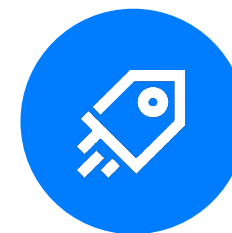


Продажи — это про клиентов



Рустам Хамдамов

Руководитель кластера Северо-Запад



самолет

2024

Вызовы рынка

01

Повышение
ключевой ставки

02

Отмена льготной ипотеки

03

Ужесточение условий
одобрения ипотеки

04

Выход региональных
конкурентов на рынок
Московского региона

05

Инфляция, рост
себестоимости

06

Недостаток рабочих
на стройке





2025

Принятые меры

01

Запущены новые инструменты продаж (рассрочка на 3/5/10 лет)

02

Разработаны новые ипотечные oferty

03

Изменена ассортиментная матрица — запустили продажу квартир без отделки

04

Регулярная актуализация единичных расценок и себестоимости

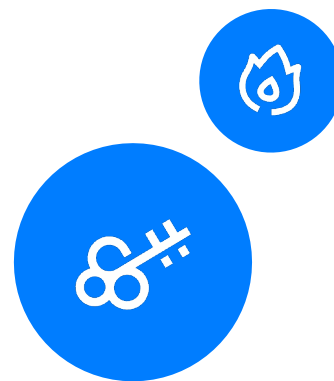
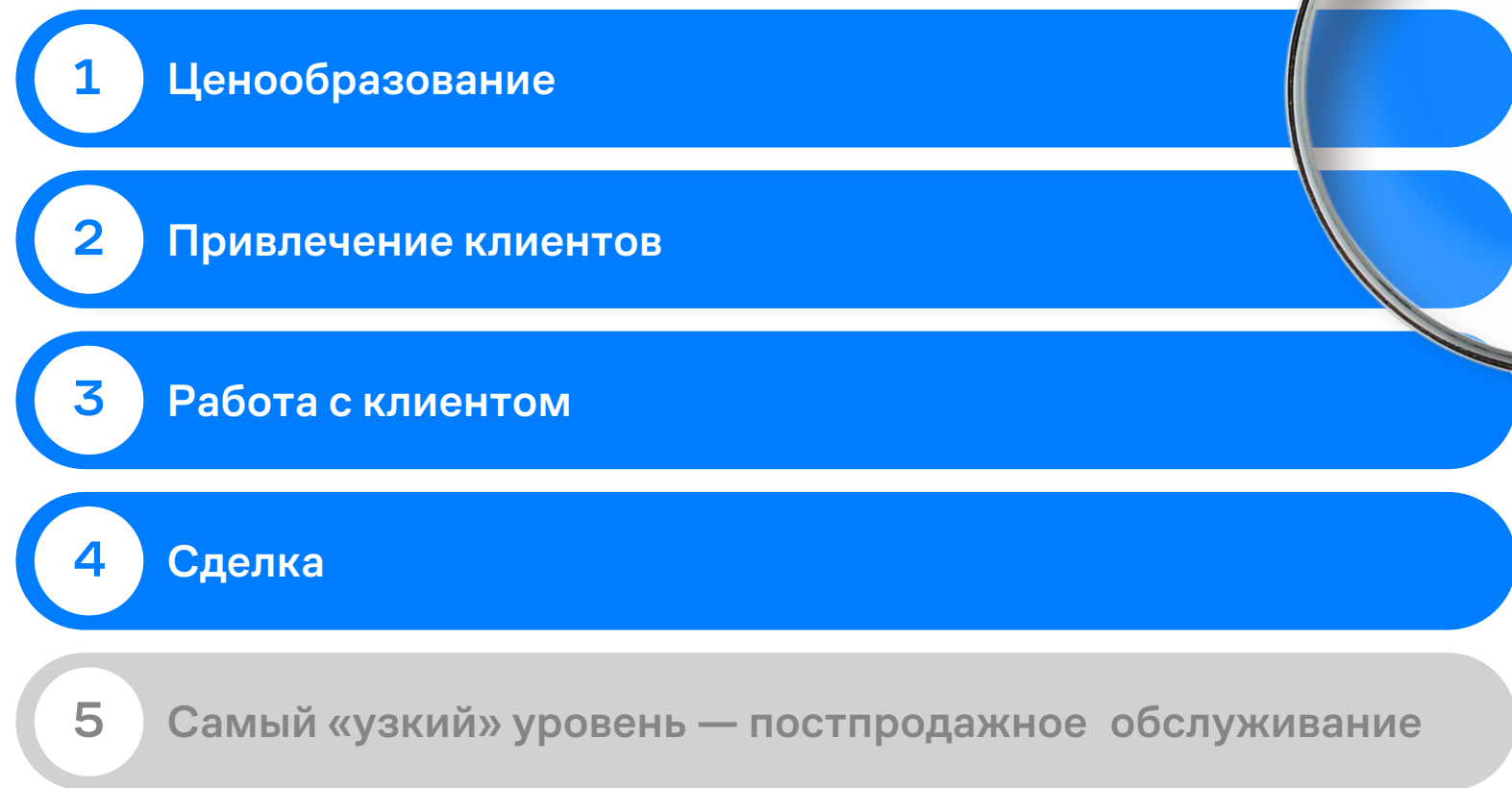
05

Запущен инструмент анализа и контроля себестоимости корпусов с учетом изменения объемов и цен

06

Реализация комплекса мероприятий по удержанию топ-подрядчиков

Старая добрая воронка продаж



самолет

Динамическое ценообразование

Мы работаем в режиме автоматического изменения цен на основе многофакторного анализа.

Эффективно управляем спросом и остатками на проектах

Процесс операционного управления ценами

- Полностью автоматизированный модуль динамического ценообразования, интегрированный с CRM
- Ежедневный мониторинг
- Частота изменения цен минимум 2 раза в неделю, при старте продаж — до 15 раз в день
- Единая методология ценообразования для всех проектов

Модуль ценообразования и его преимущества

- Максимизация цен с условием поддержания планового темпа
- Равномерное вымывание объема на всем цикле проекта
- Плавное и гибкое изменение цен с их максимизацией при поддержании заданного темпа продаж
- Дэшборды для мониторинга динамики продаж, бронирований, структуры остатков real-time
- Сокращение времени, необходимого для проведения индексации цен при увеличивающемся количестве проектов



Цикл сделки: **Аналитика**

Пост клик аналитика (Last click)

Яндекс
Метрика

Calltouch

CRM



Цикл сделки: **Аналитика**

Пост клик аналитика (Last click)

Яндекс
Метрика

Calltouch

CRM

Пост вью аналитика (Last view // LN)

Weborama

CRM



самолет

Цикл сделки: **Аналитика**

Пост клик аналитика (Last click)

Яндекс
Метрика

Calltouch

CRM

Пост व्यю аналитика (Last view // LN)

Weborama

CRM

Сквозная аналитика



самолет

Цикл сделки: **Аналитика**

Пост клик аналитика (Last click)

Яндекс
Метрика

Calltouch

CRM

Пост व्यю аналитика (Last view // LN)

Weborama

CRM

Сквозная аналитика

Эконометрика



самолет

Используем интерактивную базу знаний



Удобная навигация



Понятные интерфейсы



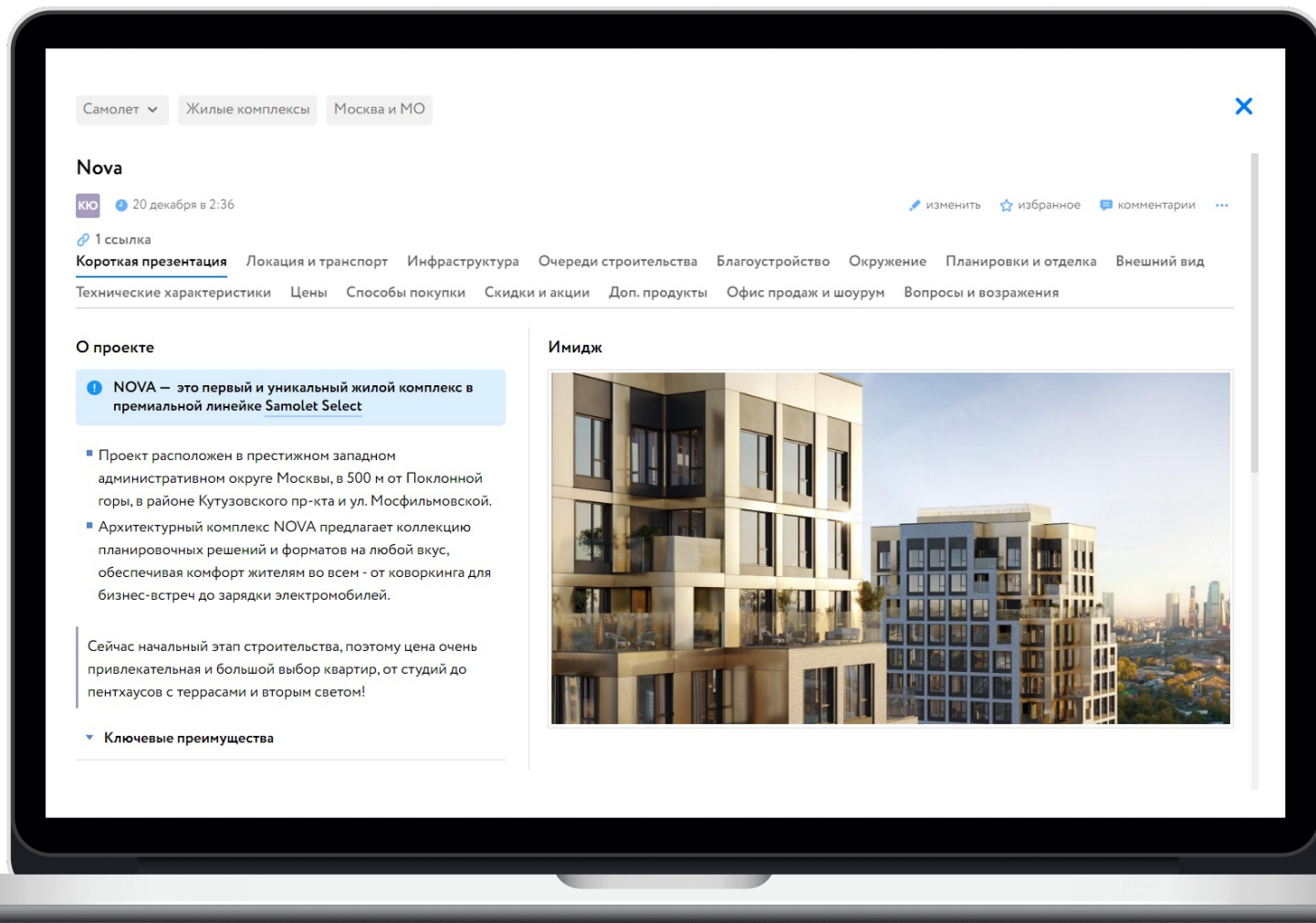
Интерактивные элементы



Гибкая ролевая модель



Легкая адаптация



самолет

Ведем звонки на нужную команду без 1-й линии и IVR

26

параметров используем
для определения целевого
маршрута

x2,5

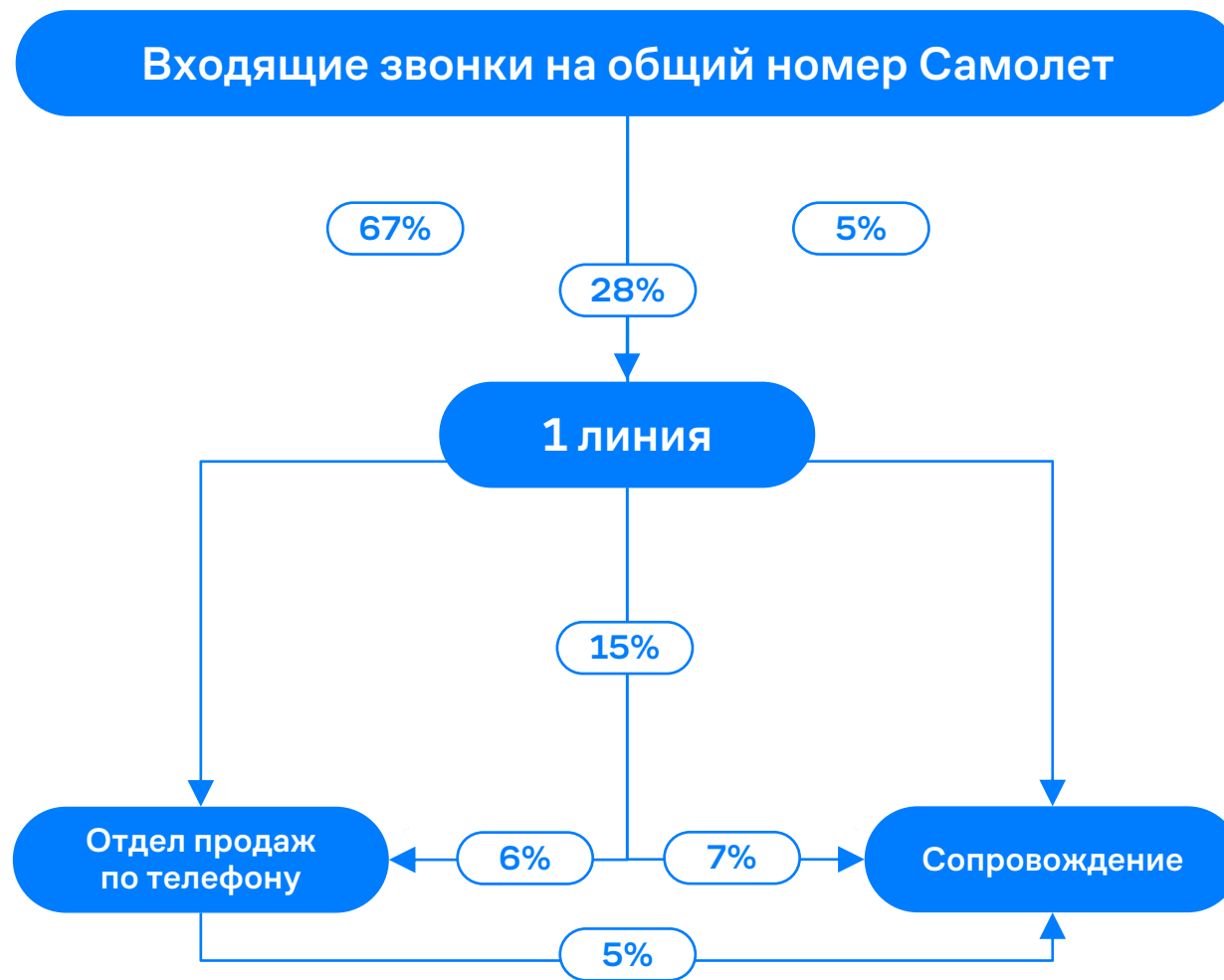
экономим на ресурсе 1-линии

92%

звонков по покупке сразу
ведем на специалиста
по продажам

95%

точность предиктивного
выбора маршрута



Повторные коммуникации происходят автоматически

13
сценариев



Не согласился на встречу?

Напоминание о запланированной встрече

Не пришел на встречу?

Был на встрече, но не забронировал

Забронировал, но не купил

Забронировал, но снял бронь

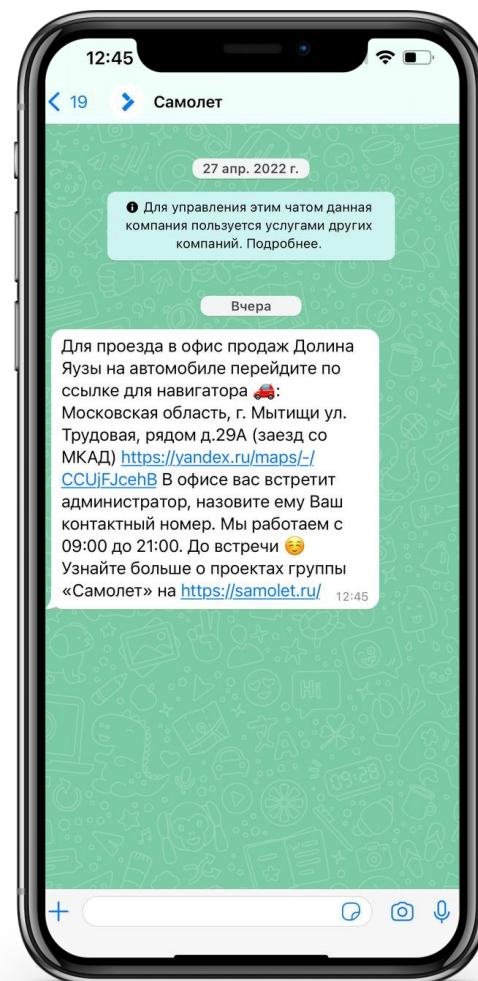
Вызвал такси, но не приехал

Был на нескольких проектах, но не забронировал

И другие

Отправляем клиентам визитки в WhatsApp, так удобнее

Каждый второй клиент просит отправить ему информацию в WhatsApp, а не в SMS. Прочтение SMS по данным мониторинга — не более 30% от отправленных



Если клиент отвечает на сообщение, то попадает в команду, работающую с чатами и мгновенно получает ответ



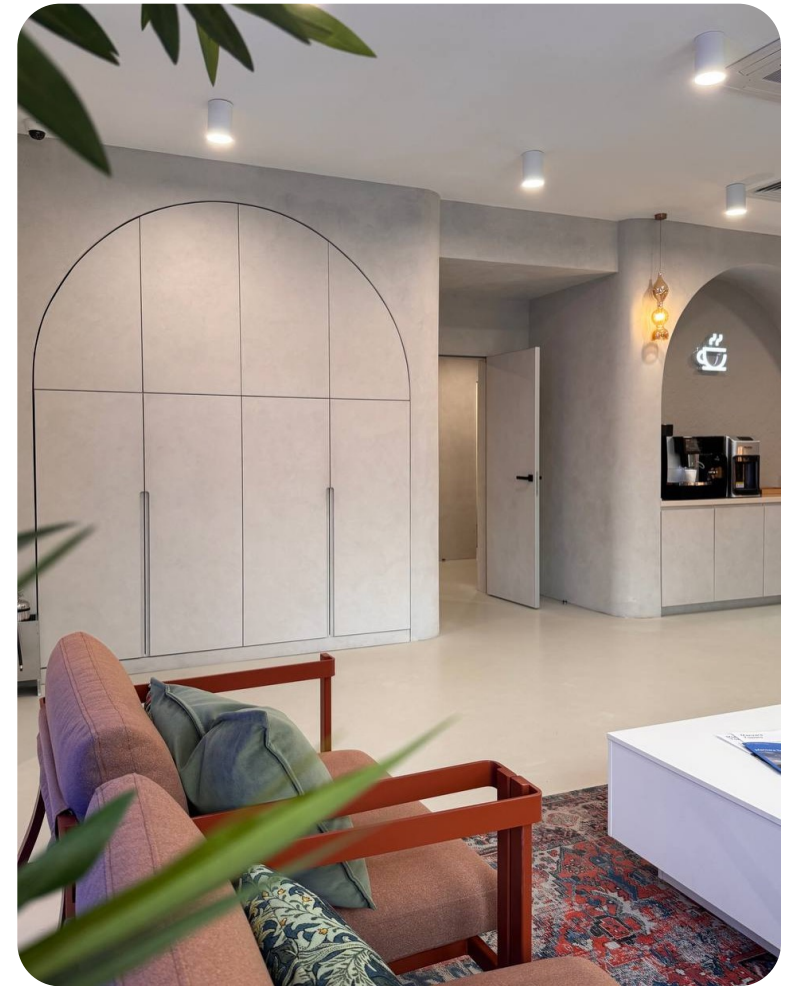
Мы изменили роль контакт-центра. Теперь это:

**Единая точка
дистанционных
коммуникаций**



**Драйвер
изменений
в бизнес-
процессах всех
подразделений
компании**

Офис продаж



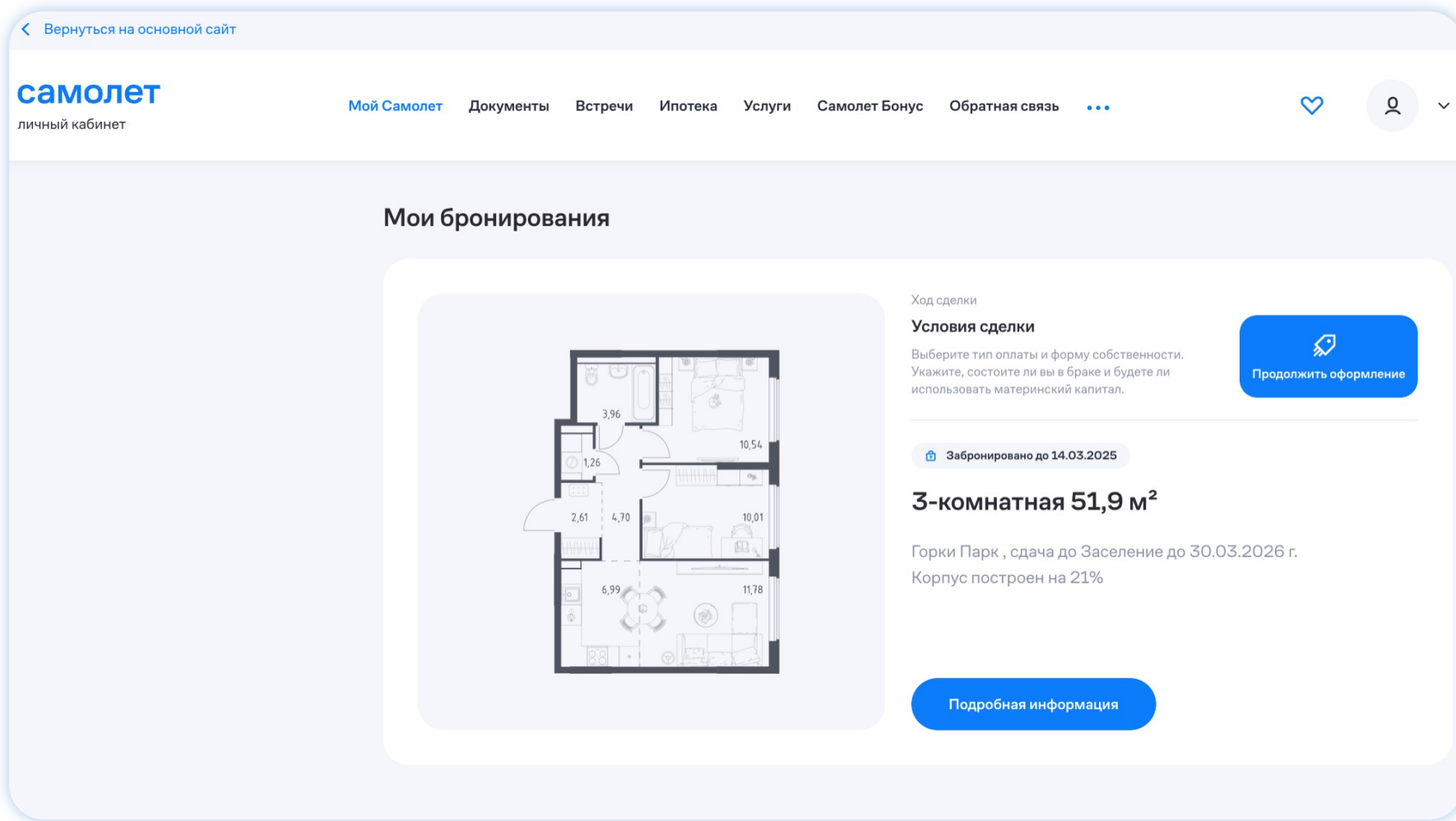
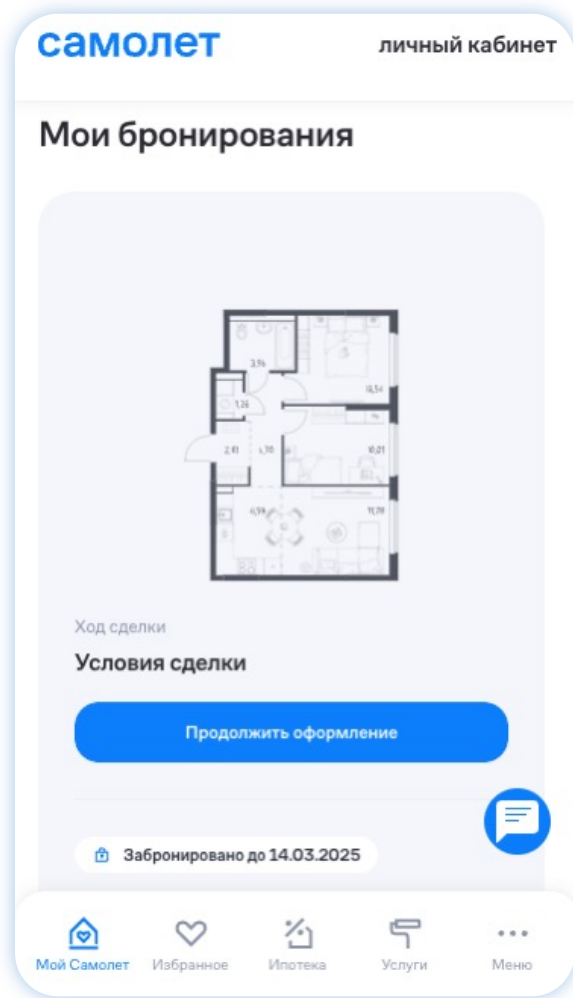
Офис продаж



Шоурум (кухня-гостиная)



И это тоже офис продаж



Сделка

Там, где удобно
клиенту



Так, как удобно
клиенту



Тогда, когда
удобно клиенту



Спасибо

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



Рустам Хамдамов, руководитель кластера Северо-Запад



самолет