

Управление агентскими продажами

Почему у вас не покупают — и причем здесь агенты

КСЕНИЯ ПЛЕШКОВА

Коммерческий директор ЕРЗ

Эксперт по продажам и маркетингу



ЕРЗ – экосистема для девелоперов

Рейтинговое агентство

СМИ – №1 в строительной сфере

Реестр новостроек

Маркетплейс земли

Мероприятия для девелоперов

Клубы девелоперов

GR-агент

Образовательная платформа

Премия новостроек ТОП ЖК

Исследования рынка



10+ лет

в маркетинге и продажах

60 млрд ₹

управление продажами на стороне АН Этажи
в стоимости недвижимости

6+ млрд ₹

управление продажами девелопера Практика

300+ млн ₹

управление маркетинговым бюджетом

Преподаватель РБК x Product Star Нетологии

Курсы:

- Product manager 2.0
- MBA
- Школа управления
- Директор по маркетингу

Блоки:

- Управление продажами
- Формирование команд

Награды

- Urban Grade, платина
- "Твердые знаки", "Коммерсантъ года"
- Лауреат премии "Деловой престиж"
- ТОП-3 "Эксперт года" в номинации "Ретейл и торговля"
- Лучший digital-проект - rosek24.ru

Спикер 100+ деловых форумов

- Российская строительная неделя
- Forum 100+
- Wow fest (REPA)
- ЦИАН-тур
- SmartisConf
- НРФ и др.

86%

доля агентских продаж в РФ

*Данные Российской гильдии риелторов и АН Этажи на февр. 2026 г.



60%

доля агентских продаж новостроек в РФ

*Данные АН Плюс по итогам 2025 г.

Роль риелторов меняется от стадии проекта

90% старт продаж

65% активные
продажи

50% ближе к РНС
и готовые

*Данные исследования Брусники окт. 2025 г.



Риелтор – драйвер продаж



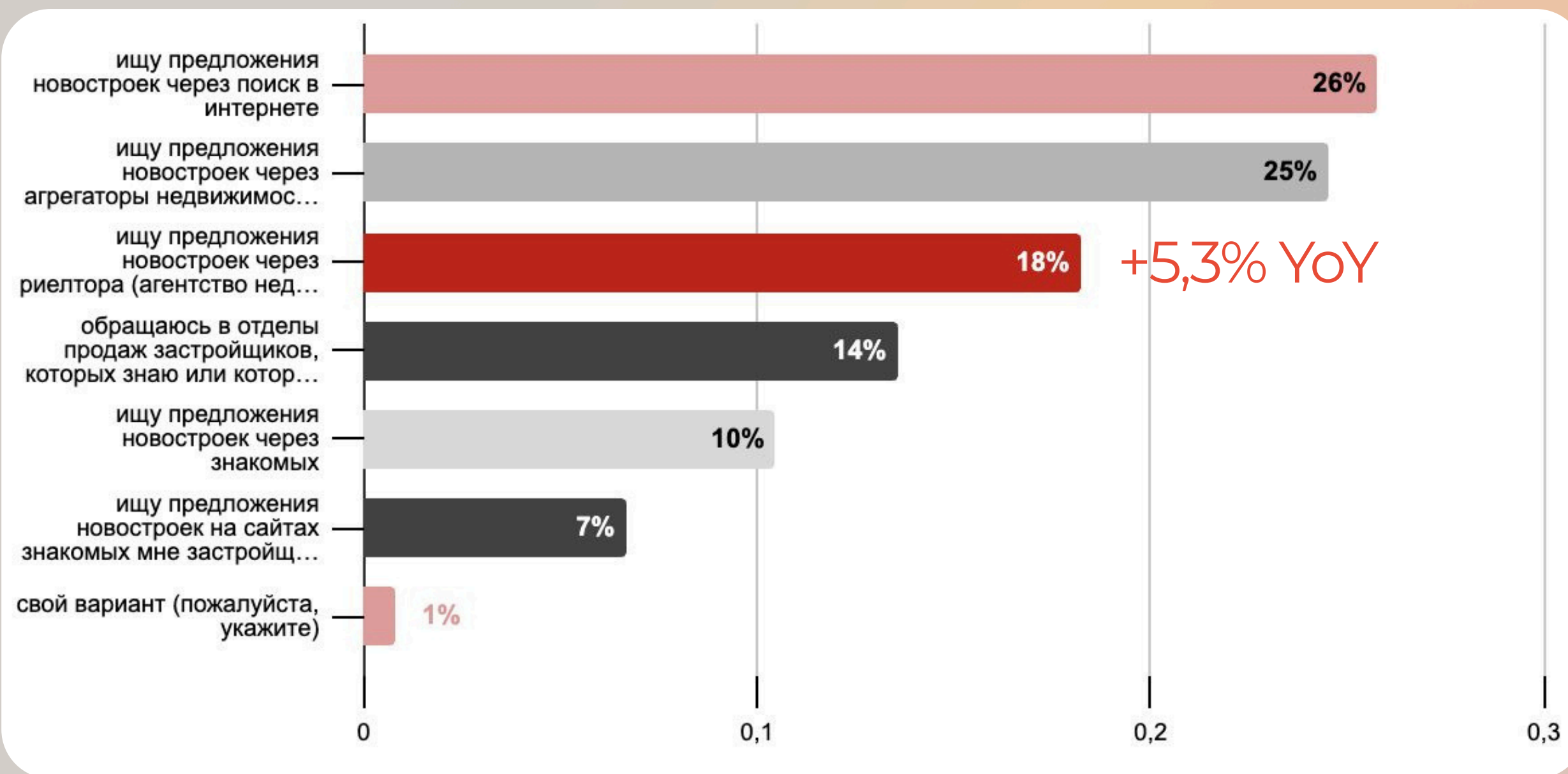
Какой % ваших продаж сейчас
через агентов?

Напишите в чат



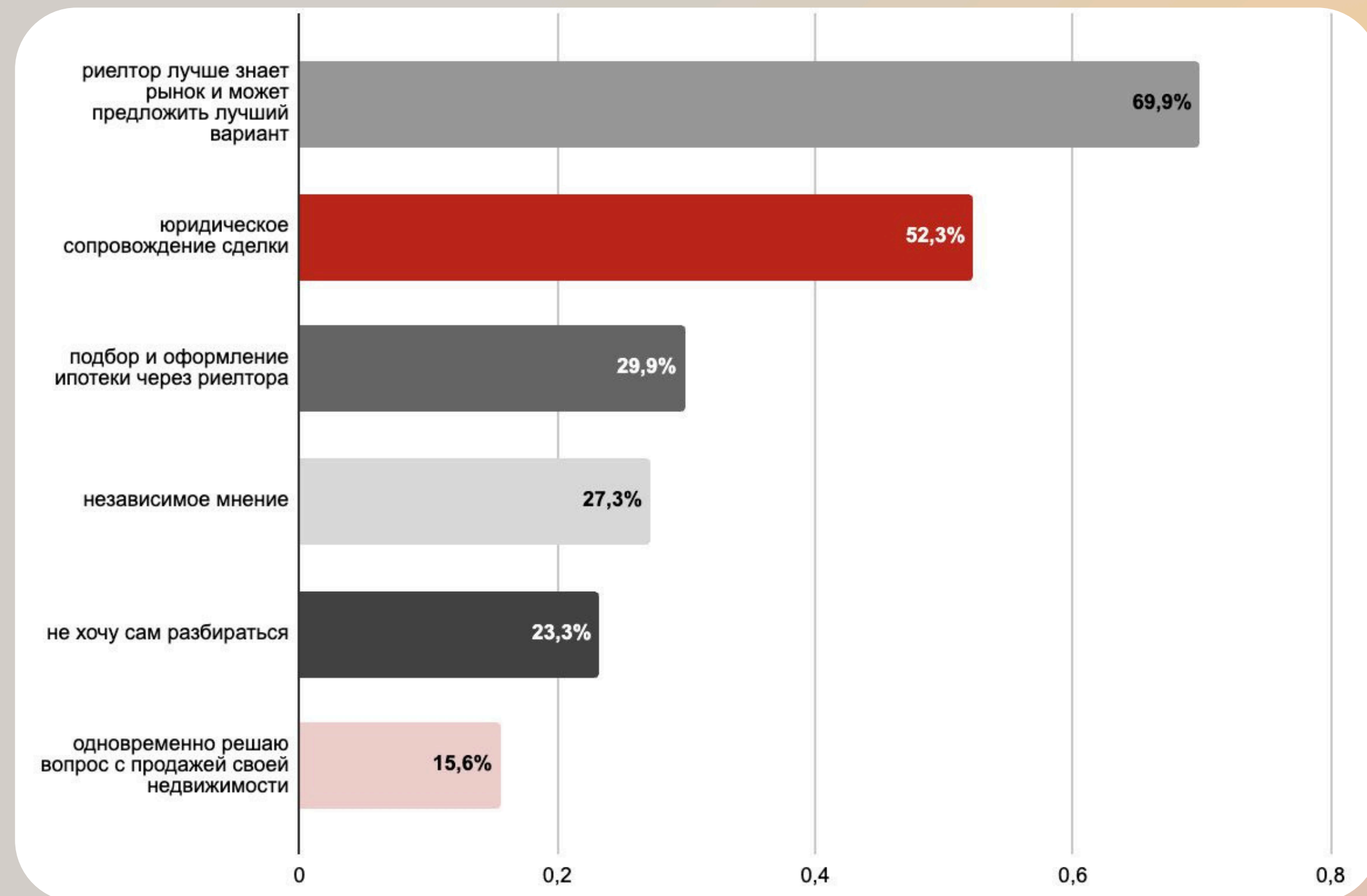
Какой самый первый шаг после принятия решения о покупке квартиры совершает клиент?

Агенты – ТОП-3



*Данные исследования "Без Ипотеки", февр. 2026 г.

Почему выбрали поиск через риелтора?



*Данные исследования “Без Ипотеки”, февр. 2026 г.

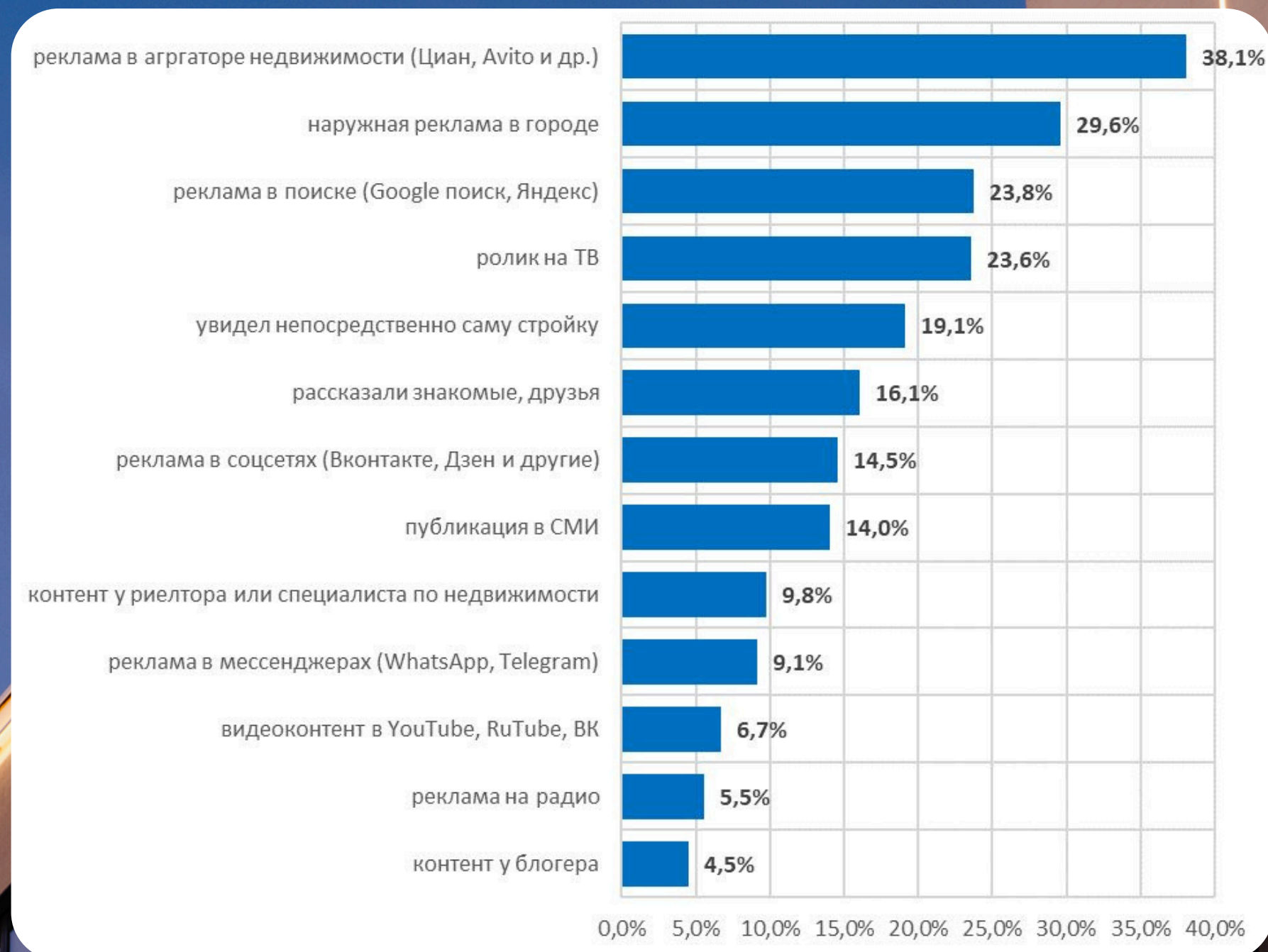
Кто реально выбирает объект?

Агент формирует выбор:

- что показать
- что усилить
- что убрать

Первая точка касания с ЖК:

9,8% — контент у риелтора
9,1% — WhatsApp / Telegram



Честно:

- вы управляете агентами?
- или просто “работаете с ними”?



База: план продаж

1. план продаж на агентский канал в количестве сделок, в валовой выручке
2. план продаж в разрезе агентств недвижимости
3. разбиваем план продаж на показатели в абсолюте, конверсии и скорости этапа:

- входящие заявки
- уник. заявки
- встреча
- бронь
- сделка



Дорогие ошибки девелоперов:

- поставить план в виде % от количества сделок/валовой выручки
- искусственно ограничивать продажи агентов
- верить слепо отчетам: “привет” распилу КВ

Гигиена работы: коммерческая политика

1. регламент фиксации клиента
2. защита клиента за агентом
3. защита клиента за агентской платформой
4. скоростные метрики работы ОП застройщика и агента/агентства
5. система многоуровневой мотивации для агентства недвижимости и агрегатора: квартальные и ежегодные бонусы за выполнение плана продаж с градацией от плана продаж
6. условия по комиссионному вознаграждению



Дорогие ошибки девелоперов:

- сделать вознаграждение менеджера ниже при работе с агентом
- сталкивать лбами агрегаторы новостроек: система закрепления не только за агентом, но и за агентством
- смена КВ чаще, чем 1 раз в квартал
- сложносочиненные % КВ



Регулярный менеджмент с АН

Ежедневно:

оперативная коммуникация по текущим заявкам, сделкам

Еженедельно:

сверка с рук. от АН по выполнению плана и опережающим показателям (заявки, статусы, конкурентное поле, потенциал выручки, план дожима)

Ежемесячно:

- итоги выполнение плана продаж
- стратегия по опережающей воронке
- доля и рейтинг застройщика внутри агентства
- доля и рейтинг агентства внутри застройщика
- синхронизация плана встреч, обучений, экскурсий



Регулярный менеджмент с АН

Ежеквартально:

- итоги по “*ежемесячным показателям*” в разрезе квартала
- подведение итогов маркетинговых активностей с агентством
- синхронизация планов на квартал
- согласование стратегии по западающим показателям (сделки, брони, встречи, заявки)
- согласование акций и активностей, цели по результату
- выплата ретробонуса за выполнение плана
- фиксация комиссионного вознаграждения

Ежегодно:

- подведение итогов года
- согласование коммерческой политики
- согласование планов продаж
- согласование бонуса
- встреча на уровне руководства бизнеса

Аналитика продаж в разрезе АН

Показатель	янв	февр	март
Численность R			
Валовая выручка по НС			
Количество сделок по НС			
Средний размер КВ в руб.			
Средний размер КВ в %			
Количество сделок застройщика			
Количество продающих агентов объектов застройщика			
Доля продаж застройщика от суммы			
Доля продаж застройщика от сделок			
Средний чек КВ от застройщика			

Аналитика продаж в разрезе АН

Застройщик	количество сделок	валовая выручка	средний чек лота	средний чек м2	размер КВ в %	средний размер КВ в руб.
Застройщик 1						
Застройщик 2						
Застройщик 3						
Застройщик 4						

Аналитика АН по сегментам

чем выше доля АН, тем больше касаний:
от 4 встреч
от 10 рассылок
от 30 звонков

Агентство	категория ABCDX	доля сделок	валовая выручка	количество агентов	количество продающих агентов	размер КВ в %	количество касаний	CSI
Агентство 1								
Агентство 2								
Агентство 3								

Дорогие ошибки девелоперов:

- вести только общую ком. политику, отсутствие индивидуального подхода
- работать только с уже лояльными агентами и агентствами
- открыто отдавать предпочтения АН



Контроль качества

- Тайный покупатель в АН
- Тайный покупатель к агенту
- Тайный покупатель в свой ОП с агентом
- Гемба встречи
- Гемба сделки
- CSI
- NPS

Карта касаний с АН и агентами



AJM — Agent Journey Map

01

Формирование знания

- реклама на агентов
- реклама с агентами
- агентские платформы
- личные контакты
- репутация “надежного и платящего девелопера”
- мероприятия
- присутствие в инфополе агентов и клиентов

02

Подключение

- простая регистрация АН
- приветственная коммуникация
- доступ в агентский чат
- доступ в личный кабинет
- доступ к базе знаний
- закрепление менеджера
- обучение по продукту, ценностям, подходам и УТП компании

03

Изучение

- материалы: рендеры, презентации, планировки
- брокер-туры
- вебинары
- сертификация агента
- сравнительные материалы
- знакомство с сотрудниками, посещение стройплощадки и офиса продаж
- получение буклетов без контактов застройщика
- обратная связь от других риелторов

AJM — Agent Journey Map

04

Продажа

- скорость ОС менеджера
- онлайн/оффлайн бронь
- онлайн-сделка
- онлайн регистрация
- прозрачные статусы по сделке
- сопровождение сделки
- возможность посещение стройплощадки и офиса в удобное время
- финансовые инструменты и калькуляторы расчетов

05

Удержание

- прозрачные и своевременные выплаты
- личный кабинет по КВ
- бонусные программы
- конкурсы
- рейтинг брокеров
- клуб брокеров
- неформальные мероприятия
- встречи с руководством
- поздравления
- частота контакта
- награждения лучших
- коворкинг для обучений и общения

продажи ≠ размер комиссии



БРУСНИКА


прозрачные и исполняемые правила игры





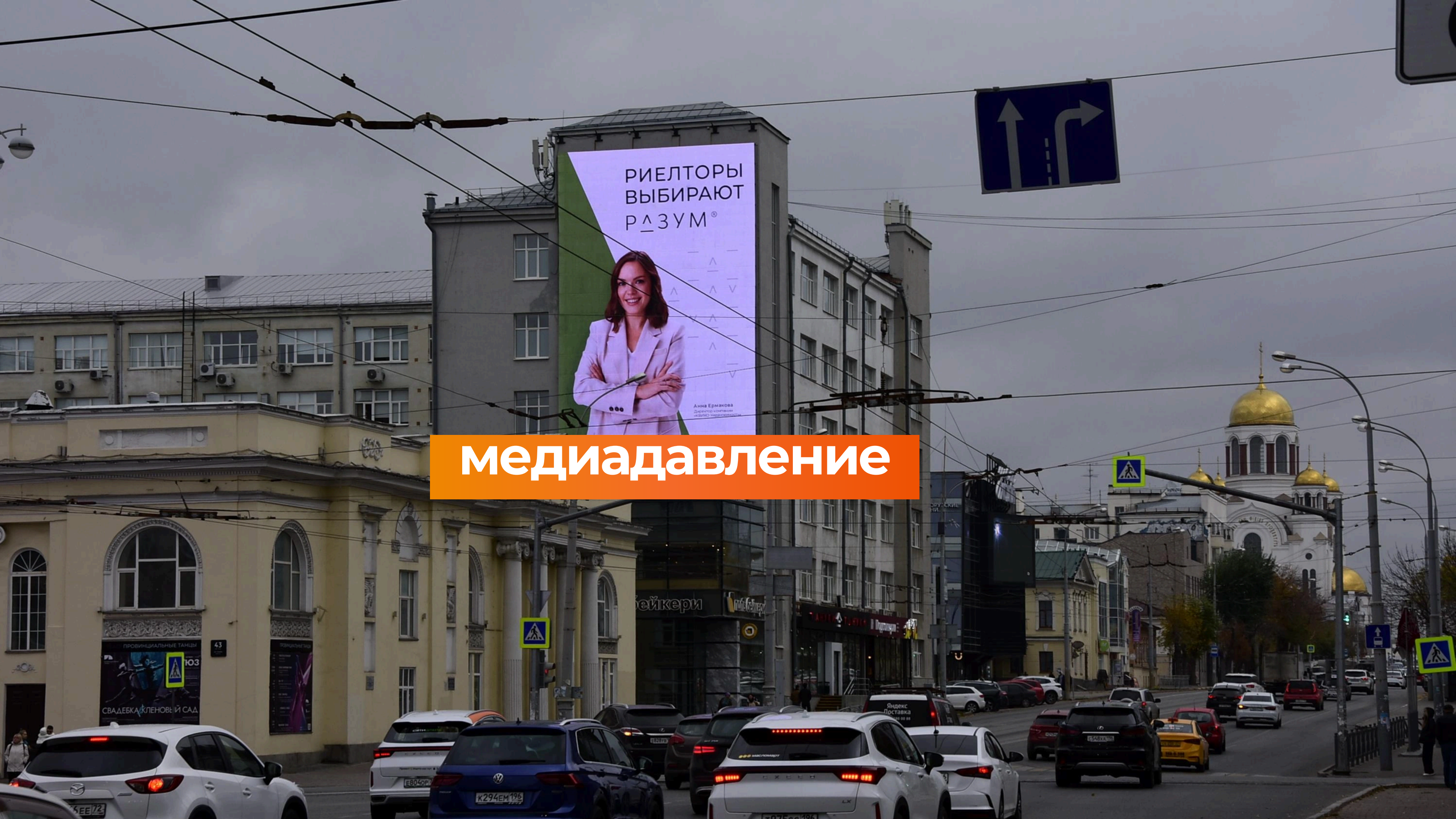
**геймификация мотивации и
комфорт проведения сделок**

РИЕЛТОРЫ
ВЫБИРАЮТ
РАЗУМ®



Анна Ермакова
Директор по продажам
и маркетингу

Медиадавление





Этажи Недвижимости

Наша команда

ДОМОС CLUB

1 место

сто

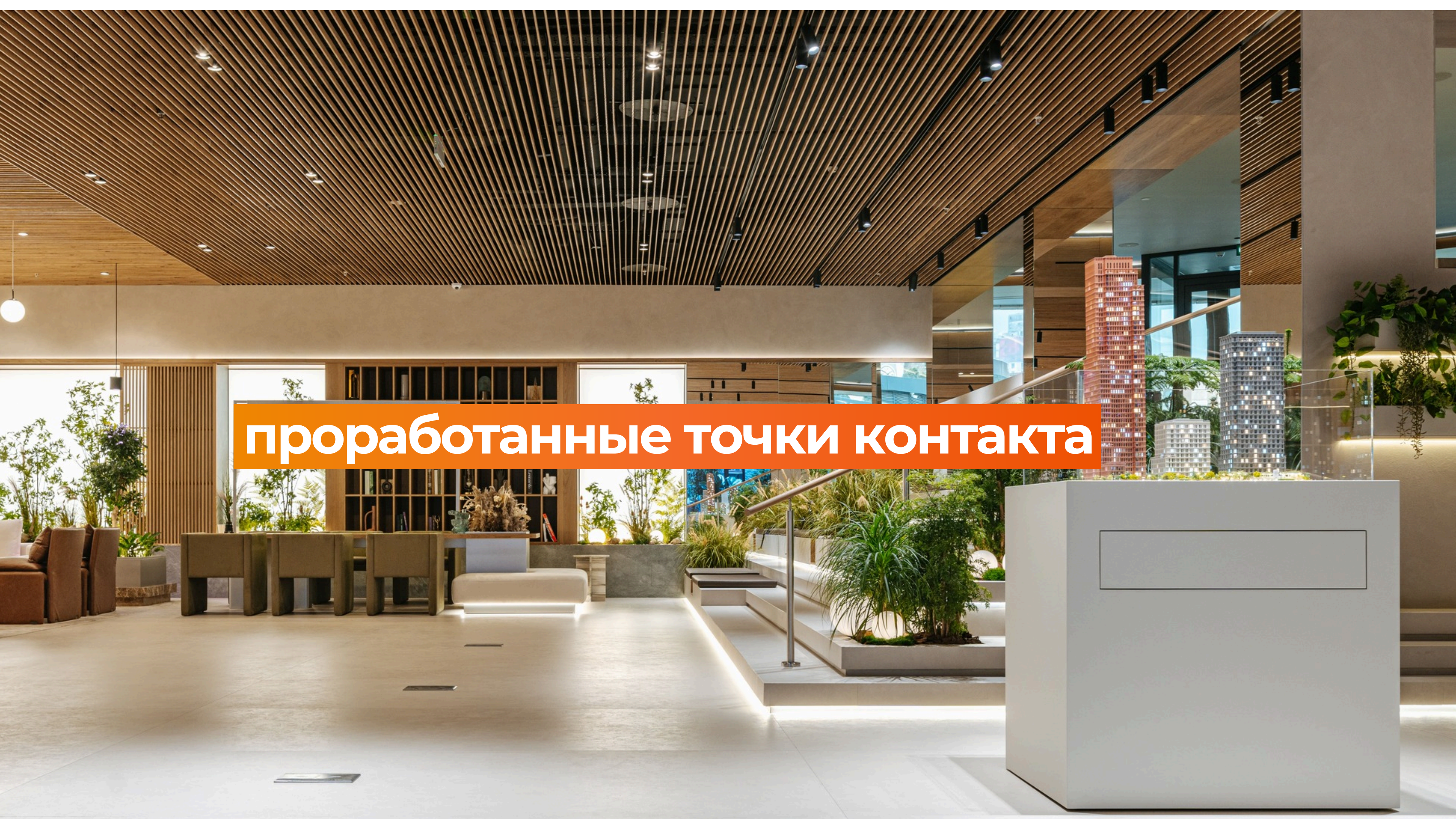
практика,
ДИПЛОМ
3 место
Победитель
АН «Домос»
Категория
ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ
2024

практика,
ДИПЛОМ
ЛУЧШЕЕ АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ
2024

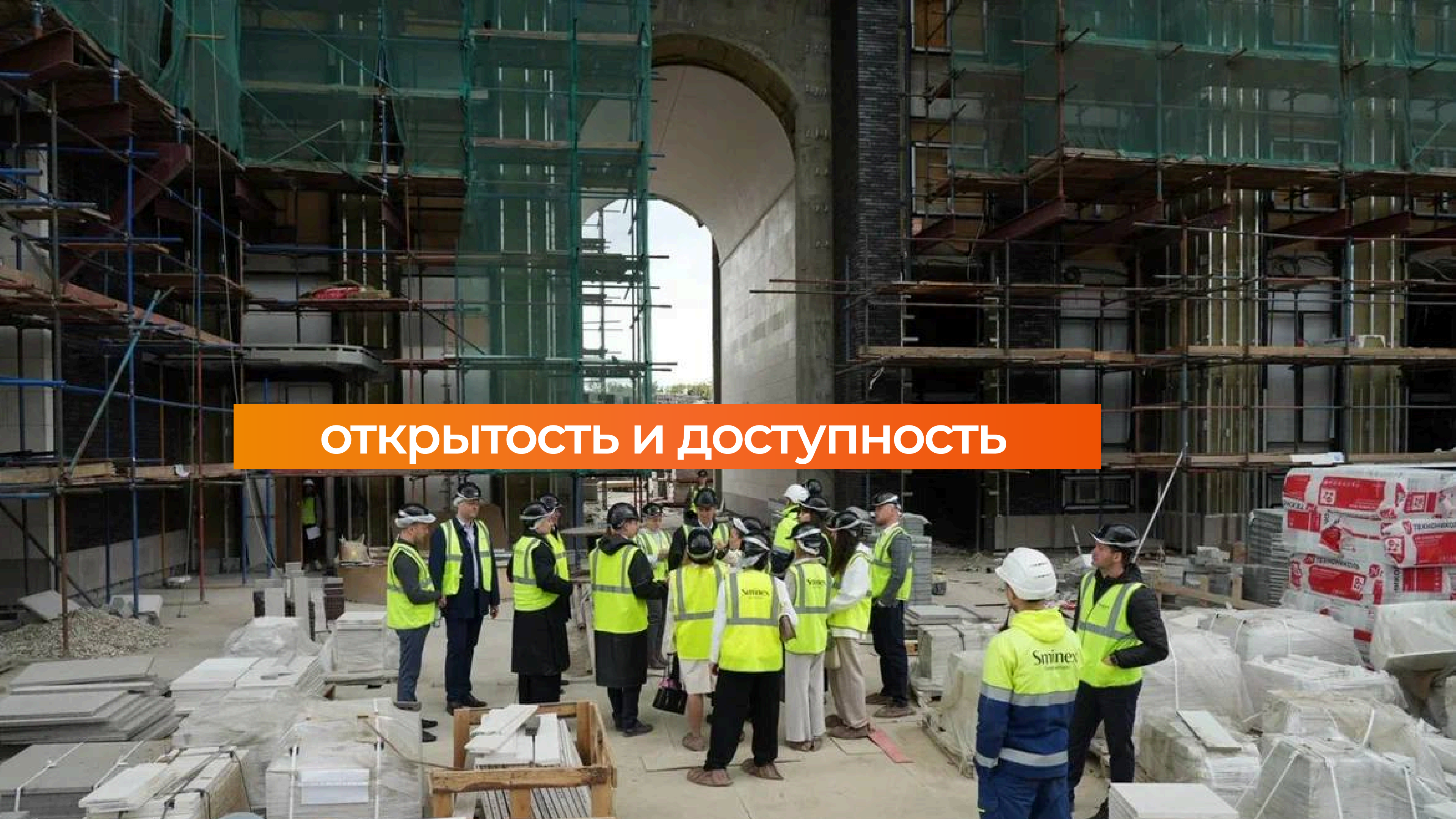
признание

ка

проработанные точки контакта



ОТКРЫТОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ



X5 по сделкам с бюджетом 68 500 руб.

✦ **Вызов:** риелторы сидят на эконоом проектах, случайные продажи

✦ **Решение:** мотивационная программа для риелторских групп АН Этажи

✦ **Результат:**

Показатель	Результат
Количество сделок	25 сделок в месяц
Оборот	212 835 000 Р
Бюджет акции	68 500 Р



БРУСНИКА

Агенты как точка роста

✦ **Вызов:** девелопер развивал преимущественно прямой канал. Сложная система мотивации. Тактические действия без системы

✦ **Решение:** создание экосистемы для агентов

✦ **Результат:**

Показатель	Результат
Комьюнити	1 800+ риелторов
Рост сделок через АН	80%
Уровень распроданности к стройготовности	92%

Практика | Про агентов
1 841 участник

Контент для соцсетей
643 сообщения

Новости и акции
Практика | Про агентов: Практик...

Контент для соцсетей
Практика | Про агентов: Циф... 21

Способы покупки
Практика | Про агентов: С... 33

Консультация менеджера
Практика | Про агентов: В этой теме вы мо...

Презентации проектов
Практика | Про агентов: Презентация_Чкал...

Квартира в готовом доме
49,7 м², р-н Юго-Западный
семейная ипотека от 35 973 Р/мес на весь срок

Квартира в готовом доме
49,7 м², р-н Юго-Западный
IT-ипотека от 39 084 Р/мес на весь срок

Квартира в готовом доме
49,7 м², р-н Юго-Западный
Ипотека для всех от 79 572 Р/мес на весь срок

Квартира в готовом доме
57,9 м², р-н Эльмира
семейная ипотека от 35 973 Р/мес на весь срок

Квартира в готовом доме
57,9 м², р-н Эльмира
IT-ипотека от 53 960 Р/мес на весь срок

Квартира в готовом доме
57,9 м², р-н Эльмира
Ипотека для всех от 45 831 Р/мес на 1 год

Готовые квартиры по льготной ипотеке

Подготовили для вас новую подборку сторис с квартирами в уже сданных проектах: **Квартал К3** и **дом на Ясной**.

Расчеты сделаны по трем программам: ”

- Семейная ипотека
- Ипотека для IT-специалистов
- Субсидированная ипотека для всех

Предложите клиентам подходящий вариант

Оставайтесь с Практикой | про агентов в МАХ

По всем вопросам:

Из проблемного ЖК во флагман

- ✦ **Вызов:** 1 297 квартир в одном комплексе, из них 78% квартир – 2Евро от 45 м2+. Отрицательная репутация ЖК и УК (покупка банкрота)
- ✦ **Решение:** сформировать мотивацию к покупке ЖК, привлекательный образ дома и образ жизни резидентов. Усилить имиджевые характеристики. Пересобрать маркетинговый сплит, фокус на АН
- ✦ **Результат:**

Показатель	Результат
Количество сделок	45 сделок в месяц
Стоимость сделки	109 000 Р
Флагман в локации	ТОП 1

ДОМ НА ЯСНОЙ



ЕРЗ

 школа
девелопера

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Директор
по маркетингу

 старт: 29 июня 2026

Руководитель
отдела продаж

 старт: 29 июня 2026

 продолжительность: 6 недель

 онлайн



ПРЕПОДАВАТЕЛИ



**Ксения
Король**

Основатель
маркетингового агентства
Korol Media



**Ирина
Дробышева**

Коммерческий директор ГК
ПОБЕДА



**Дмитрий
Павлов**

Бизнес-партнёр по
коммерческим вопросам ГК ПГС



**Анастасия
Шипицына**

Эксперт по интернет-маркетингу в
девелопменте. Руководитель
отдела рекламы в «Бюро Сучкова»



**Светлана
Хабибуллина**

Основатель и руководитель
консалтинговой компании HSA



**Альбина
Ляуширянова**

Директор по маркетингу и PR.
Автор образовательного проекта по
маркетингу «Люди-Маяки».
Преподаватель MBA



**Татьяна
Яковлева**

Советник, руководитель практики
«Недвижимость. Земля.
Строительство» юридической
фирмы VERBA LEGAL

В ходе курса вы:

01/

Поймёте роль директора по маркетингу в девелопменте и сможете перейти от управления лидами к стратегическому уровню

02/

Научитесь формировать «большую идею» проекта — ту, которая действительно выделяет его на рынке, а не сводится к креативу ради креатива

03/

Получите алгоритм разработки позиционирования на основе реальных кейсов — с разбором как успешных решений, так и ошибок

04/

Освоите работу с аналитикой и экономикой маркетинга, сможете настраивать сквозную аналитику, снижать CPL и повышать качество лидов

05/

Научитесь считать эффективность маркетинга — разбираться в медиапланировании, бюджете и показателях ROMI

06/

Разберётесь, как проводить исследования ЦА без больших бюджетов через глубинные интервью и работу с «сырыми» данными

07/

Научитесь собирать стратегический каркас проекта который становится основой для креатива, каналов и всей коммуникации

08/

Разовьёте управленческие навыки. Сможете собирать, удерживать и развивать команду маркетинга, выстраивать процессы и коммуникацию

ЕРЗ



КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Директор
по маркетингу

📅 старт: 29 июня 2026

Руководитель
отдела продаж

📅 старт: 29 июня 2026



🕒 продолжительность: 6 недель

🌐 онлайн



САМОЕ ВРЕМЯ НАЧАТЬ



@pleshkovapro



8 922 129 11 74