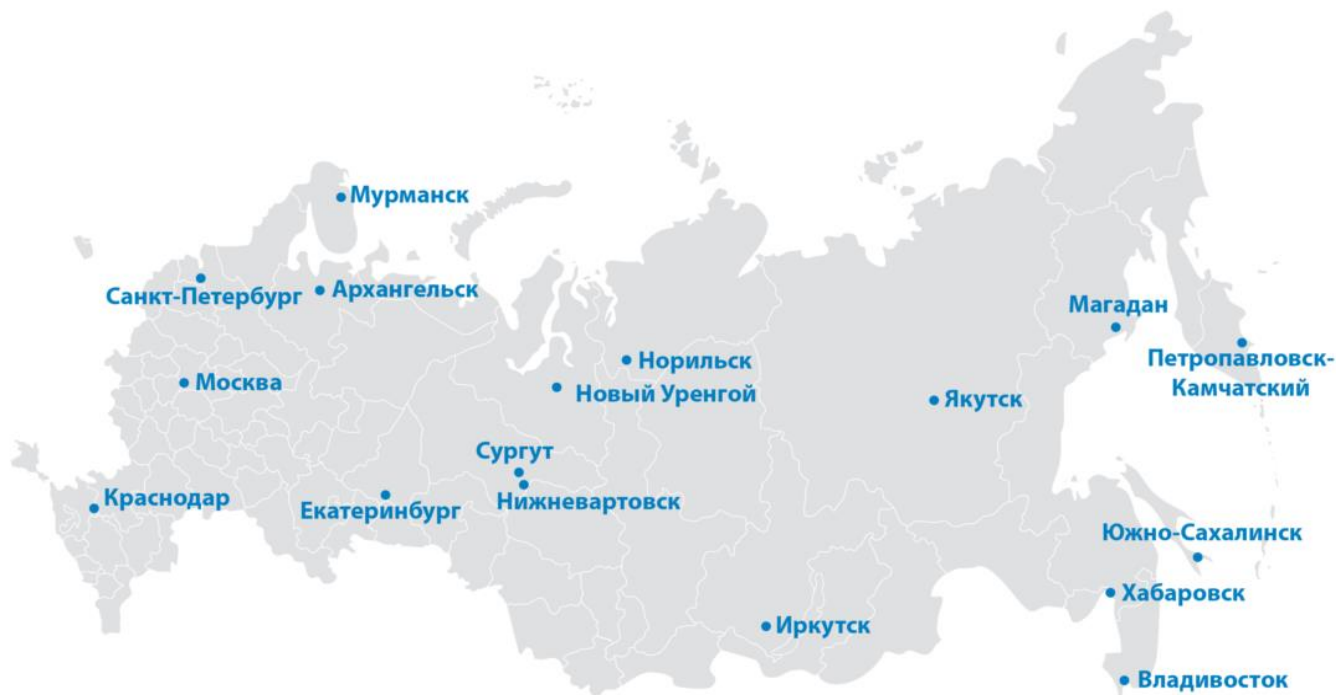


**ГК «Эталон»
АО «Центральное управление недвижимости»**

Методы развития региональных продаж

1. Региональные представительства

ГК «Эталон» под брендом ЛенСпецСМУ 16 лет назад открыла первое региональное представительство



На текущий момент у ГК «Эталон» 15 региональных представительств в РФ



2. Работа с Агентствами недвижимости

- Совместная работа с Агентствами недвижимости в регионах РФ

3. Рекламная деятельность

- ТВ
- Интернет
- Радио
- Наружная реклама
- Печатные издания



4. PR деятельность

- Выездные консультации по приобретению недвижимости
- Участие в выставках и семинарах
- Участие в значимых событиях и мероприятиях в городах РФ

5. Программы корпоративного сотрудничества

- Дополнительные скидки сотрудникам предприятий и организаций – партнеров ГК «Эталон»

6. Взаимодействие с банками



7. Программы лояльности для региональных покупателей

- Карта «Недвижимость двух столиц» - предоставление специальных условий по приобретению недвижимости
- Компенсация расходов на дорогу
- Бесплатные автобусные экскурсии на объекты ГК «Эталон»

8. Обучение региональных представителей



Недвижимость ГК «Эталон» покупают жители:

- **Всех субъектов РФ (более 600 населенных пунктов)**
- **Государств ближнего и дальнего зарубежья (более 20 государств)**

Спасибо за внимание!



ЛОГОТИП

ГК «Эталон»

АО «Центральное управление недвижимости»

Адрес: Санкт-Петербург, Богатырский пр., 2 (ст. м. «Пионерская»)

Контакты для связи: +7 (812) 380-05-25; 8 800 333-05-25

Онищенко Ирина Вадимовна - Директор по продажам ГК «Эталон»

Федоров Андрей Дмитриевич - Руководитель регионального направления АО «ЦУН»

Web-сайт: <http://www.lenspecsmu.ru/>

