

**Маркетинговая стратегия  
девелопера и каналы продаж  
на меняющемся рынке**

# ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК ЮФО



На 1 жителя возводится:

**0,9 м<sup>2</sup>**

в Москве

**5,4 м<sup>2</sup>**

в Краснодаре

**3,3 м<sup>2</sup>**

в Новороссийске

# ПРИБЫЛЬ



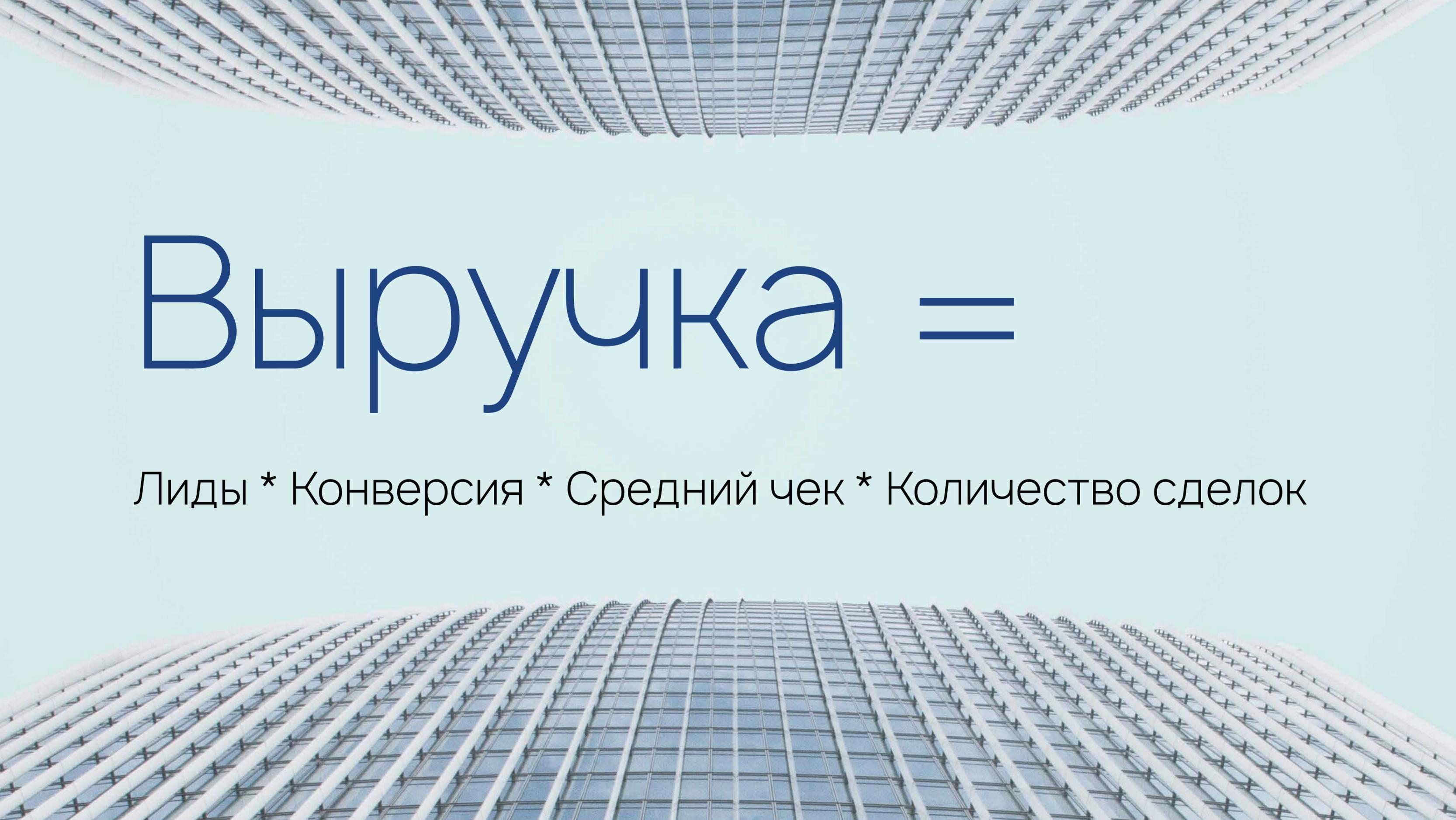
## ПРОДАТЬ ДОРОЖЕ

- Создание востребованного продукта
- Упаковка и коммуникации
- Динамическое ценообразование и максимизация \$ с каждого лота



## ПРОДАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ

- В выбранном темпе, без остатков
- С меньшей себестоимостью продажи



# Выручка =

Лиды \* Конверсия \* Средний чек \* Количество сделок

## **Задача:**

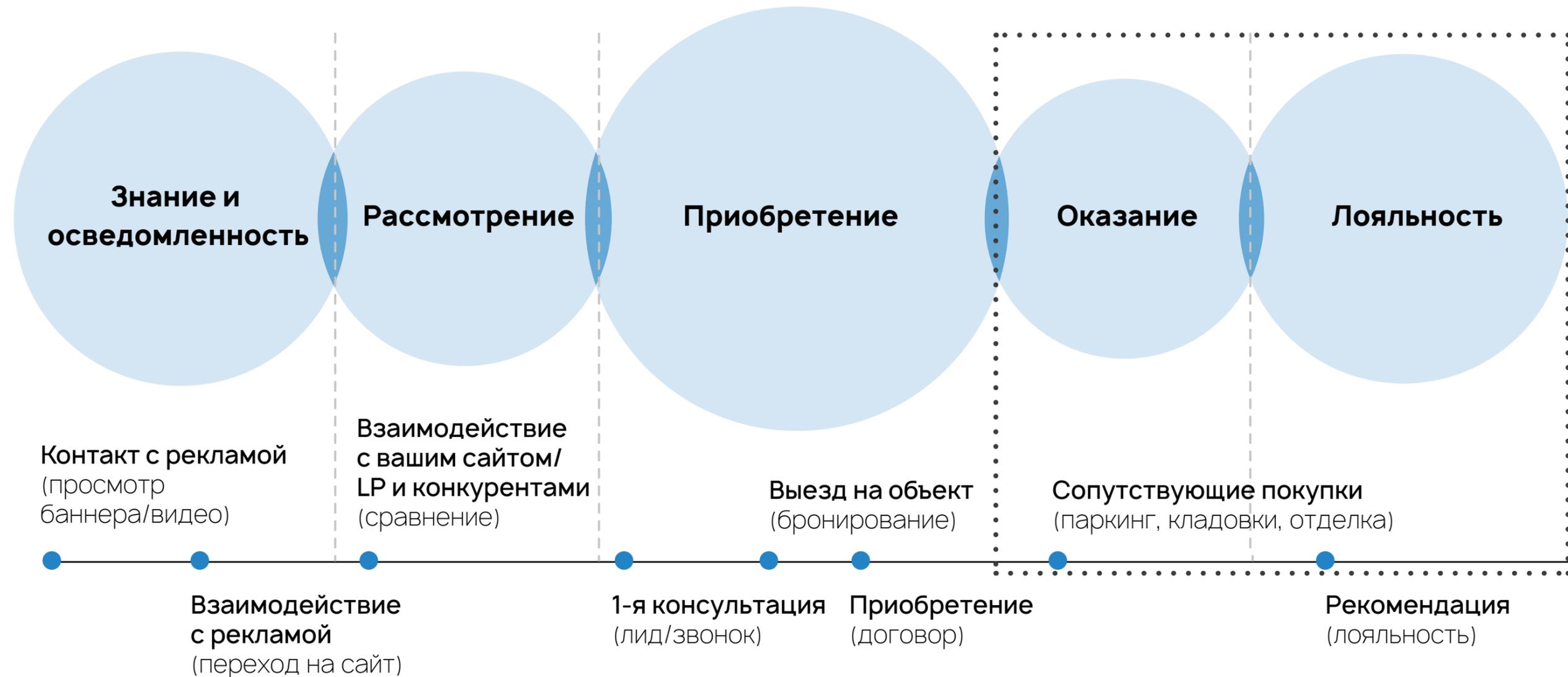
Средний чек за квартиру - 3 млн. руб.

Агентское вознаграждение - 3%

Стоимость лида - 3 тысячи.

При какой конверсии прямой канал продаж становится не самым эффективным?

# ЭТАПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ



# СПРАВКА:

В настоящий момент:

**4 548**

домохозяйства проживают  
в квартирах в сданных домах;

**2 108**

дольщиков проектов  
в активной стадии реализации;

**на 270-300**

дольщиков прирастает база  
клиентов ежемесячно

То есть, на 30 сентября 2020 года база клиентов составит **6 956** дольщиков/домохозяйств.

Даже если только 30% из них лояльны компании компания может получить:

- Отзывы и видеоотзывы
- Рекомендации
- Допродажи
- Повторные продажи

# ТРЕЙД-ИН

7 лет

срок погашения  
ипотеки

21%

сделок  
по трейд-ин

10%

внутренний  
обмен

# ИНВЕСТОРЫ

## Объем покупки инвестора



**3-5**  
ЛОТОВ



**на 12-16**  
млн. руб



**от 150**  
КВ.М.

**80%**

преимущественно  
проживают в том же  
регионе

в **50%**

случаев у компании  
есть пул постоянных  
инвесторов

до **70%**

инвесторов приходит  
напрямую в отдел  
продаж

## Скидки

**22%**

не дают  
скидки

**37%**

до 5%  
скидки

**23%**

до 10%  
скидки

Остальные – индивидуально.

# ПАРТНЕРСКИЕ ПРОДАЖИ

Типичные пары: **Бизнес-предтеча – Бизнес-наследник**

Предтеча	Наследник	Пример
Продает	Обслуживает	Девелопер - УК
Планирует	Реализует	Архитектор - Строитель
Диагностирует	Чинит	Технадзор – Ремонт
Доставляет	Обслуживает	Поставщик - УК
Первый этап	Второй этап	Строители - Дизайнеры

# КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

4-6%

2019 год

12-15%

2020 год

# КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

## Прямые продажи

- Прямые продажи с лидгена
- Допродажи
- Повторные продажи
- Продажи по рекомендации
- Трейд-ин
- УК как канал продаж
- Инвесторы
- Продажи внутри компании
- Партнерские продажи
- Корпоративные продажи
- Инвесторы
- Активные продажи
- Холодные продажи

## Агентские продажи

Профессиональные агенты

- в регионе присутствия
- в других регионах

Непрофессиональные агенты

- рекомендации
- UDS и т.д.

# ВОРОНКА МАРКЕТИНГА И ВОРОНКА ПРОДАЖ

## Конверсии маркетинга

1. Рекламных сообщений и каналов
2. Сайта в целом и форм захвата
3. Конверсией «заявка-лид».

На этом этапе выбраковываются спамы, повторные, недозвоны, обращения не по квартирам.

4. и т.д.

## Конверсии продаж

**K1:** Лид - показ/встреча

**K2:** Показ - бронь

**K3:** Бронь - сделка

Итого: лид/сделка

# КОНВЕРСИЯ 10% - ЭТО ХОРОШО?

**10 сделок**, но в структуре:

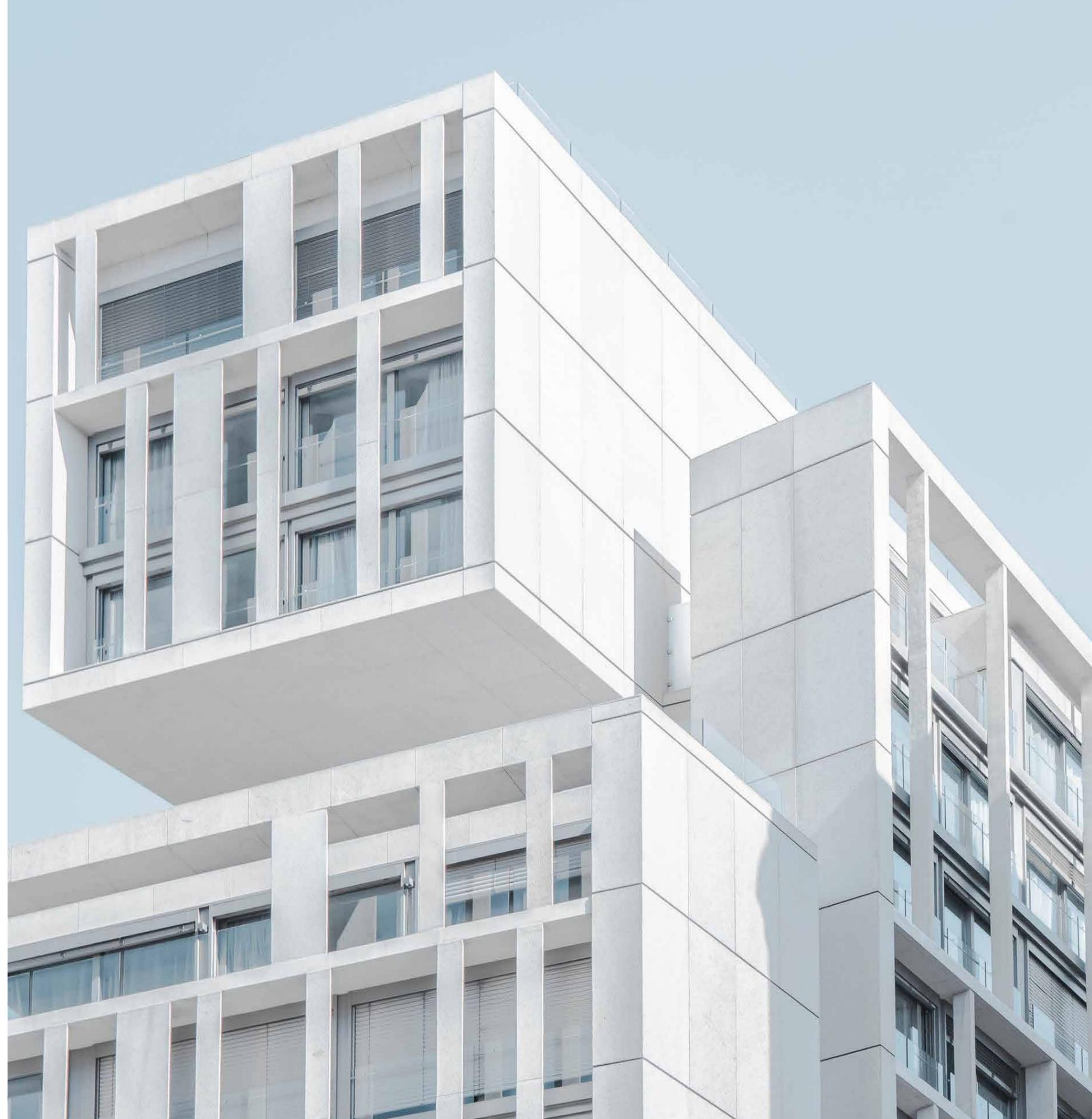
- 5 сделок агентских  
из 10 лидов
- 2 сделки по рекомендации  
из 2 обращений по акции «Приведи друга»
- 3 прямые продажи

Тогда конверсия получается  $3/88 = 3,4\%$

Мысли про маркетинг  
в недвижимости в инстаграм:



[@realestatica](https://www.instagram.com/realestatica)



Канал	Возможная доля в продажах	Расходы на привлечение (от среднего чека)	
Повторные продажи	4-7%	1%	Рассылки Бонус/скидка за повторную покупку
Продажи по рекомендации	10-20%	1,1%	Рассылки Маркетинговые материалы 1% бонусы рекомендателю
Трейд-ин внутренний	5-10%	1%	Маркетинговые материалы
Продажи через УК	3-5%	0,5%	Бонус для сотрудников УК
Продажи внутри компании	2-3%	0,5-1%	Скидка-бонус
Продажи инвесторам	5-7%*	до 1%	Скидка-бонус Вознаграждение МОП (или ч/з РОП)
Партнерские продажи	2-3%	до 1%	Маркетинговые материалы
Корпоративные продажи	7-10%	1-2%	Скидка корпоративным клиентам
<b>ИТОГО:</b>	<b>37-66%</b>		
Агентский канал	30-50%	1,5-4%	Агентское вознаграждение Материалы для агентов Обучение агентов Подарки и награждения
Прямые продажи по лидгену	?	3-5%	