

Как цифровизация помогает повысить лояльность жителей

Докладчик

Дмитрий Добровольский

Руководитель направления IT

**СМ
СИТИ**

СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА

РЫНОК

Изменение требований
к застройщикам

Изменение запроса целевой
аудитории

ПОКУПАТЕЛЬ

Ожидает получить комплексный
продукт, в котором застройщик
выступает гарантом качества
и несёт ответственность за проект
после ввода в эксплуатацию



ЗАСТРОЙЩИК

Выполняет задачу максимально
охватить аудиторию, получить ее
лояльность



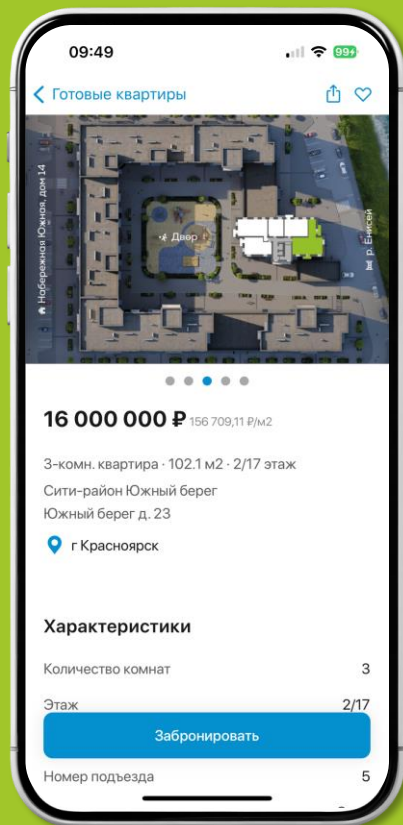
РЕШЕНИЕ

Формирование ЭКОСИСТЕМЫ, охватывающей путь клиента от выбора квартиры до комфортного проживания

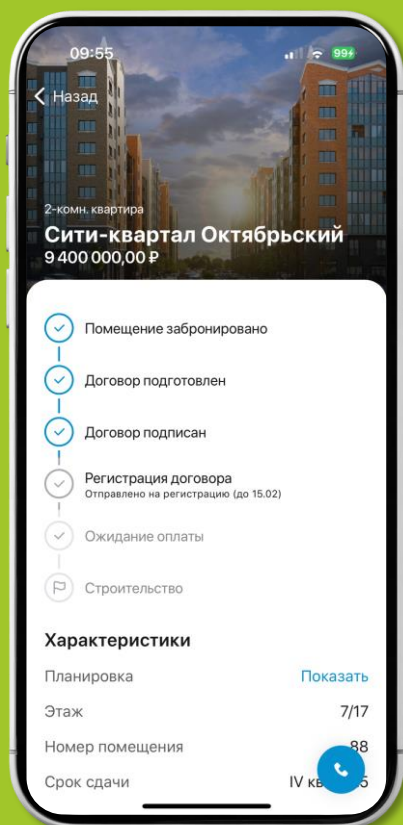
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЧАСТИ РЕШЕНИЯ

- Взаимодействие с застройщиком
- Цифровая УК
- Умная квартира

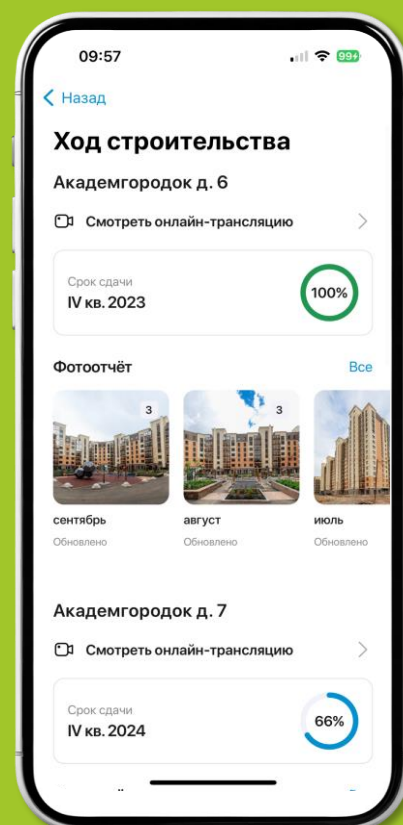
Взаимодействие с застройщиком



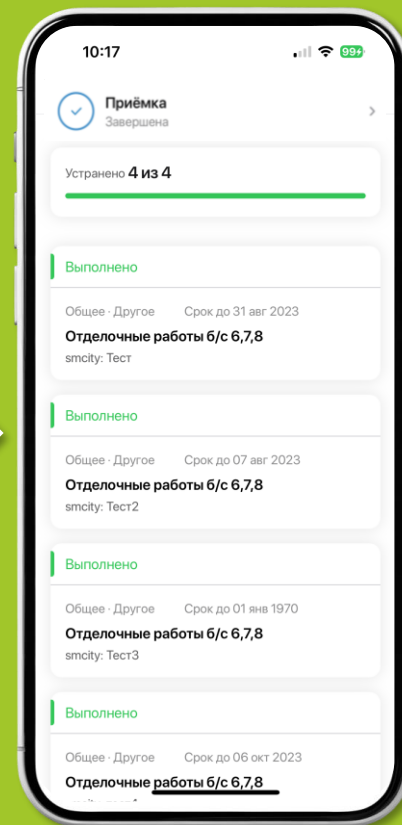
выбор и бронирование



этапы сделки



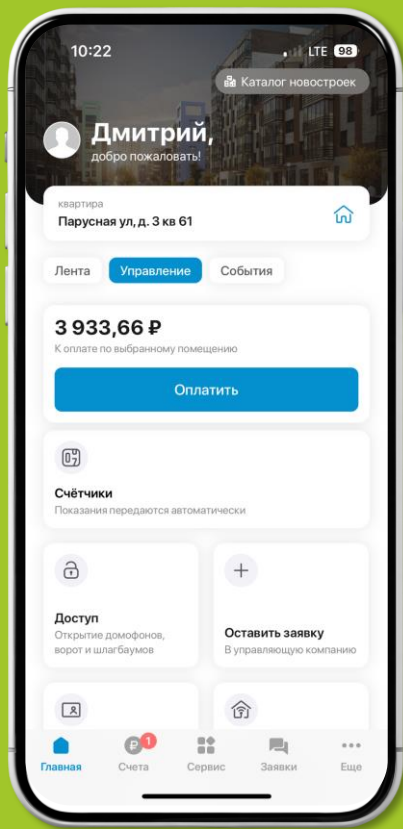
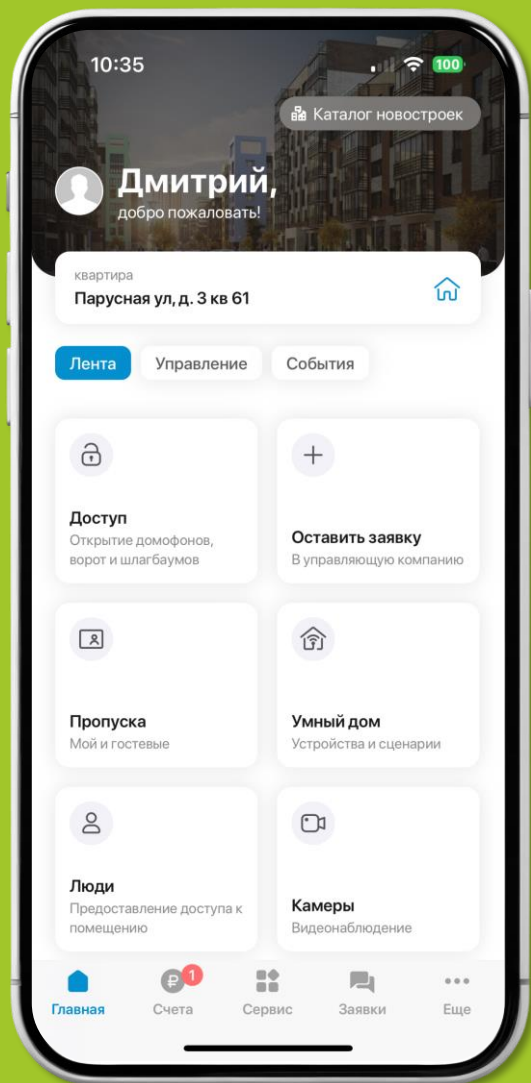
ход строительства

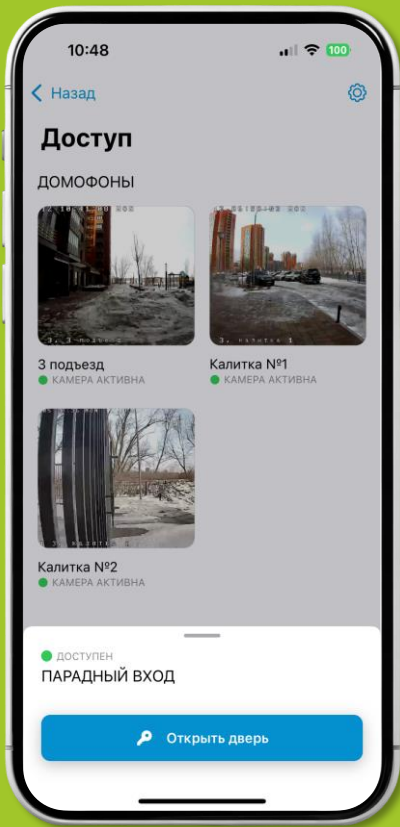


этапы приемки

Цифровая УК

КЛИЕНТ СТАНОВИТСЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕМ
сервисов современного жилого
комплекса для его комфортного
проживания

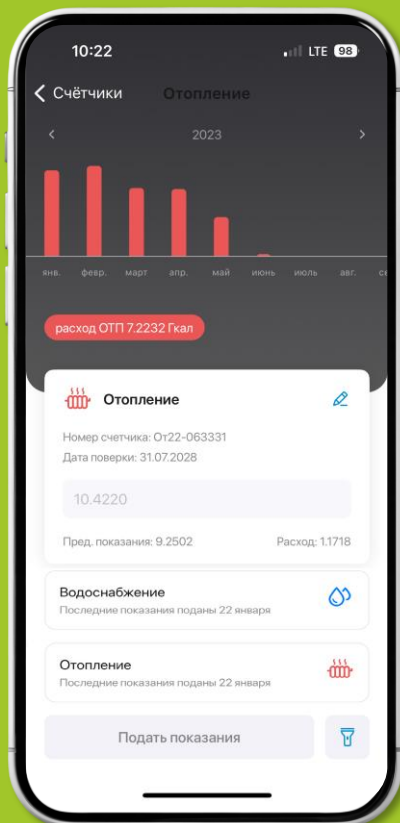




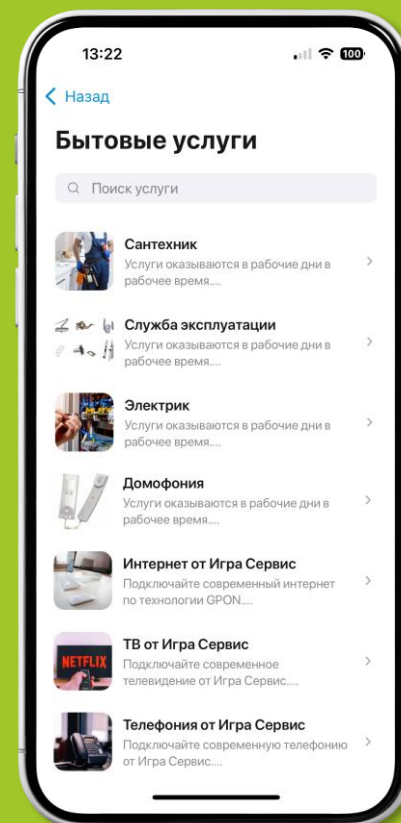
контроль
доступа



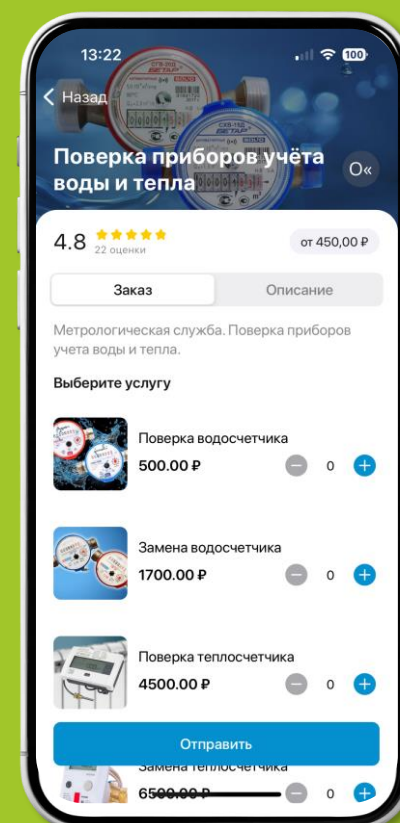
мониторинг



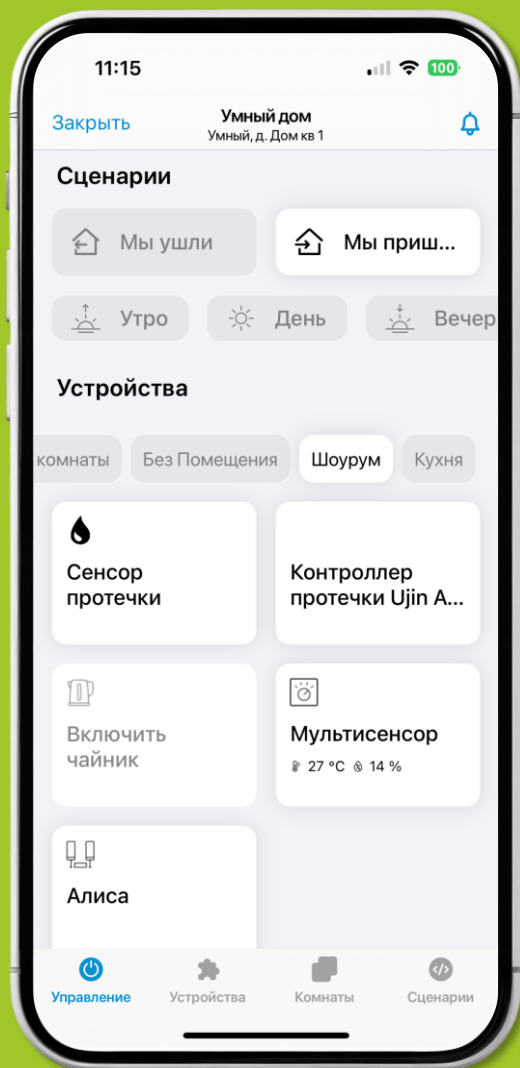
контроль
ресурсов



бытовые
услуги УК



маркетплейс



Умная квартира

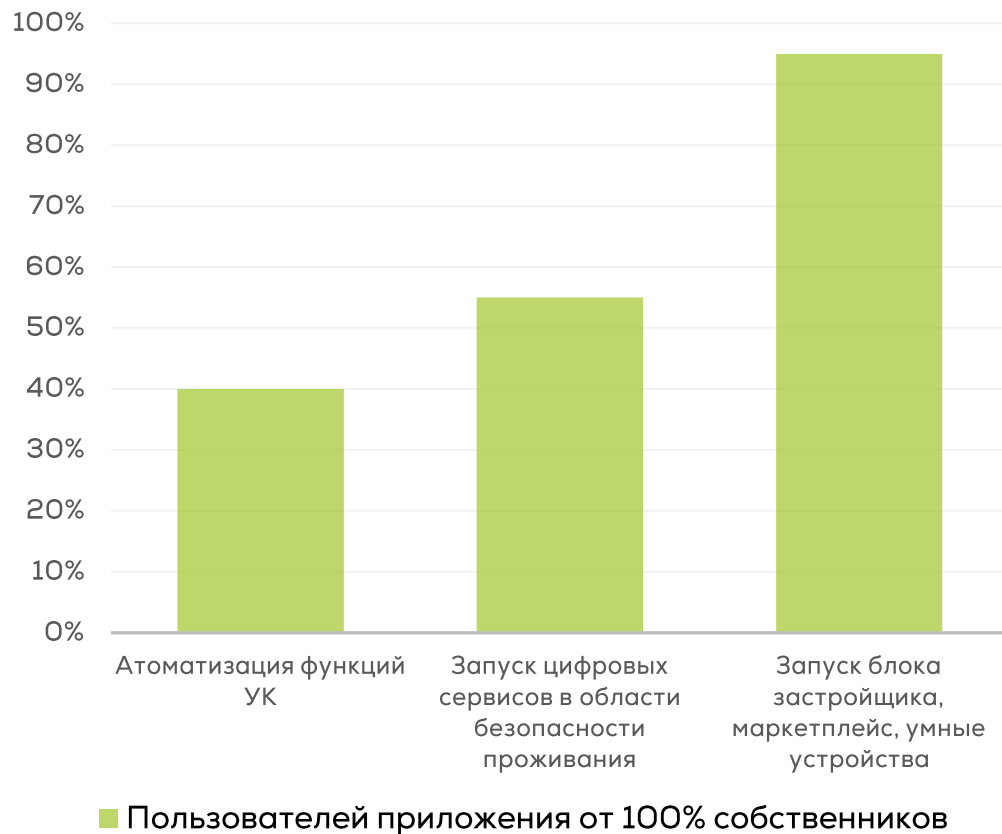
базовый комплект устройств с платформой индивидуального расширения умных функций в квартире

подключение аккаунта **Я**ндекс дает возможность голосового управления устройствами

А РЕШАЕМ ЛИ ЗАДАЧУ?



Проникновение приложения по мере запуска функциональных блоков



«Прямые» обращения в УК (личный визит или звонок в колл-центр)



ЧТО ВАЖНО!

Широкий функционал ЭКОСИСТЕМЫ предоставляет большие возможности для работы с аудиторией, но так же предъявляет высокие требования к качеству оказания услуг

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- Применение разработок в области ИИ



СТРОИТЕЛЬНАЯ ГРУППА

Спасибо за внимание!

sm-city.ru