

# I девелоперская Олимпиада РСН-2026

## Направления, критерии допуска и оценки

Для участия в I девелоперской Олимпиаде РСН-2026 все участники и представляемые ими кейсы должны соответствовать **общим требованиям**, единым для всех направлений и сессий.

Общие требования определяют базовый уровень качества, экспертности и практической ценности кейсов и являются обязательным условием допуска к участию в Олимпиаде.

Независимо от выбранного направления, каждый кейс оценивается с точки зрения:

- экспертности спикера и качества публичного выступления
- практической применимости и эффективности предложенных решений
- инновационности и потенциала масштабирования
- экономической целесообразности и возможности внедрения

Соответствие всем общим требованиям является необходимым условием для участия в Олимпиаде.

**Помимо общих требований, отдельные направления могут содержать индивидуальные требования, отражающие специфику конкретных сессий.**

Перечень индивидуальных требований приводится в описании соответствующих сессий и применяется в дополнение к общим требованиям, указанным выше.

# 01/ Направления Олимпиады

## Маркетинг, PR и продажи

- М01. Вирусный маркетинг в девелопменте
- М02. Старт продаж
- М03. Взрыв продаж через исследования
- М04. Нестандартные приёмы стимулирования продаж
- М05. Инструменты продаж
- М06. Брендинг в девелопменте
- М07. Эффективные PR-инструменты
- М08. SMM в девелопменте
- М09. Выстраивание партнёрских продаж
- М10. Интеграция маркетинговой аналитики и продаж
- М11. Долгосрочные отношения с покупателем
- М12. Оформление офиса продаж

## Управление девелоперским бизнесом

- У01. Инструменты повышения производительности команд
- У02. Системы мотивации топ-менеджеров
- У03. Приёмы удержания лучших кадров
- У05. Противодействие потребительскому экстремизму
- У06. Лучшие практики расселения ветхого и аварийного жилья
- У07. Управление земельным банком
- У08. Управление закупочной деятельностью
- У09. Управление себестоимостью
- У10. Управление строительством
- У11. Управление эксплуатацией МКД
- У12. Управление эксплуатацией коммерческой недвижимости

- У13. Технологии коттеджного строительства

## Девелоперский продукт

- П01. Дворовая инфраструктура для семей с детьми
- П02. Инфраструктура МОП для семей с детьми
- П03. Мастер-планирование ЖК
- П04. Квартиография и планировки квартир
- П05. Инфраструктура ЖК для автовладельцев
- П06. Инфраструктура ЖК для спорта
- П07. Озеленение ЖК и ЭКО-повестка
- П08. Школа от застройщика
- П09. Архитектура многоэтажного и высотного строительства
- П10. Архитектура средне- и малоэтажной застройки
- П11. Архитектурная подсветка фасадов
- П12. Соседский центр
- П13. Фасадные решения МКД
- П14. Коммерция на нижних этажах МКД
- П15. Входные группы и подъезды МКД высоких классов
- П16. Входные группы и подъезды МКД массового сегмента

## Цифровизация и AI

- Ц01. Цифровая трансформация коммерческого блока
- Ц02. Сайт застройщика
- Ц03. Применение ИИ в продажах
- Ц04. Цифровизация работы с лидами
- Ц05. Цифровая эксплуатация, умный МКД
- Ц06. Цифровизация строительства
- Ц07. Цифровизация закупок и снабжения
- Ц08. Цифровизация проектирования

## 02/ Общие критерии допуска *(применяются ко всем направлениям и сессиям)*

Требования к кейсу:

- наличие инноваций, оригинальность идей
- экономическая целесообразность
- наличие практического применения или внедрения
- наличие перспективы масштабирования

Требования к спикеру:

- носитель знаний, а не приглашённый артист
- умение выступать публично

## 03/ Индивидуальные требования сессий

Каждое направление может содержать дополнительные условия, которые указываются в описании конкретной сессии и применяются в дополнение к общим критериям допуска.

### Маркетинг и продажи

#### М03. Взрыв продаж через исследования

Дополнительные требования:

- использование аналитики и маркетинговых исследований как ключевого инструмента
- подтверждённая связь между исследованиями и ростом продаж

## **М10. Интеграция маркетинговой аналитики и продаж**

**Дополнительные требования:**

- наличие интеграции аналитических инструментов с процессами продаж

## **Управление девелоперским бизнесом**

### **У06. Лучшие практики расселения ветхого и аварийного жилья**

**Дополнительные требования:**

- кейс должен быть реализован со стадии проектирования

### **У10. Управление строительством**

**Дополнительные требования:**

- кейс должен быть реализован со стадии проектирования

### **У13. Технологии коттеджного строительства**

**Дополнительные требования:**

- кейс должен быть реализован со стадии проектирования

# Девелоперский продукт

## П01. Дворовая инфраструктура для семей с детьми

Дополнительные требования:

- охват не менее 5 из 8 функциональных зон, включая:
  - прогулки и отдых
  - зоны для детей младшего и среднего возраста
  - спорт
  - массовые мероприятия
  - парковки и проезды
  - пикник и барбекю
  - выгул собак

## П03. Мастер-планирование ЖК

Дополнительные требования:

- кейс должен быть разработан со стадии проектирования

## П09–П16. Архитектурные и фасадные решения (архитектура, фасады, входные группы, коммерция)

Дополнительные требования:

- кейс должен быть реализован со стадии проектирования

## 04/ Критерии определения победителей

Определение победителей I девелоперской Олимпиады РСН-2026 осуществляется на основе экспертной оценки жюри с учётом совокупности критериев, единых для всех направлений и сессий.

Критерии определения победителей применяются к кейсам, допущенным к участию, и используются для сравнительной оценки выступлений в рамках каждой сессии.

При определении победителей учитываются следующие критерии:

- Инновационность и оригинальность предложенных решений
- Практическая ценность кейса и возможность его применения в отрасли
- Эффективность и результативность реализованных решений
- Масштаб и потенциал дальнейшего развития кейса
- Экономическая целесообразность и обоснованность предложенных решений
- Качество реализации и уровень проработки кейса
- Убедительность и логика презентации, качество публичного выступления

Решение о выборе победителей принимается жюри на основании комплексной оценки представленных кейсов с учётом специфики соответствующих направлений и сессий.