

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# ТЕХНОЛОГИИ И ПРИЧИНЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ АГЕНТСТВ

ВИДЫ, ЗАДАЧИ И ФУНКЦИИ  
DIDGITAL - СИСТЕМ

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



Высокая конкуренция



Включает государственные сервисы:  
МФЦ, ГосУслуги



Агрегаторы - монополисты



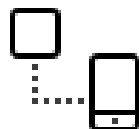
Доступность информации – основной конкурент в борьбе за клиента



# ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА



Эффективная работа с большим объемом информации



Агентство недвижимости – цифровая платформа для взаимодействия продавца и покупателя



Риэлтор – компетентный источник актуальной информации



# ЗАЧЕМ НУЖНА АВТОМАТИЗАЦИЯ?



Увеличение дохода компании



Четкая система контроля



Уменьшение потери клиентов



Рост лояльности и доверия  
компании



Единая защищенная  
информационная база



# ВИДЫ СИСТЕМ И ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ОНИ ВЫПОЛНЯЮТ

## ПО ФУНКЦИОНАЛУ:



**Операционные:** для управления клиентами и повышения их лояльности



**Аналитические:** для анализа накопленной информации о клиентах, продажах, маркетинге

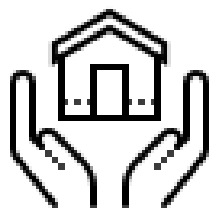


**Комбинированные:** сочетают в себе функции первых двух

7-11  
ОКТАБРЯ



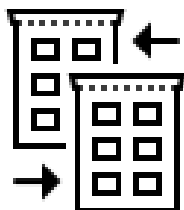
# ВИДЫ СИСТЕМ И ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ОНИ ВЫПОЛНЯЮТ



## ПО НАЗНАЧЕНИЮ

**Универсальные:** не имеют специфики

**Отраслевые:** разработаны для участников рынка недвижимости



## ПО ИСТОЧНИКУ

Разработанные IT-компанией

Написанные участниками рынка



# КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ С ВЫБОРОМ СИСТЕМЫ?



Проанализируйте технологию работы вашего АН



Зафиксируйте задачи, которые хотите решить с помощью CRM



Выгрузите список всех CRM-систем  
(уделите особое внимание профильным системам)



Определитесь с ценовым диапазоном



Свяжитесь с отделом продаж выбранных систем и попросите провести вам демо-презентацию



Обратите внимание на оперативность обработки запроса  
(также оперативно будет с вами работать служба техподдержки)



Оставьте пару лучших CRM и протестируйте их



Ориентируйтесь не только на функциональность,  
но и на интерфейс



# АВТОМАТИЗАЦИЯ – НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ПУСТЫЕ ТРАТЫ?

## АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОЗВОЛИТ ВАМ:



Увеличить количество заключаемых сделок



Повысить уровень удовлетворенности клиентов



Создать инструмент контроля соблюдения маркетингового бюджета и измерения эффективности маркетинговых мероприятий



Измерить эффективность качества работы сотрудников и отделов компании

7-11  
ОКТАБРЯ





# АВТОМАТИЗАЦИЯ – НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ПУСТЫЕ ТРАТЫ?

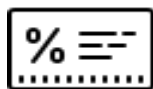
## АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОЗВОЛИТ ВАМ:



Внедрить инструмент построения системы мотивации и начисления бонусов



Уменьшить потери клиентов на этапе первичного обращения



Создать единую защищенную базу клиентов и всей исторической информации по ним



Создать единую информационную платформу компании за счет интеграции с сайтом компании, хранилищем электронных документов и проч.

7-11  
ОКТАБРЯ



# ВЫГОДА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ DIDGITAL-СИСТЕМ В ЦИФРАХ

НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ  
С ЧИСЛЕННОСТЬЮ ШТАТА 100 ЧЕЛОВЕК  
В ГОРОДЕ-ПОЛУМИЛЛИОННИКЕ



2 года использования CRM позволили агентству недвижимости увеличить количество сделок на 59%



При оптимизации бюджета увеличилось количество входящих заявок в 3 раза



За этот же период конверсия из заявок клиентов в сделки увеличилась на 30%

7-11  
ОКТАБРЯ



# АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ИЛИ НЕТ?

Учитывая тенденции в отрасли за последние 2-3 года, можно с уверенностью сказать, что участники рынка, не повышающие скорость работы и сервис, перестанут существовать в ближайшем времени.

## Вы конкурентноспособны?

7-11  
ОКТАБРЯ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# Спасибо за внимание!

Спикер – Первушин Кирилл Игоревич  
Исполнительный директор  
агентства недвижимости «Риэлти Групп»



7-11  
ОКЛЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

