреть сразу, пока эмоции не перехватили внимание.

Этап работы. Показ объекта.

Вопрос аудитории. На что смотреть сразу, пока эмоции не перехватили внимание?

Цель ролика. Дать зрителю критерий «первые тридцать секунд после входа» для проверки на просмотре, не подменяя выбор клиента.

Хук. "Не начинайте просмотр с кухни — сначала задержитесь здесь".

Кадр и действие. Снимите одним проходом входную дверь, прихожую и первый вид из неё. Формат — непрерывный маршрут или проход без скрывающих склеек.

Сценарий. Порядок в кадре: «Остановиться у входа и показать направление взгляда» → «Оценить место для верхней одежды, обуви и сумок» → «Проверить пересечение дверей и проходов» → «Только после этого перейти к комнатам». Кадр даёт критерий для сравнения, но не решает за клиента, подходит ли ему объект.

Текст на экране. "Первые тридцать секунд после входа".

Титры по ходу: "Остановиться у входа и показать направление взгляда" → "Оценить место для верхней одежды, обуви и сумок" → "Проверить пересечение дверей и проходов" → "Только после этого перейти к комнатам".

Подпись к публикации. На что смотреть сразу, пока эмоции не перехватили внимание? Вместо общей оценки оставьте последовательность: остановиться у входа и показать направление взгляда; оценить место для верхней одежды, обуви и сумок; проверить пересечение дверей и проходов; только после этого перейти к комнатам. Видео помогает заметить деталь; подтвердить её нужно измерением, документами или на месте.

Маркер доверия. Снимите проверку по теме «первые тридцать секунд после входа» одним планом; цифру называйте только после видимого замера.

Призыв без давления. На следующем просмотре начните не с общей оценки, а с действия: остановиться у входа и показать направление взгляда.

Адаптация. Для пустой квартиры добавьте нейтральную схему возможной мебели без точных размеров, если они не измерены.

Что проверить перед публикацией. Проверьте, что в кадре нет номера квартиры, ключей с маркировкой и личной корреспонденции.

Граница приватности. Не снимайте адресную табличку, соседей и лица жильцов без согласия.

2. Маршрут по квартире без хаотичных поворотов

Видео-ситуация.Первое впечатление легко отвлекает от вопроса: Как понять логику планировки по короткому видео?

Этап работы.Показ объекта.

Вопрос аудитории.Как понять логику планировки по короткому видео?

Цель ролика.Перевести вопрос «Как понять логику планировки по короткому видео?» в наблюдаемый критерий и следующий шаг проверки.

Хук."Если после ролика непонятно, где какая комната, показ снят не для клиента".

Кадр и действие.Идите от входа по естественному маршруту и не делайте монтажных скачков. Формат — непрерывный маршрут или проход без скрывающих склеек.

Сценарий.Начните с плана «Назвать исходную точку». Следом поставьте «Показать переходы между общими и частными зонами». Средняя часть: «Один раз вернуться в центральную точку». Финальный план — «Завершить общий план с понятным направлением». По видео можно заметить деталь; окончательный вывод требует осмотра и, где нужно, замеров.

Текст на экране. "Маршрут по квартире без хаотичных поворотов". Титры по ходу: "Назвать исходную точку" → "Показать переходы между общими и приватными зонами" → "Один раз вернуться в центральную точку" → "Завершить общим планом с понятным направлением".

Подпись к публикации. Как понять логику планировки по короткому видео? Ответ складывается из конкретных кадров: «Назвать исходную точку», «Показать переходы между общими и приватными зонами», «Один раз вернуться в центральную точку» и «Завершить общим планом с понятным направлением». По ролику можно увидеть признак, но не завершить проверку объекта.

Маркер доверия. Сохраните исходный фрагмент по теме «маршрут по квартире без хаотичных поворотов» до монтажа: по нему должно быть видно основание вывода.

Призыв без давления. Добавьте вопрос «Как понять логику планировки по короткому видео?» в заметку по объекту и отделите факт от впечатления.

Адаптация. Для дистанционного клиента добавьте голосовые ориентиры только после проверки.

Что проверить перед публикацией. Сверьте названия помещений и заявленную планировку с актуальными документами и фактическим состоянием.

Граница приватности. Уберите из кадра семейные фотографии, экраны устройств и документы на столах.

3. Дневной свет без фильтров

Видео-ситуация. При очном или удалённом просмотре клиент хочет проверить, можно ли верить светлой картинке в объявлении.

Этап работы. Показ объекта.

Вопрос аудитории. Можно ли верить светлой картинке в объявлении?

Цель ролика. Показать дневной свет без фильтров без выигрышных умолчаний и готового вердикта.

Хук. "Один и тот же угол без филь

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.