



ПЕРВЫЙ ЦЕНТР НОВОСТРОЕК

**Маркетинг в новостройках: обзор важнейших показателей
для собственников агентств при выборе партнера**

Рубин Дмитрий Иосифович

+79818872174

@pcn_estate

F-CN.RU

P-C-N.RU

Исходные показатели известные всем

- 1 Конверсия сайтов
- 2 Конверсия продаж

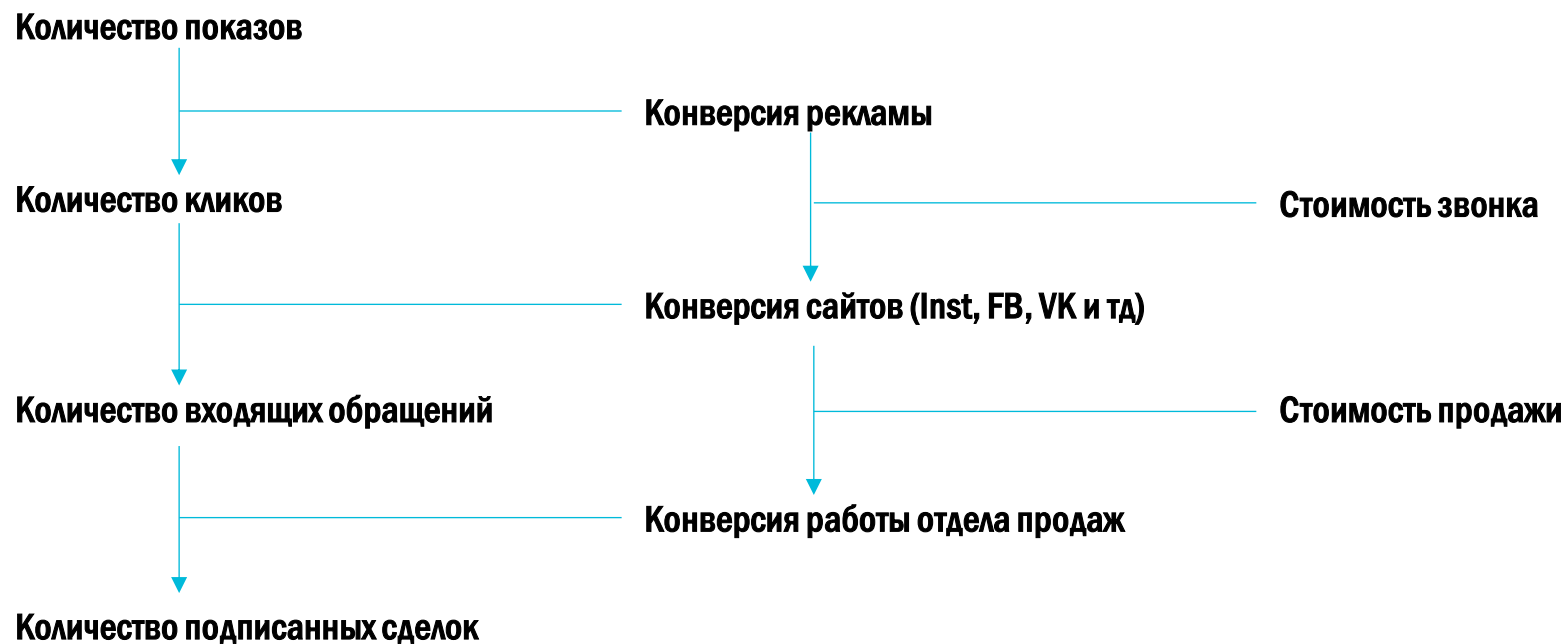
Исходные показатели известные многим

- 1 CTR рекламы
- 2 Средний чек

Исходные показатели которые никто не считал

- 1 Инфраструктурная стоимость звонка
- 2 Инфраструктурная стоимость сделки

Сквозная аналитика



Коммерческие (инфраструктурные) издержки

Абсолютно все издержки:

- **Офис**
- **Маркетинг**
- **ЗП бухгалтера**
- **Налоги**
- **...**
- **Уборщица и тд**

Кроме комиссионного вознаграждения менеджеров и дивиденды собственников агентства

Коммерческие (инфраструктурные) издержки

#1

Инфраструктурная стоимость ЗВОНКА

Коммерческие издержки в
рублях делим на количество
входящих обращений

#2

Инфраструктурная стоимость СДЕЛКИ

Инфраструктурная стоимость
звонка делим на конверсию
продаж в долях единицы

Упрощенный пример

- Офис – 100 000 руб
- Маркетинг – 300 000 руб
- ЗП бухгалтера – 40 000
- Налоги – 100 000
- ...
- Уборщица – 10 000
- и тд

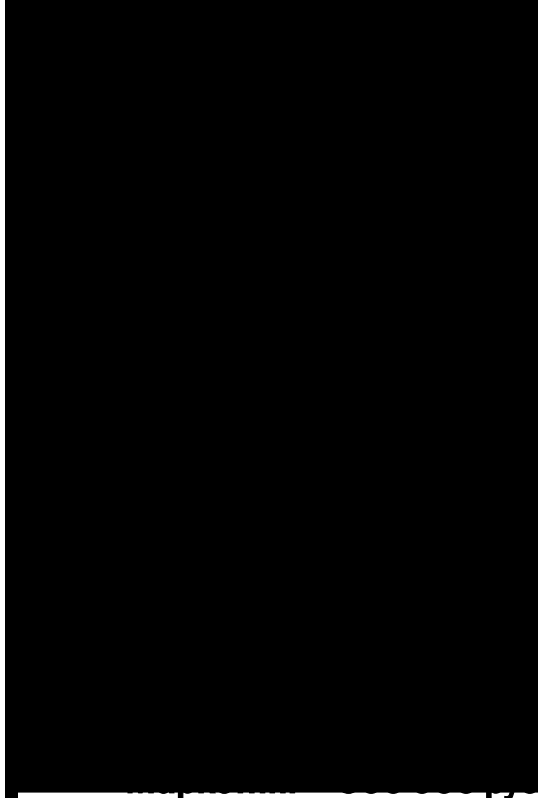
ИТОГО ЗАТРАТ: 800 000 руб.

**Количество входящих обращений:
300 шт**

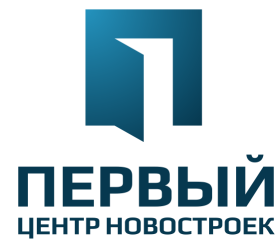
**Инфраструктурная
стоимость звонка: 2 666,67 руб.**

**Конверсия продаж за прошлый
(аналогичный) период: 11,6 звонков/ сделка
(8,62%)**

**Инфраструктурная
стоимость сделки: 30 935,84руб.**



пример



- ЗП бухгалтера – 40 000
- Налоги – 100 000
- ...
- Уборщица – 10 000
- и тд

ИТОГО ЗАТРАТ: 500 000 руб.

**То что выгодно для агента
не всегда выгодно
для агентства**

01

**Всегда проводите
сквозную аналитику**

02

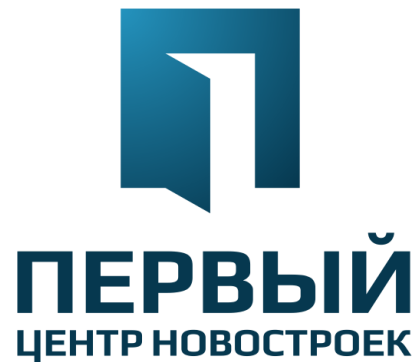
**Переводите сквозную
аналитику в частное русло**

03

**Не плывите против течения
и ищите новые русла**

04





**Дмитрий
Рубин**

+79818872174

88124073836

rubind@ya.ru

info@f-cn.ru

F-CN.RU

Спасибо за внимание!