

# ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЗА МКАДОМ

ИССЛЕДОВАНИЕ DIGITAL-СЕРВИСА  
ДЕВЕЛОПЕРОВ В РАЗНЫХ  
УГОЛКАХ РОССИИ



# PROFITBASE – ЧАСТЬ ИТ-КОМПАНИИ ARTSOFTE



# Artsofte

**3000** компаний используют решения Artsofte

**21** год на рынке ИТ

**600** реализованных проектов

НЕДВИЖИМОСТЬ



Цифровая экосистема для девелоперов

СМИ



Первый в России портал о цифровых технологиях в недвижимости

ФИНТЕХ



Платформа для построения экосистемы банка

АВТО



Платформа для автобизнеса

МАРКЕТИНГ



Агентство интернет-маркетинга

ЦИФРОВИЗАЦИЯ



Конструктор цифровых сервисов

ЭДО



Сервис мобильного документооборота

# МЫ РЕШИЛИ ПРОВЕРИТЬ, НАСКОЛЬКО САЙТЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ СООТВЕТСТВУЮТ ТЕКУЩИМ ЗАПРОСАМ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР

## МЫ ИССЛЕДОВАЛИ

- 1** Запросы и ожидания потенциальных покупателей ЖК
- 2** Сайты девелоперов регионов из топа ЕРЗ
- 3** Работу отделов продаж девелоперов

## МЫ ВЫЯСНИЛИ

- 1** Какой digital-сервис ожидают покупатели новостроек
- 2** Что девелоперы упустили на своих сайтах
- 3** Какие инструменты внедрять для цифровой зрелости

# КАК ИССЛЕДОВАЛИ



Проанализировали запросы покупателей новостроек



Выбрали девелоперов из топа ЕРЗ в разрезе регионов



Оценили сайты по экспертной методологии

• Московская область

• Приморский край

• Новосибирская область

• Воронежская область

• Астраханская область

# КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ САЙТ ДЕВЕЛОПЕРА



## ИНФОРМАТИВНЫМ

Если информации на сайте будет недостаточно, клиент будет искать её на других ресурсах. Это снижает вовлечённость и увеличивает шанс на то, что клиент уйдёт к конкурентам



## ПРОДАЮЩИМ

Конверсионные механики, прогревающие инструменты и работа менеджера в совокупности должны превратить посетителя в потенциального клиента, а его — в клиента



## УДОБНЫМ

Информационное наполнение и качество конверсионных инструментов не имеет значения, если на сайте тяжело ориентироваться или он не работает

# САЙТЫ ЖК

pb Profitbase

**90%**

Московская  
область

**79%**

Приморский  
край

**93%**

Новосибирская  
область

**83%**

Воронежская  
область

**55%**

Астраханская  
область

# MOBILE-FRIENDLY

89%

Московская область

83%

Приморский край

72%

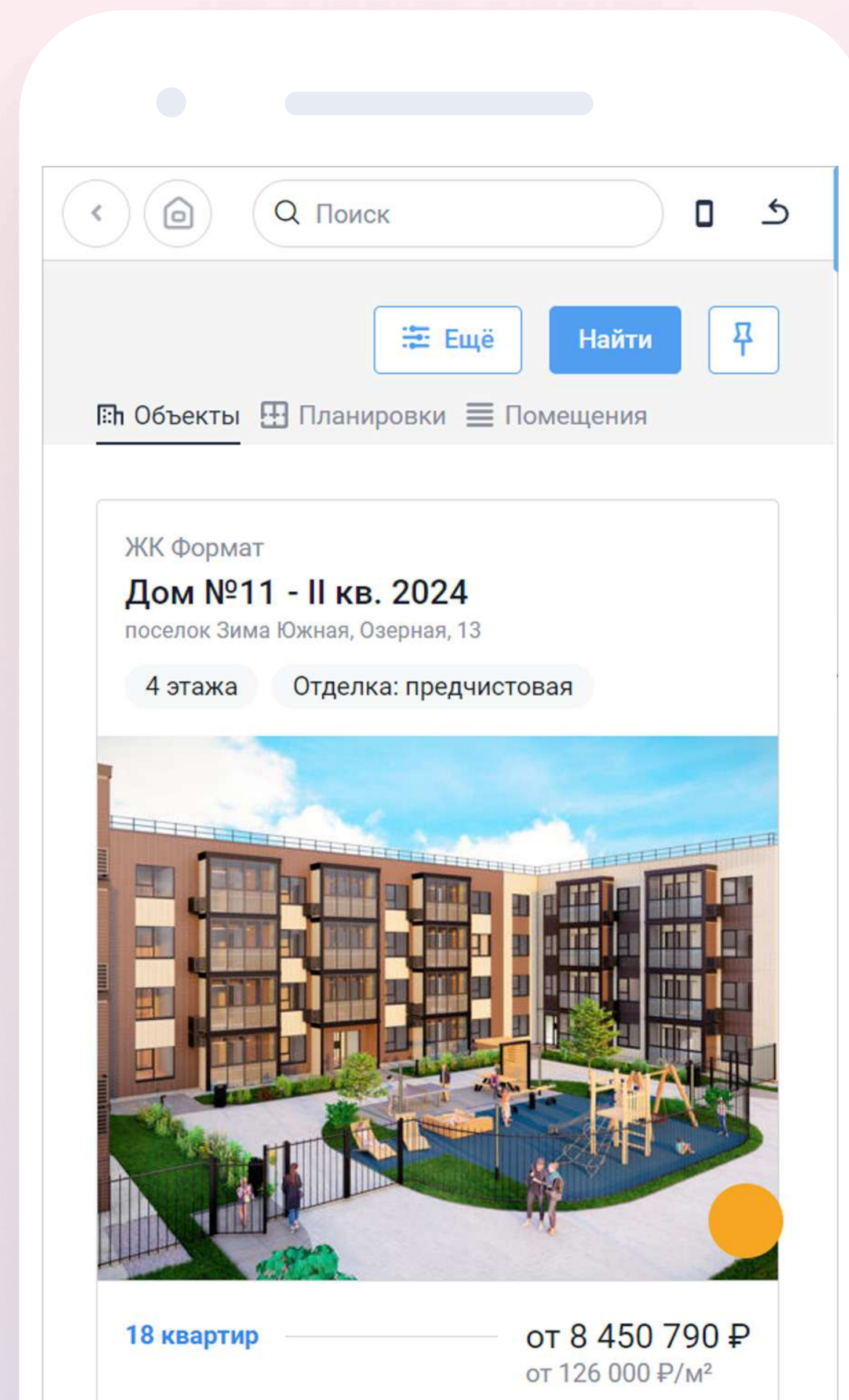
Новосибирская область

71%

Воронежская область

81%

Астраханская область



# ИНТЕРАКТИВНЫЕ ФАСАДЫ

26%

Московская область

53%

Приморский край

21%

Новосибирская область

22%

Воронежская область

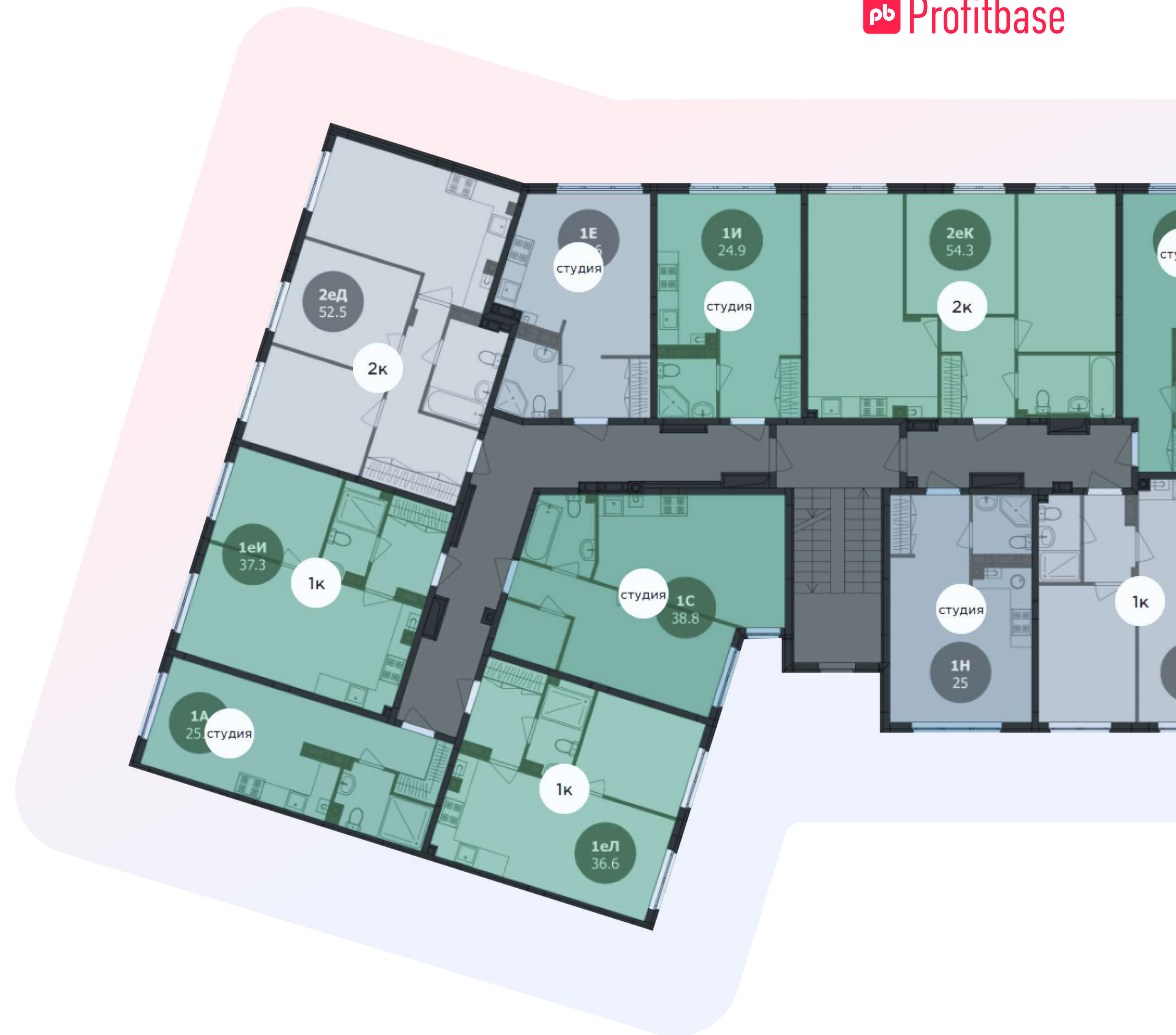
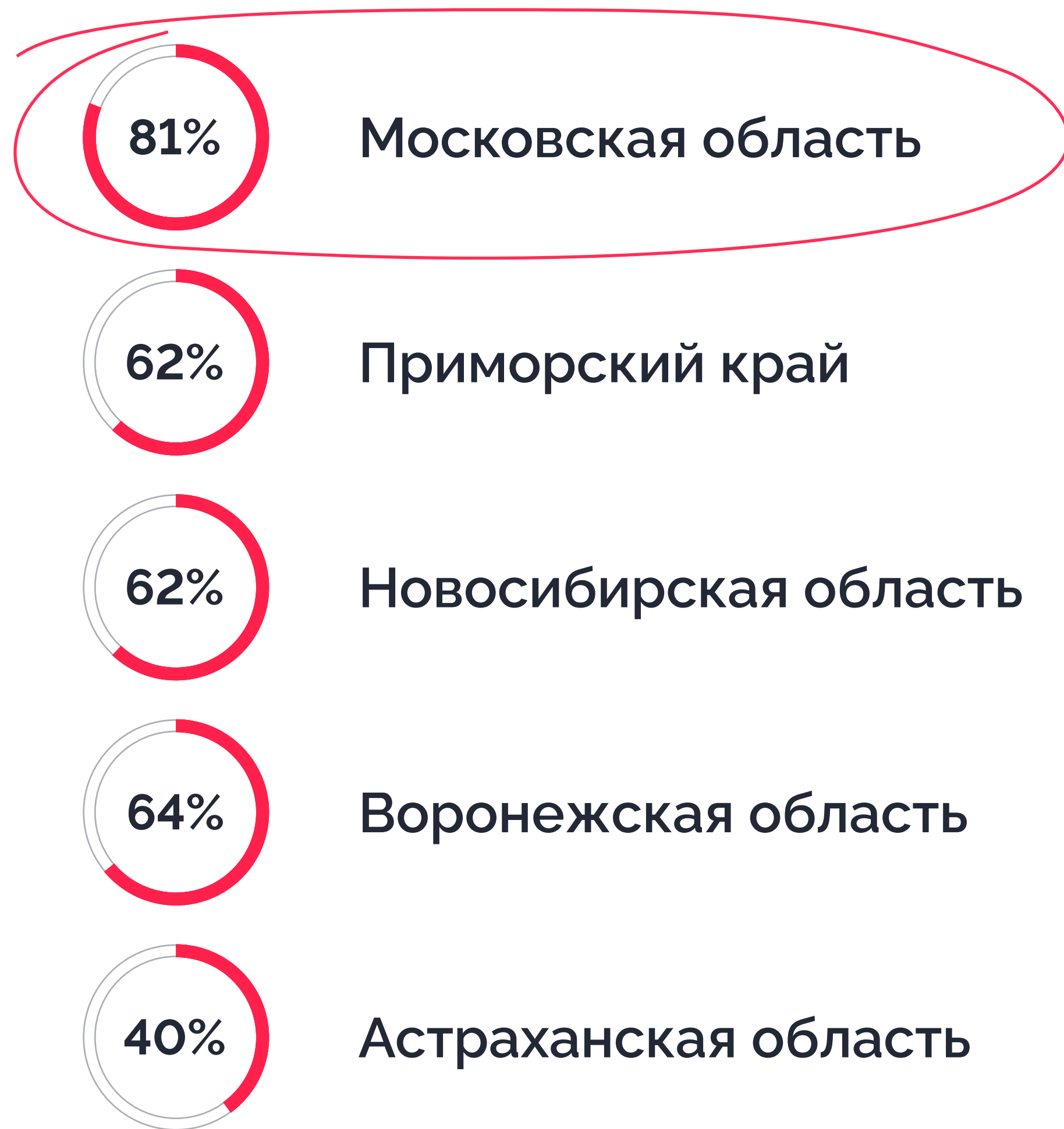
15%

Астраханская область





# ПОЭТАЖНЫЙ ПЛАН



# ФИЛЬТРЫ ЛОТОВ

Когда пролистал 350 лотов,  
чтобы найти однушку по скидке

**89%**

Московская  
область

**67%**

Приморский  
край

**66%**

Новосибирская  
область

**38%**

Воронежская  
область

**13%**

Астраханская  
область



# ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЛОТОВ

 Profitbase

	2D	3D	ТУР
Московская область	100%	8%	4%
Приморский край	83%	28%	6%
Новосибирская область	87%	3%	0%
Воронежская область	74%	14%	7%
Астраханская область	82%	6%	0%

# ИНФОРМАЦИЯ О ЛОТАХ

97%

Московская область

86%

Приморский край

90%

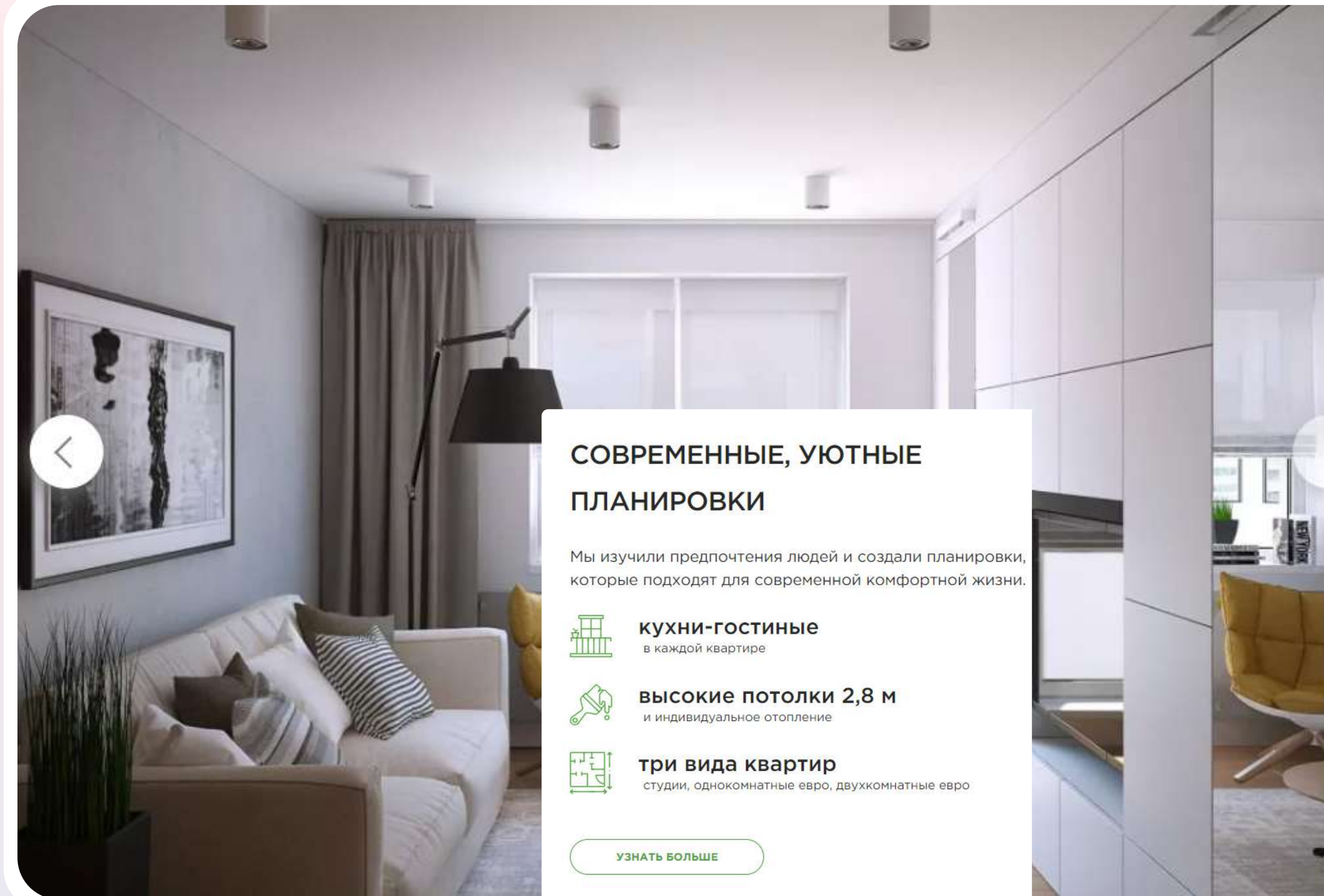
Новосибирская область

59%

Воронежская область

67%

Астраханская область



# РЕНДЕРЫ МЕБЛИРОВКИ ЛОТОВ

11%

Московская область

31%

Приморский край

14%

Новосибирская область

36%

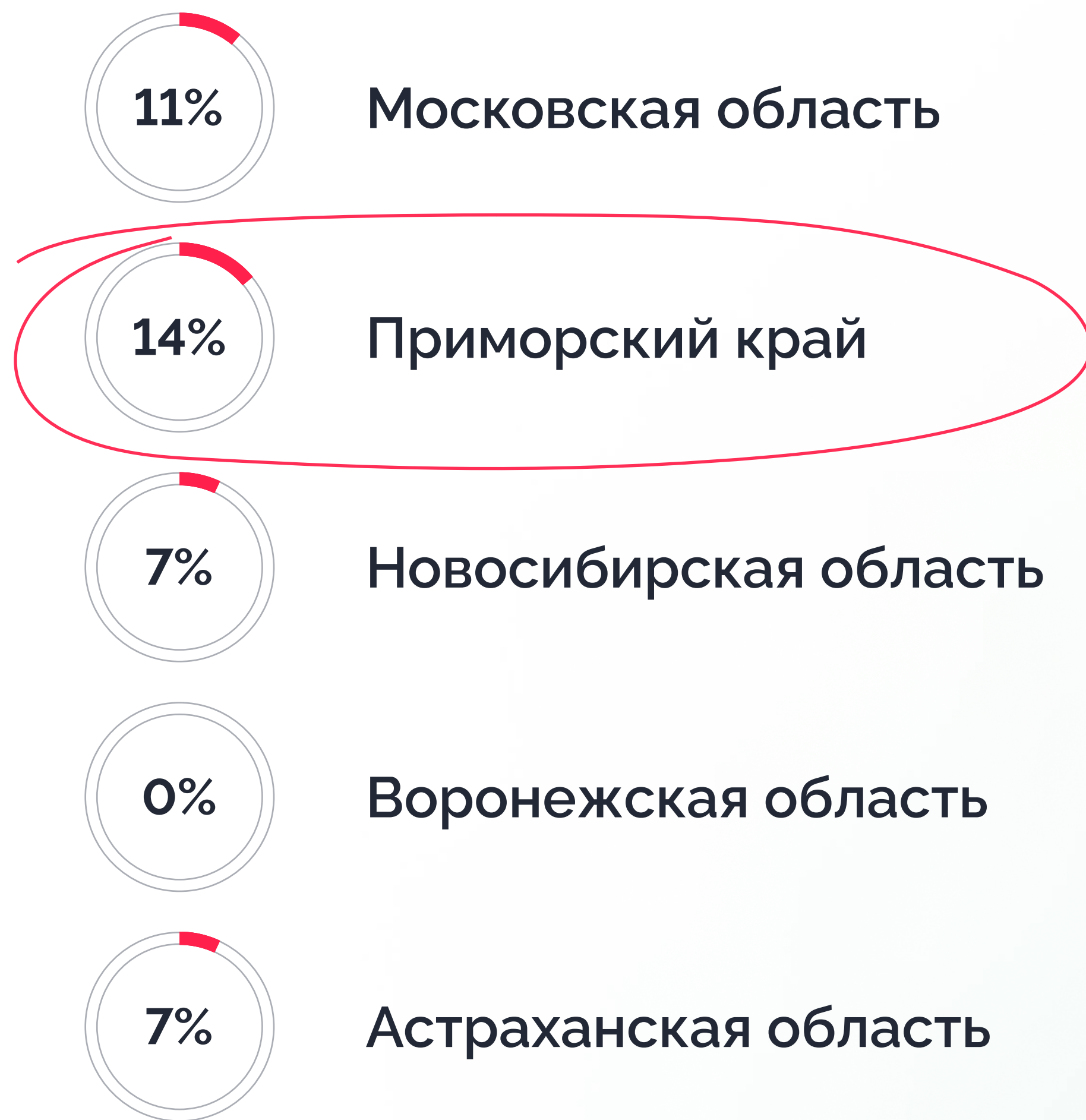
Воронежская область

0%

Астраханская область



# СРАВНЕНИЕ ПЛАНИРОВОК



НУ ВОТ КАКАЯ РАЗНИЦА?

# ИЗБРАННОЕ

Показываю сохранённые  
планировки жене  
вместо работы



**63%**

Московская  
область

**22%**

Приморский  
край

**14%**

Новосибирская  
область

**14%**

Воронежская  
область

**7%**

Астраханская  
область

# ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ КЛИЕНТА

pb Profitbase

33%

Московская область

6%

Приморский край

3%

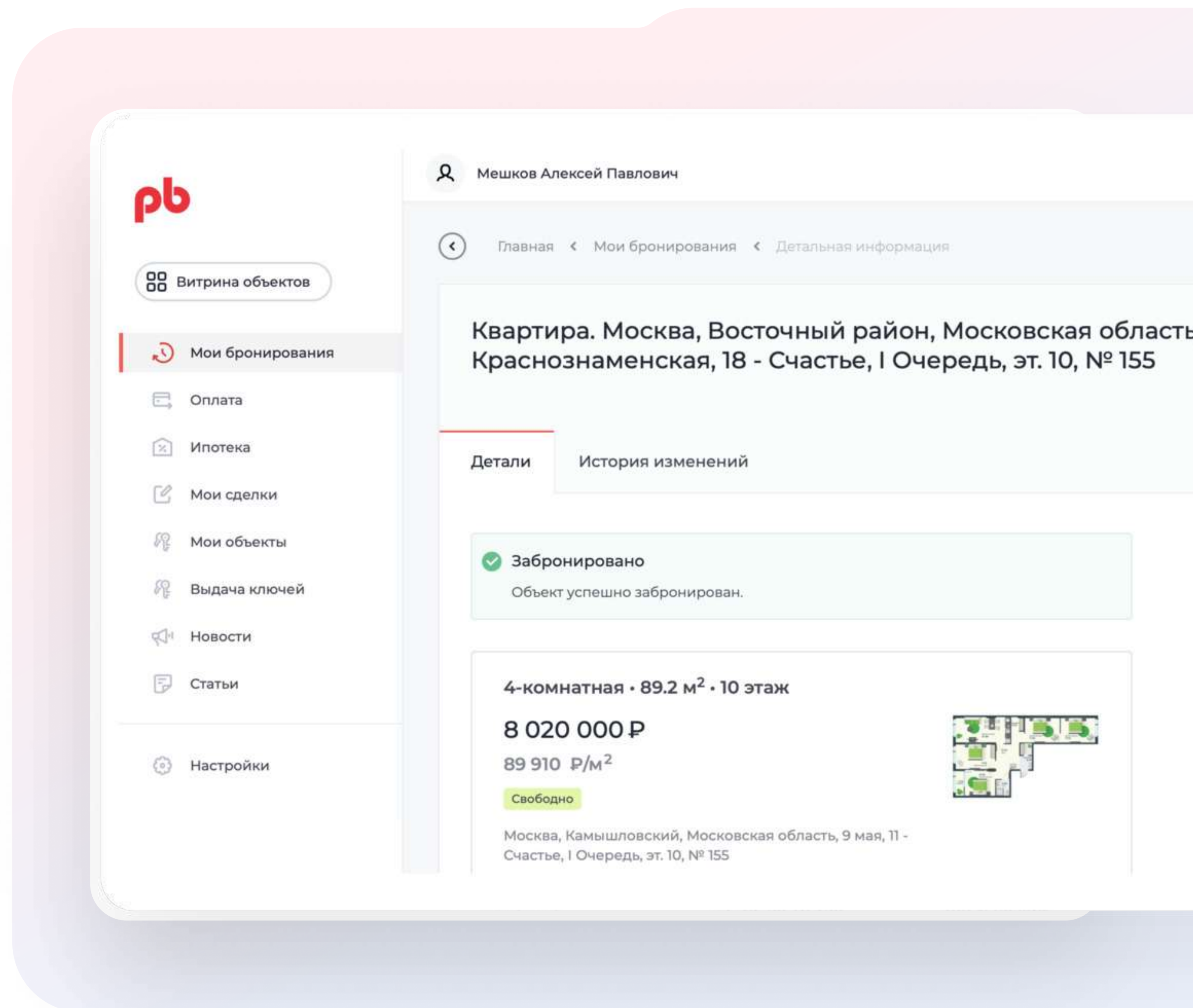
Новосибирская область

7%

Воронежская область

0%

Астраханская область





# ОНЛАЙН-БРОНИРОВАНИЕ

26%

Московская область

3%

Приморский край

3%

Новосибирская область

7%

Воронежская область

0%

Астраханская область

ОНЛАЙН-  
БРОНИРОВАНИЕ

ПОКУПАТЕЛЬ

БРОНЬ ЧЕРЕЗ  
МЕНЕДЖЕРА

# ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК

	< 2 часов	> 2 часов	не перезвонили
Московская область	63%	0%	33%
Приморский край	19%	81%	0%
Новосибирская область	59%	14%	27%
Воронежская область	26%	7%	67%
Астраханская область	43%	14%	43%

# СКОРОСТЬ КОНСУЛЬТАЦИИ

pb Profitbase

	без пауз	большие паузы	обещают перезвонить
Московская область	32%	23%	12%
Приморский край	56%	11%	33%
Новосибирская область	38%	27%	8%
Воронежская область	20%	7%	6%
Астраханская область	29%	21%	7%

ПЕРЕЗВОНИЛИ ВСЕ

# ОСОБЕННОСТИ КОНСУЛЬТАЦИИ

МЕНЕДЖЕР НЕ МОЖЕТ НАЙТИ КВАРТИРУ  
ПО НОМЕРУ ИЗ-ЗА НЕХВАТКИ ИНСТРУМЕНТОВ

НЕ ГОТОВЫ ПРОВЕСТИ  
КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТЕЛЕФОНУ

30%

Московская область

7%

Московская область

0%

Приморский край

12%

Новосибирская область

13%

Воронежская область

21%

Астраханская область

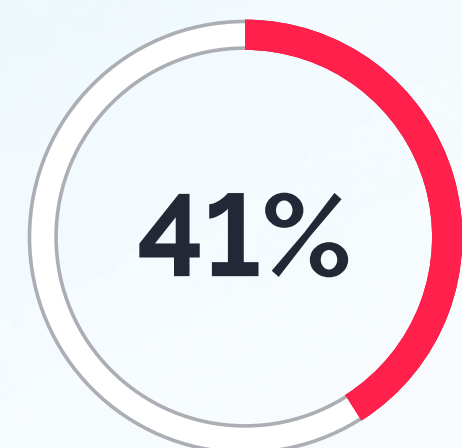
Менеджер, когда  
покупатель просит  
найти квартиру  
по номеру



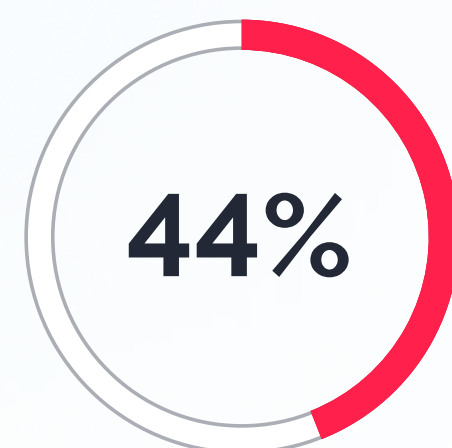
# ПРОГРЕВ КОНТАКТОВ 🔥



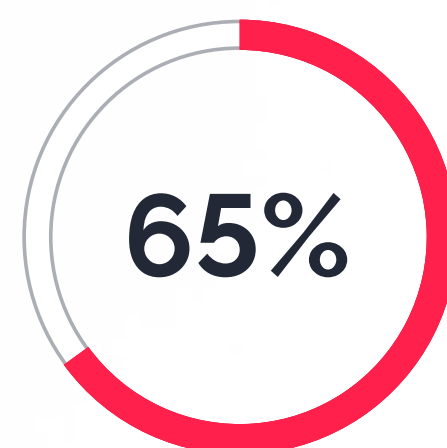
## СОБИРАЮТ ПОЧТЫ



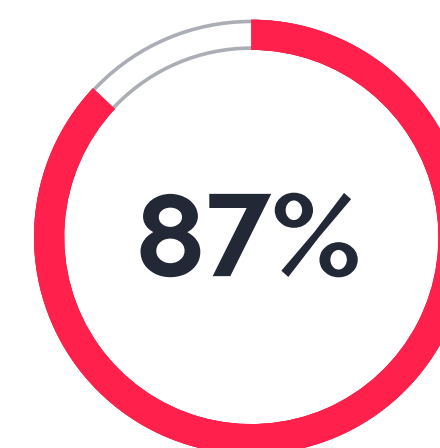
Московская область



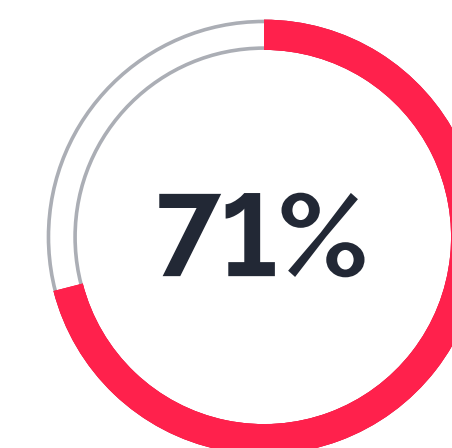
Приморский край



Новосибирская область



Воронежская область

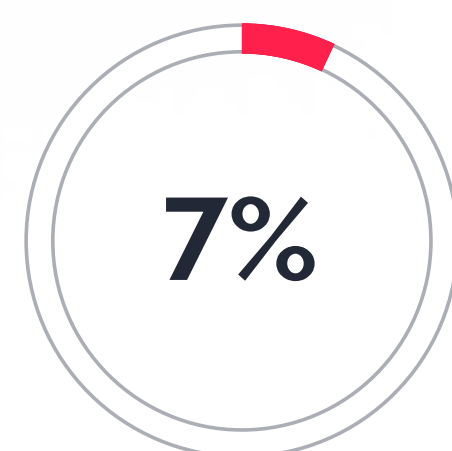


Астраханская область

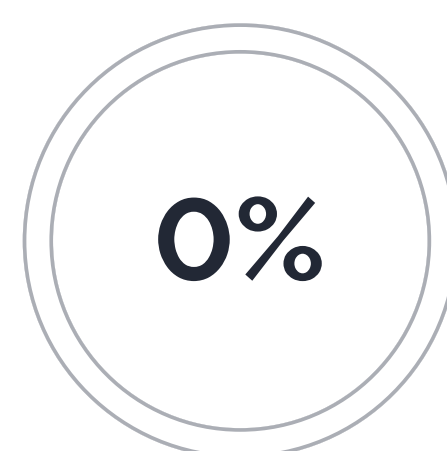
## ДЕЛАЮТ РАССЫЛКИ



Московская область



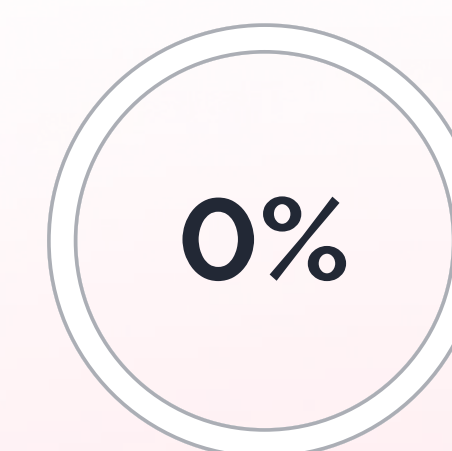
Приморский край



Новосибирская область



Воронежская область



Астраханская область

# ЧЕК-ЛИСТЫ: КАК СДЕЛАТЬ САЙТ ПОЛЕЗНЫМ

- 1** КАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ ДОЛЖНЫ НАЙТИ КЛИЕНТЫ НА САЙТЕ ДЕВЕЛОПЕРА
- 2** ЧТО ПРОВЕРЯЮТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ КВАРТИРЫ
- 3** КАК ПОЛУЧАТЬ И ОБРАБАТЫВАТЬ ЛИДЫ БЫСТРЕЕ КОНКУРЕНТОВ

**ПОЛУЧИТЕ ДОСТУП  
К ЦИКЛУ ИССЛЕДОВАНИЙ  
DIGITAL-SERVISOV  
САЙТОВ ДЕВЕЛОПЕРОВ**



**+7 (499) 119 73 95**

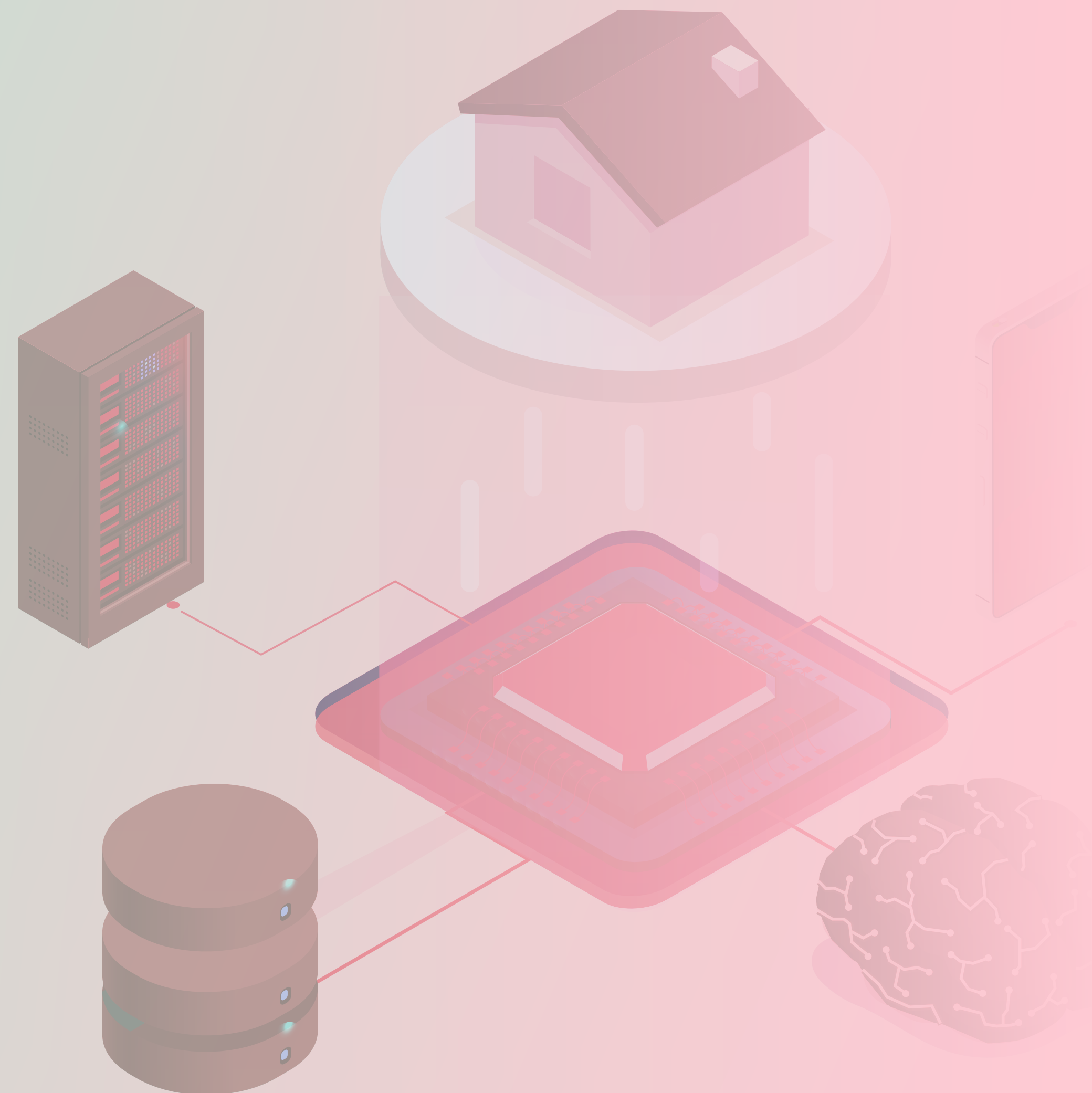


**[sale@profitbase.ru](mailto:sale@profitbase.ru)**



# КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

НА БАЗЕ NO-CODE ПЛАТФОРМЫ CRM





# О НАС



- ✓ ИТ-сервисы для автоматизации бизнеса в области маркетинга, аналитики и продаж и сервисы на базе искусственного интеллекта

- ✓ Внедряем готовые решения для быстрой встройки в ИТ-архитектуру компании

**10000+**

**Активных клиентов**

в различных отраслях бизнеса и госсектора

**30+**

**ИИ разработчиков**

с многолетним стажем и портфолио успешных внутренних и внешних проектов



**Аккредитованная  
Министерством цифрового  
развития ИТ-компания**

Глубокая экспертиза для отраслей:

- ✓ Ритейл
- ✓ Жилая недвижимость
- ✓ FMCG
- ✓ Ком. недвижимость
- ✓ Фарма
- ✓ Производство

Высокая точность и технологии

- Big data, machine learning, ИИ
- Инфраструктура разработки, данные размещаются только на территории РФ
- No-code инструменты

Различные варианты представления решения

- Готовые SaaS сервисы
- Кастомизированные решения под ключ

# 2022

Компании столкнулись  
с уходом зарубежных  
сервисов и поиском  
альтернативы



**SberCRM**  
**ВЫХОДИТ на рынок**

# 2021

# NO-CODE CRM-СИСТЕМА КАК КЛЮЧ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ



## На 50-90%

сокращается время разработки  
при использовании no-code  
инструментов\*\*

визуальный интерфейс и готовые шаблоны

не нужен программист и знание кода

легкая настройка под специфику бизнеса

снижение затрат на разработку

быстрый старт инноваций

# КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

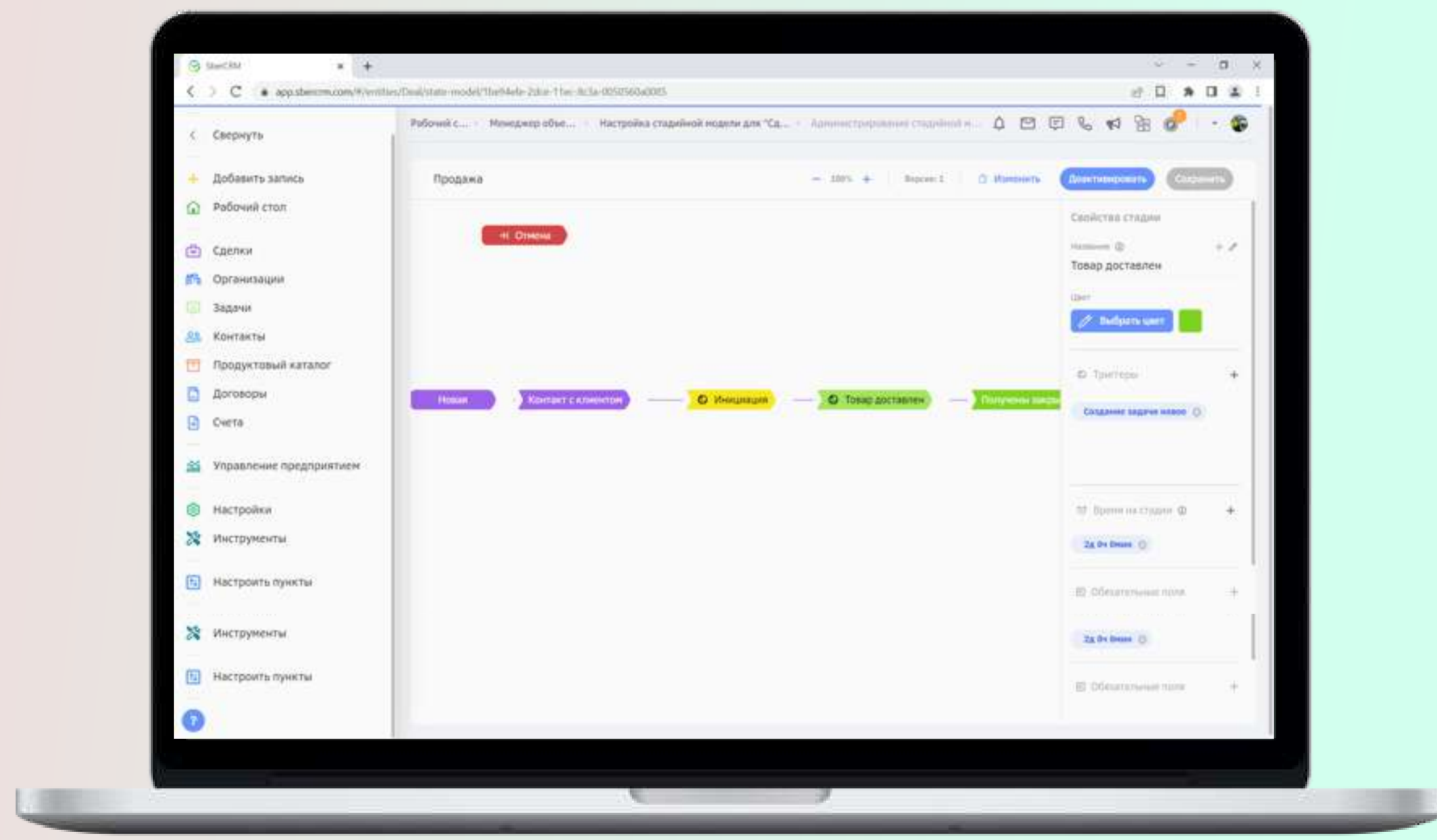


# НАСТРОЙКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ БЕЗ РАЗРАБОТЧИКОВ



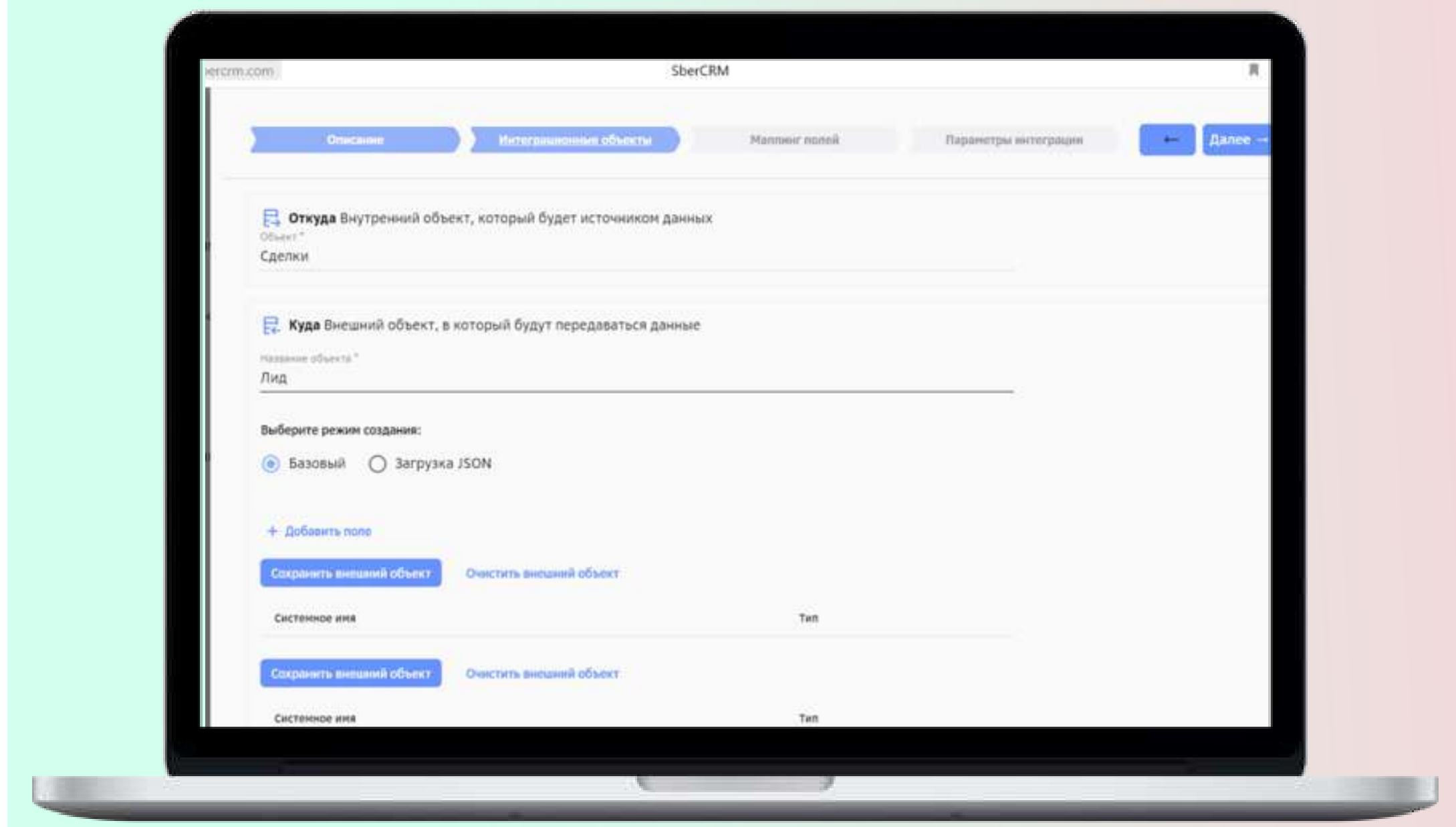
## No-code конструктор

Настраивайте гибкую систему под задачи  
вашего бизнеса — без навыков  
в ИТ и разработке



## Внешние интеграции

Интегрируйте систему  
с нужными сервисами через конструктор  
интеграций

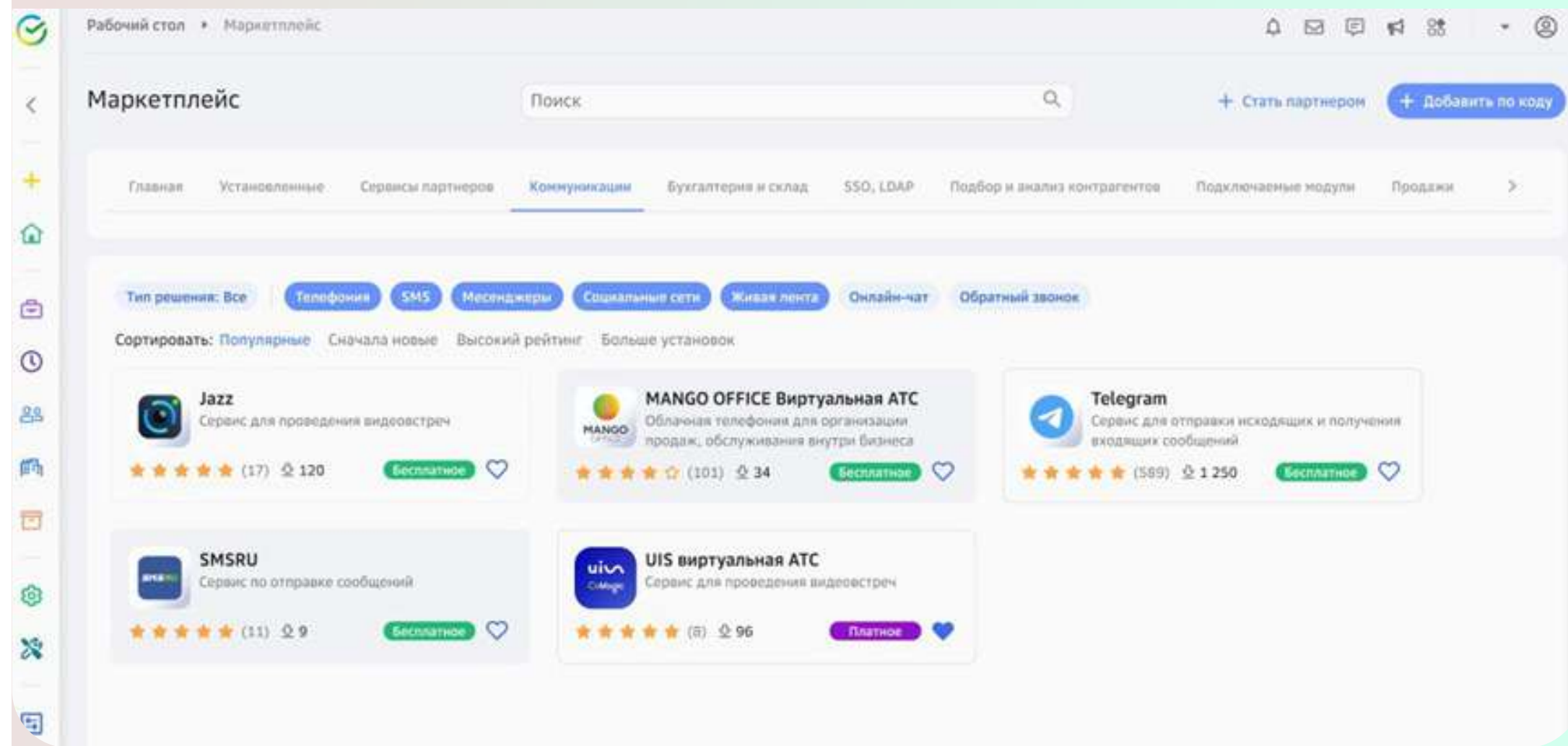


# ЕДИНОЕ ОКНО ДЛЯ ДОСТУПА КО МНОЖЕСТВУ СЕРВИСОВ



## Встроенные сервисы Сбера и партнёров

Маркетплейс для быстрого  
модульного расширения сервисов



## Интеграция финтех сервисов

Возможность оплаты, выставления  
счета, отслеживание статуса оплаты

Успешно



Платежное поручение отправлено

После положительного ответа банка документ будет переведен  
в статус Исполнен

Доверьте закупки сотруднику, для этого добавьте сотрудника с ролью  
Закупщик для покупок в интернете.

Перенаправление в сервис партнера через 23 сек

Перейти в магазин

## Продавец

Готово! Продавец получит  
уведомление об оплате  
и отгрузит товар.

# РЕШЕНИЕ ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ



## Экосистема сервисов для полного цикла продаж девелопера

### ✓ Единая платформа для продажи новостроек

- Управление агентскими продажами через кабинет агента
- Смарт-каталог
- Динамическое ценообразование
- Кабинет для работы с агентами
- Личный кабинет покупателя и сервисы онлайн-продаж
- Сервис выдачи ключей
- Управление маркетингом в единой системе

### ✓ Аналитическая система девелопера

- Настраиваемые дэшборды
- Интеграция с разными источниками данных — 1С, Excel и др.

### ✓ Настройка бизнес-процессов без разработчиков

### ✓ Доступ ко множеству сервисов из единого окна

- Печатные формы
- Mailganer
- Сбор заявок
- Телефония
- Мессенджеры и соцсети

# КЕЙСЫ



SEBERCERN



## АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОДАЖ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

### ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

- ✓ Разрозненная и ручная работа в отделах:
  - Продажи
  - Юридическая служба
  - Управляющая компания
  - Финансовая служба
- ✓ Документооборот ведётся на бумаге
- ✓ Большие трудозатраты на работу с документами
- ✓ Отсутствует понимание эффективности работы УК и финансовый прогноз

## АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОДАЖ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

### РЕШЕНИЕ

- ✓ Автоматизированы продажи и ведение электронного документооборота:
  - Настроены маршруты и правила согласования типовых документов, автогенерации документов
  - Настроены процессы и воронки продаж и работы с договорами, счетами и актам
- ✓ Автоматизирована работа юридической службы по работе с претензиями, исками и т.д.
- ✓ Внедрены процессы работы с заявками от жильцов
- ✓ Построена система аналитических дэшбордов:
  - Метрики эффективности работы УК
  - Прогнозная аналитика по работе всего холдинга (доходные и расходные договоры)
- ✓ Автоматизирована работа с входящей и исходящей корреспонденцией
- ✓ В работу интегрированы все сотрудники за счет интуитивности интерфейса

## АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОДАЖ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

### РЕЗУЛЬТАТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ SBERCRM

- ✓ Повышена скорость работы всех служб и всего холдинга
- ✓ Руководство видит полную аналитику по процессам всего холдинга
- ✓ Получено понимание и управления полным жизненным циклом клиента (от первого контакта до обслуживания в УК)
- ✓ Сэкономлены средства на внедрение нескольких специализированных систем в рамках предприятия и взаимоотношений с клиентами

# АВТОМАТИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

## ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

- ✓ Пробовали вести продажи в альтернативной CRM системе: не устроили возможности по настройке и гибкости, а также расходы на развитие
- ✓ Сложные процессы документооборота: 16 типов специфичных документов
- ✓ Нет автоматизации процессов консалтинга в строительстве (один из видов бизнеса)
- ✓ Большие затраты времени и других ресурсов на документарное сопровождение бэкофиса застройщика (проектная документация, клиентские и внутренние документы)
- ✓ Отсутствует понимание эффективности времени сотрудников в разрезе задач (консалтинг, операционные задачи, задачи по развитию и др.) и учёт рабочего времени

## АВТОМАТИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

### РЕШЕНИЕ

- ✓ Полностью автоматизирован документооборот:
  - Жизненный цикл бэкофиса застройщика документов, автогенерации документов
  - Документы на продажу консалтинга
  - Пакеты регуляторных документов (для ввода в эксплуатацию)
- ✓ Настроена аналитика по работе сотрудников в разрезе типа работы: консалтинг, операционные задачи и задачи по развитию
- ✓ Автоматизирован учёт рабочего времени
- ✓ Идут переговоры по автоматизации продаж

# АВТОМАТИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

## РЕЗУЛЬТАТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ SBERCRM

- ✓ В разы увеличилась скорость работы сотрудников
- ✓ Документация готовится сразу без ошибок
- ✓ Минимизированы ошибки при передаче процессов между подразделениями
- ✓ Прозрачность работы сотрудников в разрезе типов работ

### ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

- ✓ Не ведут продажи в CRM
- ✓ Есть сайт собственной разработки с шахматкой
- ✓ В компании нет учётной системы и ЭДО
- ✓ Процессы полностью ведутся на бумаге и в Excel

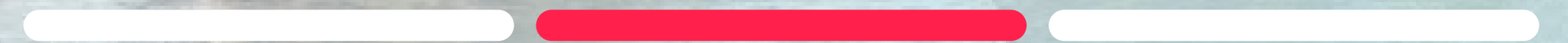
## КЕЙС 3



# ПРОДАЖИ И ДОКУМЕНТООБОРОТ

## РЕШЕНИЕ

- ✓ Автоматизирован документооборот
- ✓ Проведена миграция шахматки на решение Profitbase
- ✓ Активирован модуль выдачи ключей
- ✓ Автоматизированы процессы аренды





## ПРОДАЖИ И ДОКУМЕНТООБОРОТ

### РЕЗУЛЬТАТ ОТ ВНЕДРЕНИЯ SBERSRM

- ✓ Существенно повысился объём выполняемой работы без расширения штата сотрудников
- ✓ Экономия бюджета на внедрение нескольких систем за счёт реализации потребностей в двух
- ✓ Автоматизация процессов заняла около 2 месяцев вместо первоначально планируемых 8 с учётом выбора и тестирования предложений на рынке
- ✓ Компания получила дополнительные средства на бюджет развития



**ВСЕ**

регионы России



**1000+**

партнёров



**200 ТЫС.**

регистраций  
в сервисе

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



**Олег Кирьянов**

Директор проектов,  
Сбер Бизнес Софт



+7 (916) 210 31 09



[OAKiryanov@sberbank.ru](mailto:OAKiryanov@sberbank.ru)