

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

ALLIO
АВТОМАТИЗАЦИЯ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА

Инструменты управления спросом: как заточить бизнес-процессы под продажи в условиях неопределенности?



Новая среда продаж

94% пользователей Интернета из России



хотя бы один раз покупали что-то через Интернет

Online-часть пути потребителя до пандемии

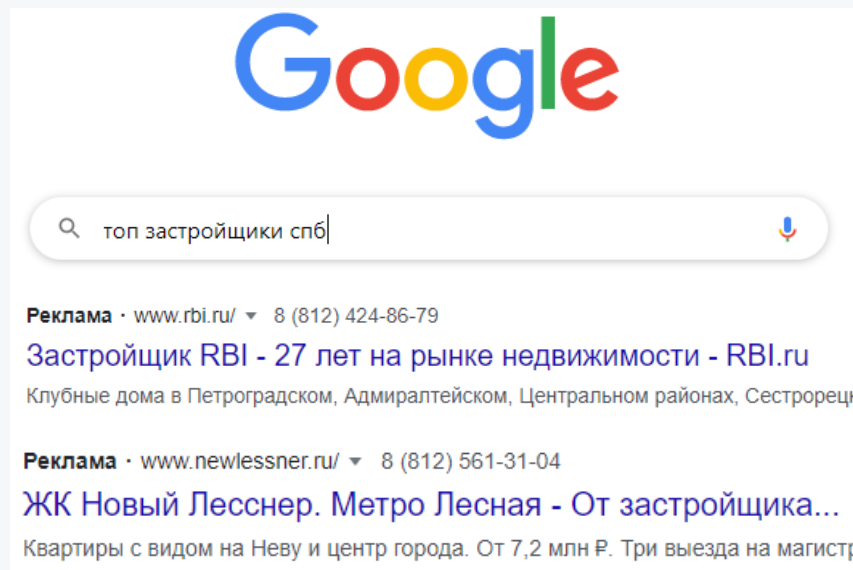
Поиск информации
о застройщике



Изучение
предложения



Выбор
конкретного ЖК



Заявка менеджеру
через лид-форму/
заказ звонка



Заполните поля формы.
Наш специалист свяжется с вами,
чтобы обсудить все вопросы.

Ваше имя

Номер телефона

Условия обработки данных

Жду звонка



Переход к личному общению:
офис продаж, просмотры

Online-часть пути потребителя **после пандемии**

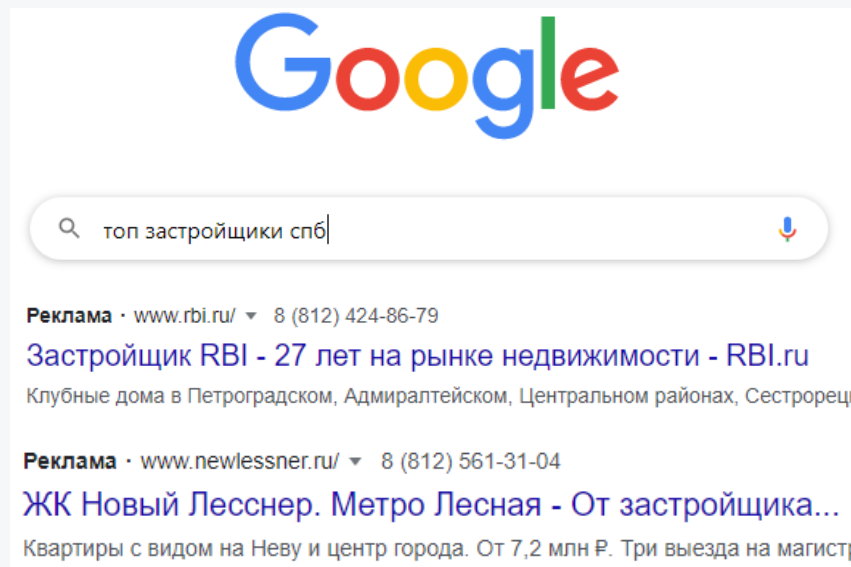
Поиск информации
о застройщике



Изучение
предложения



Выбор
конкретного ЖК



Взаимодействие
на сайте



Если личное общение
исключено, **что дальше?**



Лид или не лид, вот в чем вопрос

1.

Отправить заявку

Заполните поля формы.
Наш специалист свяжется с вами,
чтобы обсудить все вопросы.

Ваше имя

Номер телефона

Условия обработки данных

Жду звонка

3.

Бронирование

Фамилия, имя, отчество полностью

Телефон

Вам придёт СМС с кодом для подтверждения брони

Я согласен (-на) с условиями обработки персональных данных

Отправить

Войти в лич

2.

Имя

Телефон

E-mail

Удобное время для звонка ✓

Даю согласие на обработку персональных данных

Забронировать квартиру

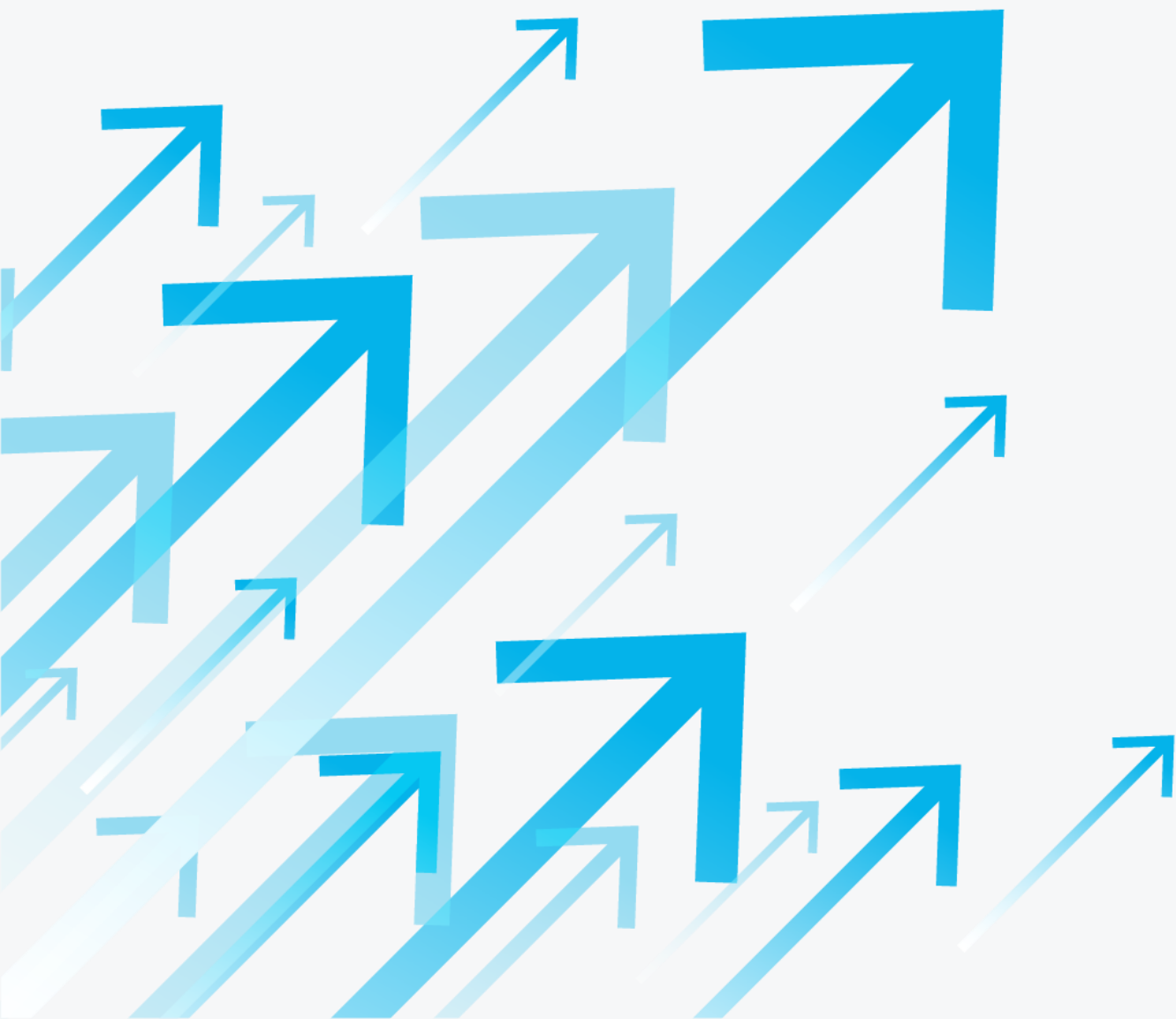
«Забронировать online»: временная мера?

- СБОР ЛИДОВ?

- ДИСТАНЦИОННАЯ ПОКУПКА В КАРАНТИН?

_____ ИЛИ _____

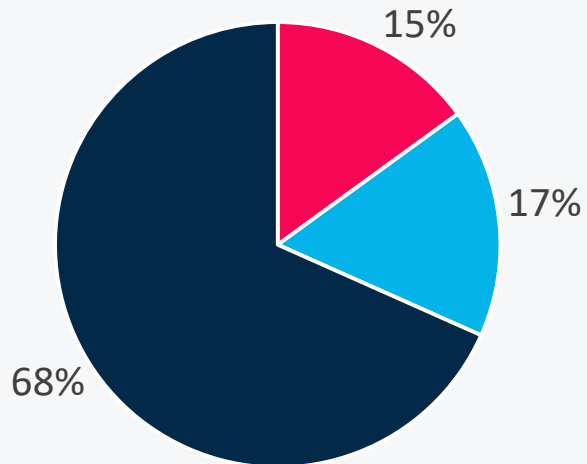
НОВЫЙ ПУТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ?



КАК ЭТО РАБОТАЕТ В
РЕАЛЬНОСТИ?
**МЫ РЕШИЛИ
ПРОВЕРИТЬ**

Исследовано 60 застройщиков из разных
регионов РФ.

Возможности бронирования **online**



15 % платное бронирование без участия менеджера

17% самостоятельное бесплатное бронирование на 1-3 дня

68% бронирование только через менеджера

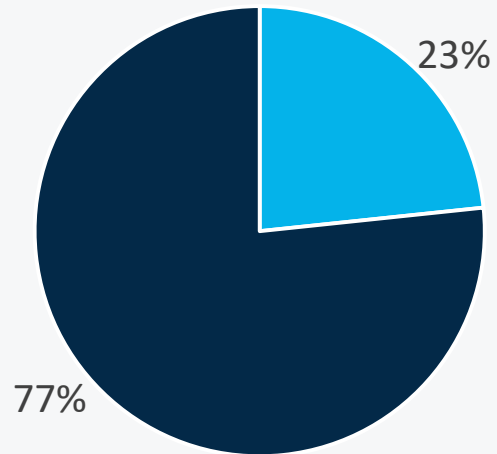
Узнать результаты
по своей компании:



Исследовано 60 застройщиков из разных регионов РФ.

Личный кабинет online

Личный кабинет на сайте



Также используется функционал «Избранное» или «Корзина» для персонализации.

23 % функционал личного кабинета на сайте

77% личный кабинет отсутствует

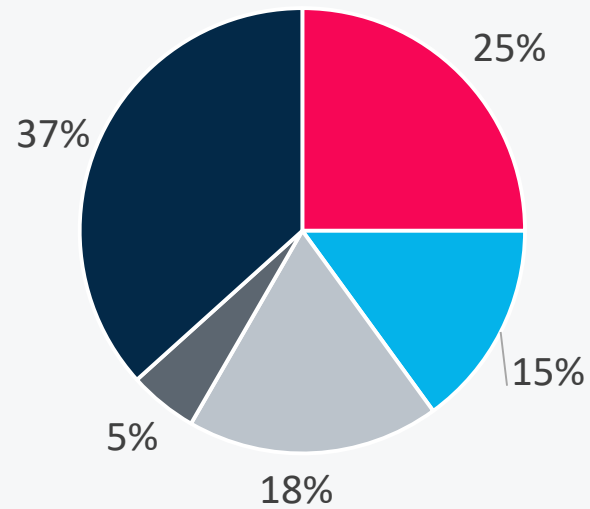
Узнать результаты по своей компании:



Исследовано 60 застройщиков из разных регионов РФ.

Работа менеджеров online

Менеджер перезвонил после взаимодействия с бронью на сайте через



- Контакт быстрее 20 мин
- Контакт в течение 1 часа
- Контакт в течение 1 раб.дня
- Контакт через сутки и более
- Нет контакта

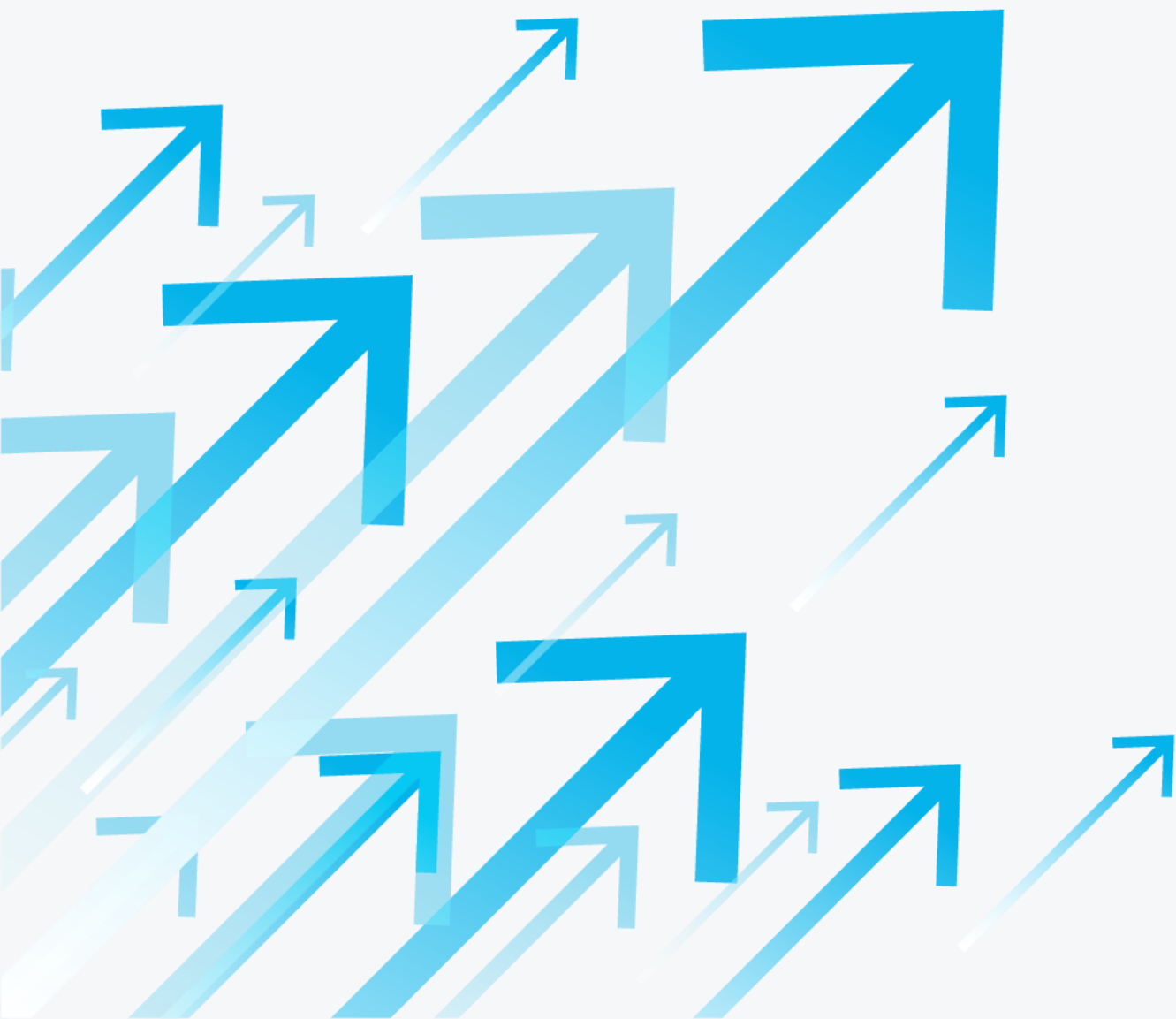
Узнать результаты
по своей компании:



Исследовано 60 застройщиков из разных регионов РФ.

Что в итоге?

1. Дистанционная покупка **реализуема**
2. Пока что это не полноценная online-сделка, для совершения которой пользователю достаточно **внутреннего функционала сайта**
3. Клиентская сторона перехода в online **не проработана**



КАК БЫТЬ ГОТОВЫМ К
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
И ПРОДАВАТЬ ONLINE?

Переход в новые реалии: **внешняя сторона**

1. Продумать, как **меняется путь клиента на сайте**: новые разделы, изменение структуры блоков.
2. Добавить **шаги online-сделки**.
Знакомство покупателя с инструментом, описание этапов покупки.
3. Предоставить клиенту **всю информацию для выбора** в дистанционных условиях (без личного общения)
4. Удобное **online-взаимодействие**: ЛК и бронирование

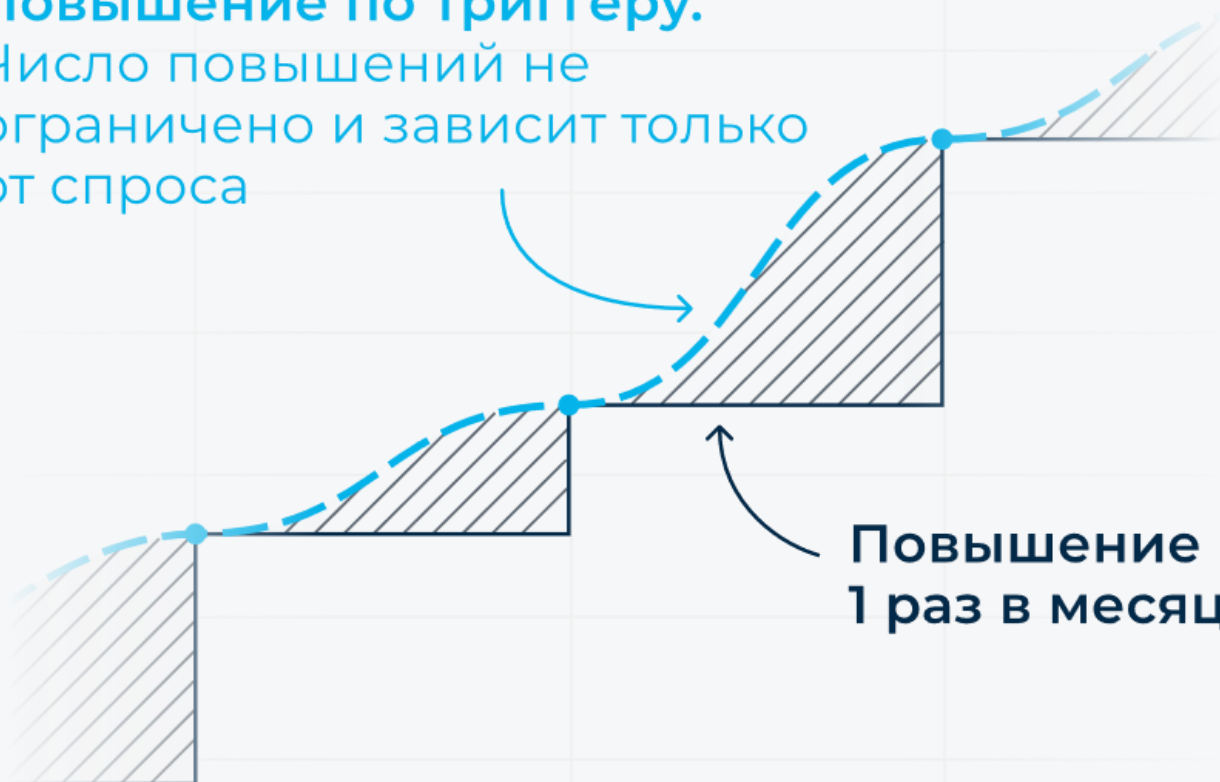
Переход в новые реалии: **внутри застройщика**

1. Мгновенное **обновление информации о наличии** внутри ОП и на всех внешних ресурсах.
2. Автоматизированные **отчеты по бронированиям и продажам**, который можно смотреть **реал-тайм**.
3. Оперативное **управление ценой** и мгновенное обновление при необходимости

Пример: оперативное управление ценой

Повышение по триггеру.

Число повышений не ограничено и зависит только от спроса



За день 27.07.2020 в 1 ЖК

8 броней

162 квартир
повышено

Суммарно увеличение

+ 3 млн руб

Условия:

- 1 ЖК
- 1080 квартир
- класс комфорт
- не сдан, в продаже
- 3,9 млн средняя цена квартиры на старте

ГОТОВНОСТЬ К НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

=

АВТОМАТИЗАЦИЯ РУТИНЫ

+

REAL-TIME ДАННЫЕ

+

КОНТАКТ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

Спасибо за внимание!

Приходите знакомиться **стенд A23** выставки В2В.

Ольга Финикова

Маркетолог Allio

8 (812) 642-71-37

info@allio.ru

www.allio.ru

