

«Маркетинг и продажи на аутсорсе» – успешная бизнес-модель для застройщика»



Почему у одного застройщика есть продажи, у другого нет?

Это зависит от ряда факторов:

- как работает отдел продаж;
- какая рекламная кампания у объекта;
- специфика самого объекта;
- уникальность предложения на рынке;
- дополнительный сервис и другие факторы.



Почему проектная работа – это успешная бизнес-модель, которая выгодна и для застройщика, и для агентств?

Предлагая застройщикам «Маркетинг и продажи на аутсорсе», с первого месяца в среднем мы получаем следующие результаты:

Количество целевых обращений достигает 150-200% от последних показателей

Конверсия увеличивается в 10 раз

Если у застройщика был 1-3%, мы доводим ее до 10%

Количество сделок

Выход на плановые показатели, согласно графику продаж

Количество региональных обращений увеличивается на 30%



Главное преимущество, которое получает и застройщик, и агентства – прибыль с продажи недвижимости.

- Повышение спроса и популярность проекта ведет к появлению целевых клиентов, готовых покупать.
- Продавать такие проекты становится более выгодно и проще, т.е. агентствам интереснее продавать такие проекты и получить повышенные комиссионные.
- Кроме того, активно работает субагентское направление, которое позволяет привлекать не только агентства Санкт-Петербурга, но и выходить на региональный рынок.



Как показывает практика данная бизнес-модель работает и позволят добиваться хороших результатов, как для застройщика, так и для партнеров ГК ПЛЮС.

ВЫВОД. Успешная, потому что выгодная:

- ✓ Увеличение спроса;
- ✓ Появление целевых клиентов, готовых покупать;
 - ✓ Повышенные комиссионные;
 - ✓ Значительное увеличение прибыли.

