

РАЗВИТИЕ  
И СОПРОВОЖДЕНИЕ  
СТРОИТЕЛЬНЫХ  
КОМПАНИЙ

+7 804 333 0919  
profit-lab.ru

# ОЩУЩЕНИЯ И ЦИФРЫ

Методы оценки  
эффективности, отчеты  
и аналитика в продажах  
девелопера



## Маркетинг и продажи в девелопменте

Помогаем застройщикам создавать и продавать  
востребованный на рынке продукт

- 6 лет в недвижимости
- более 30 городов в географии проектов
- помогли продать более 25 000 квартир

# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

## ЧТО ОБЫЧНО ИЗМЕРЯЮТ В ПРОДАЖАХ

- Качественные и количественные показатели
- Традиционные и маркетинговые показатели



# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

## ЧТО ОБЫЧНО ИЗМЕРЯЮТ В ПРОДАЖАХ

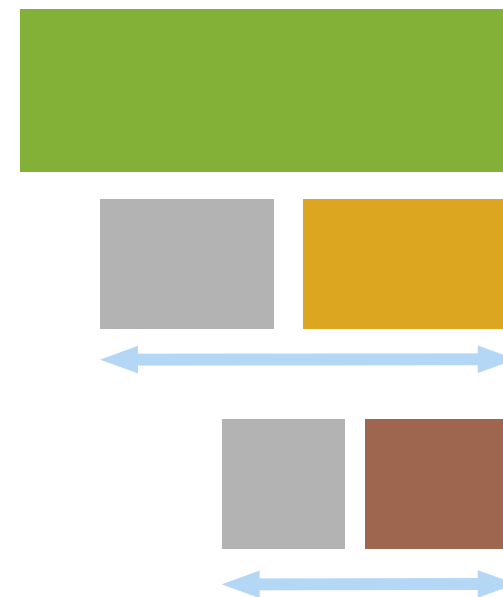
- План продаж (**количество, м<sup>2</sup>, выручка**)
- Средний чек / Средняя стоимость м<sup>2</sup>
- Стоимость лида и сделки
- Конверсии



# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

КОНВЕРСИЯ НОРМАЛЬНАЯ ИЛИ МОЖНО УВЕЛИЧИТЬ?

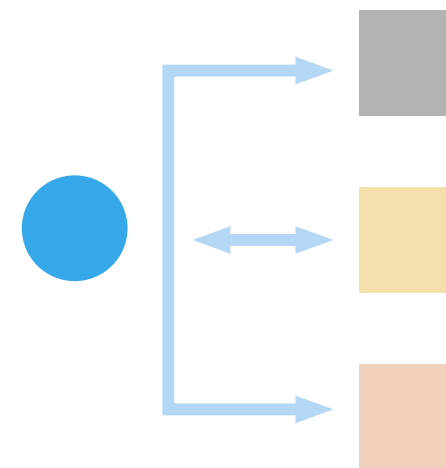
- Как определить, есть ли перспектива роста
- Откат в качестве работы без системного контроля



# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

## СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

- Функционал РОПа и точки регулярного контроля
- Регламенты и автоматизации
- Эффективность менеджеров
- Совместные мотивирующие мероприятия



# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

## СУПЕРВАЙЗИНГ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

- Внешний или внутренний супервайзинг?
- Какие звонки слушать и как оценивать
- Квалификация супервайзера
- Возврат на доработку
- Супервайзинг работы в CRM
- Демотивация за критические ошибки

от **5** до **20%**  
лидов возвращаются  
на доработку

# КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА

## КАК ПОДРУЖИТЬ МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

- Холодные лиды? Ощущения и цифры
- Совместные KPI
- Скорость и автоматизация обработки лидов
- Интеграция всех источников, включая мессенджеры и соцсети

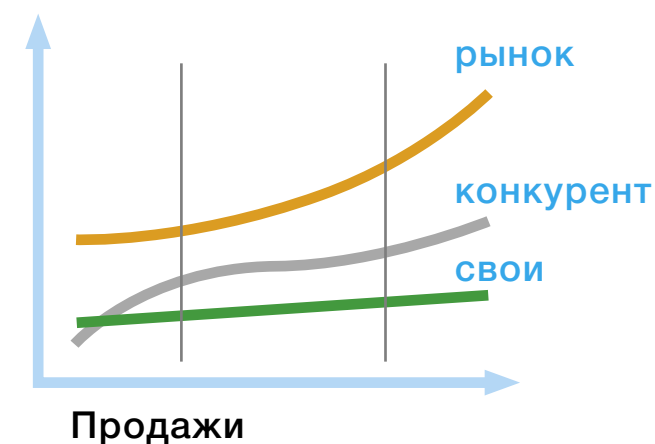
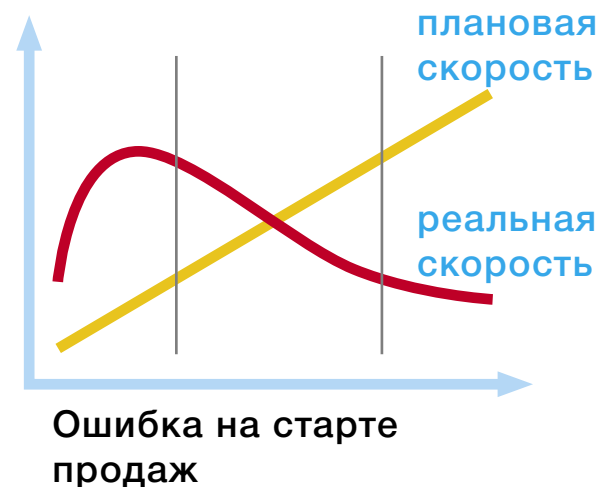
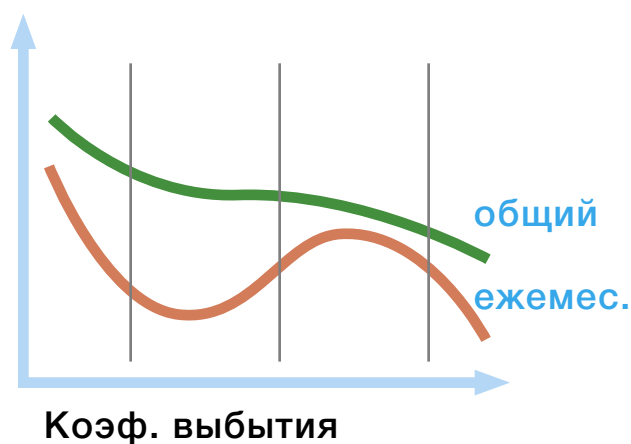
«ВСЕ»  
= 8-10%



# НЕОЧЕВИДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ПРОДАЖАХ ДЕВЕЛОПЕРА

## СКОРОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

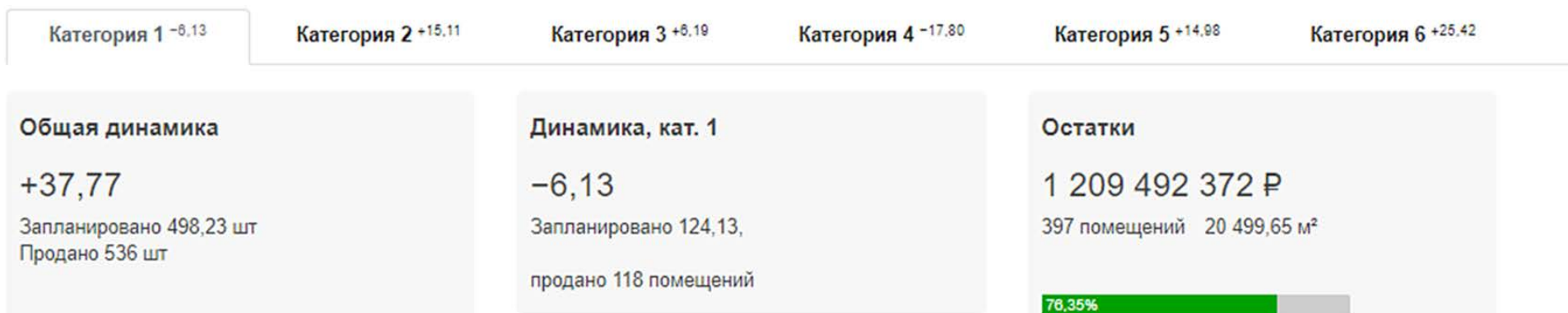
- Скорость реализации – на что ориентироваться коэффициент выбытия, привязка к рынку и конкурентам



# НЕОЧЕВИДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ПРОДАЖАХ ДЕВЕЛОПЕРА

## ЛИКВИДНОСТЬ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

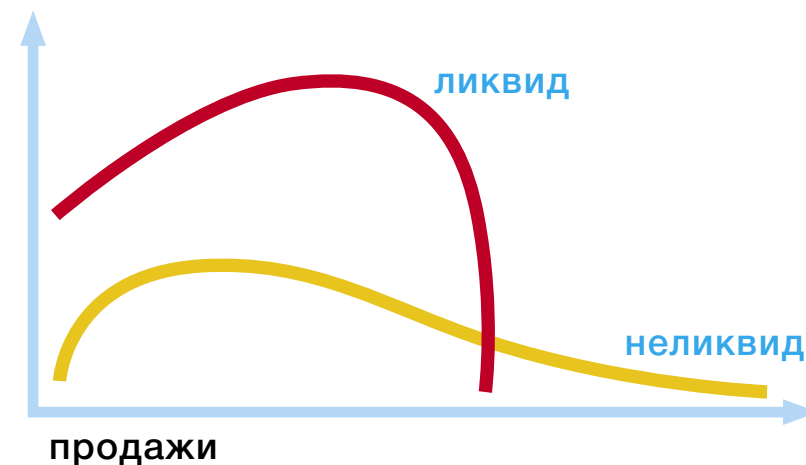
- Первичный прогноз и реальная востребованность
- Скорость реагирования
- Проектирование новых объектов



# КЕЙС

40 000 000 РУБ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ

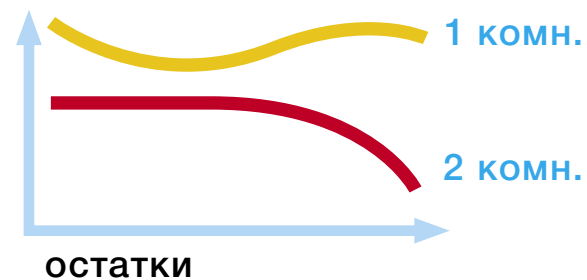
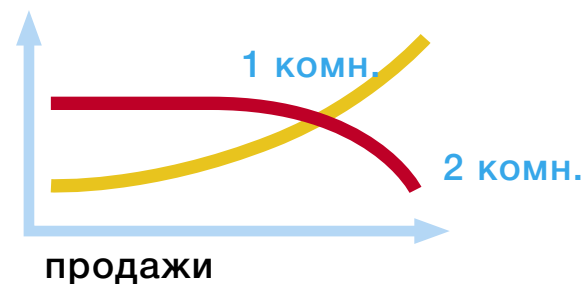
- Определение базовой цены (в зависимости от стратегии)
- Распределение квартир по ликвидности
- Дифференцированное ценообразование
- Отчет по ликвидности
- Динамическое ценообразование



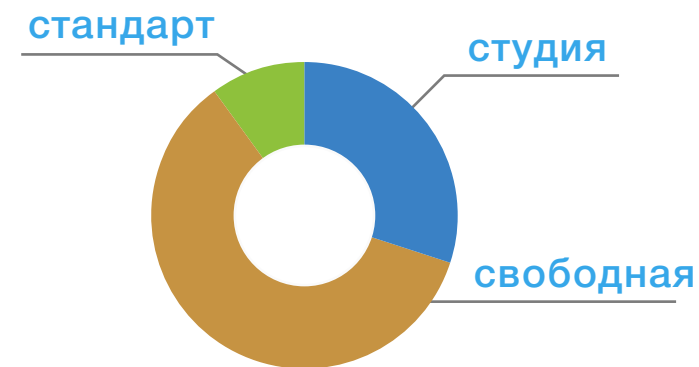
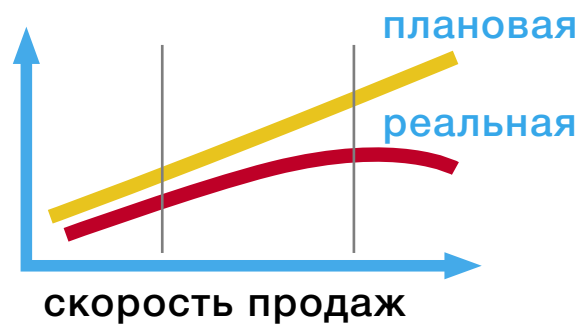
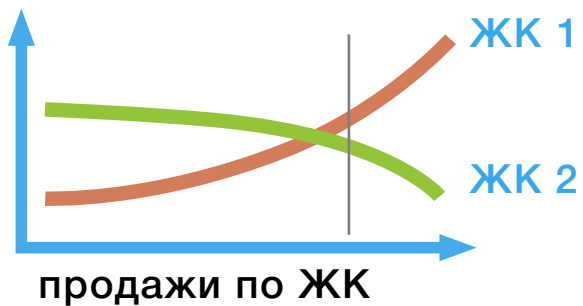
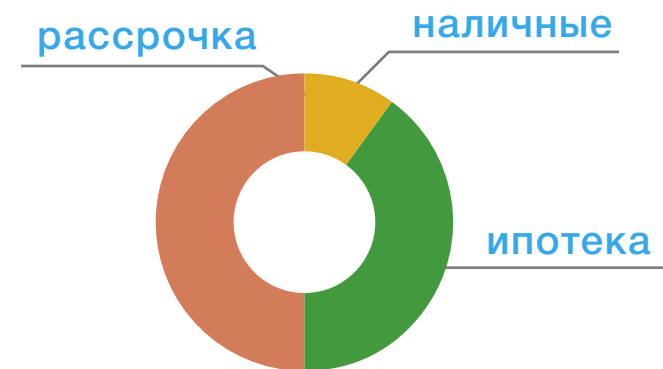
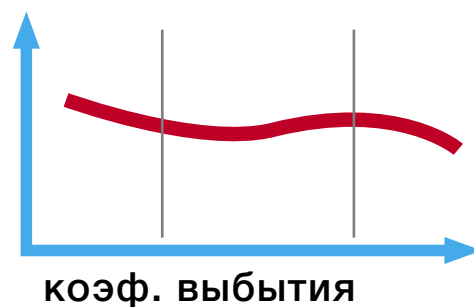
# НЕОЧЕВИДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ПРОДАЖАХ ДЕВЕЛОПЕРА

## АНАЛИЗ ДАННЫХ

- Группировка данных
- Аналитическая визуализация
- Данные по региональному и общему рынку

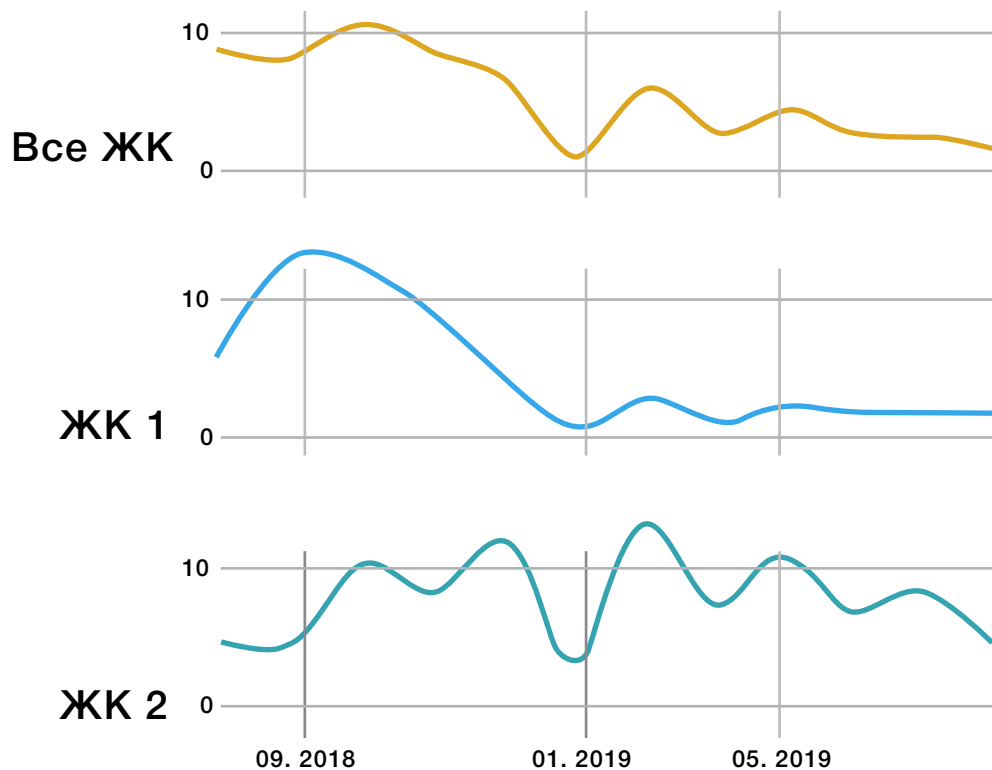


# АНАЛИЗ ДАННЫХ

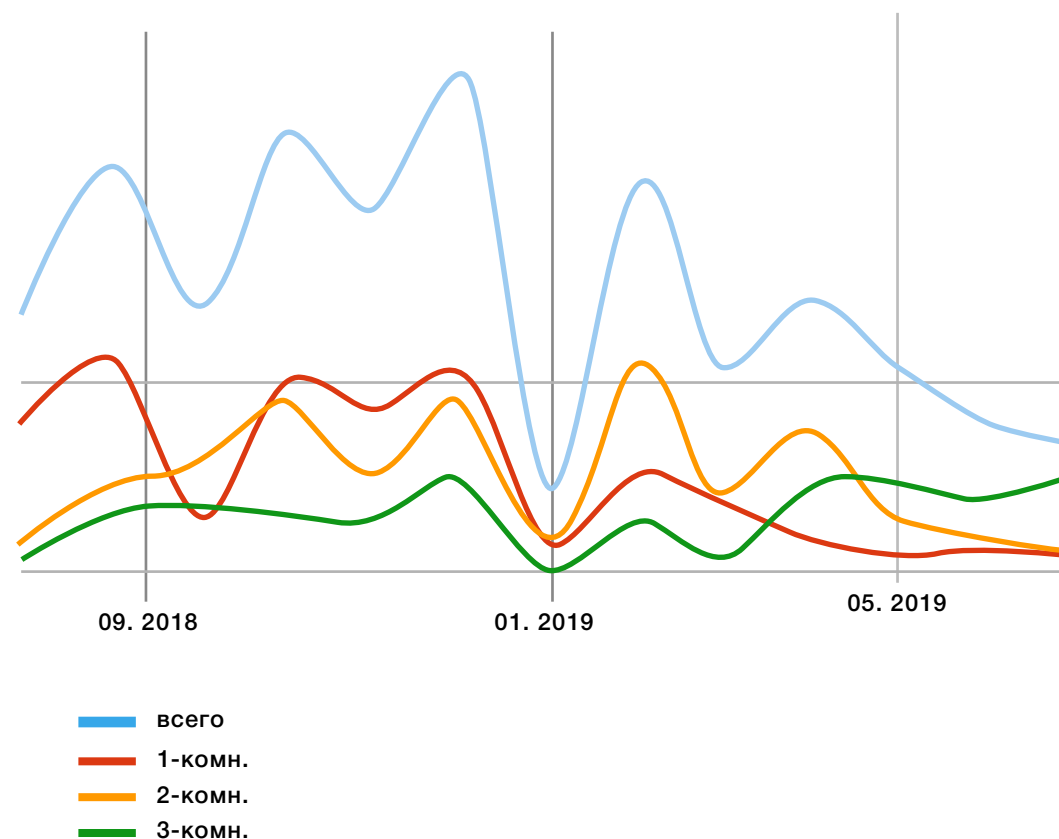


# АНАЛИЗ ДАННЫХ

Коэф. выбытия



Продажи



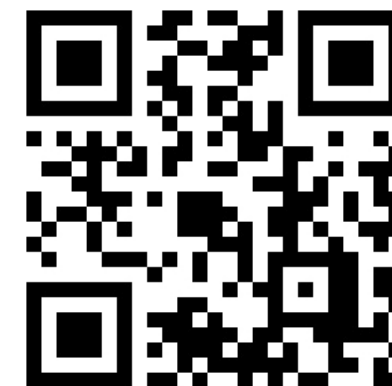
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



**БОНУСЫ**



Александр Таптыгин

+7-904-895-9999

taptygin@profit-lab.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

**7-11**  
ОКТАБРЯ