



# Экономим 30% затрат на сопровождение сделок

Как онлайн-продажи могут снизить  
затраты девелопера в 2022 году



# Отношение девелоперов к онлайн-продажам



**2018**

Новаторство и инфоповод

**2020**

Необходимый инструмент продаж

**2022**

Инструмент оптимизации издержек

# **Зачем девелоперам нужны онлайн-продажи в 2022 году**

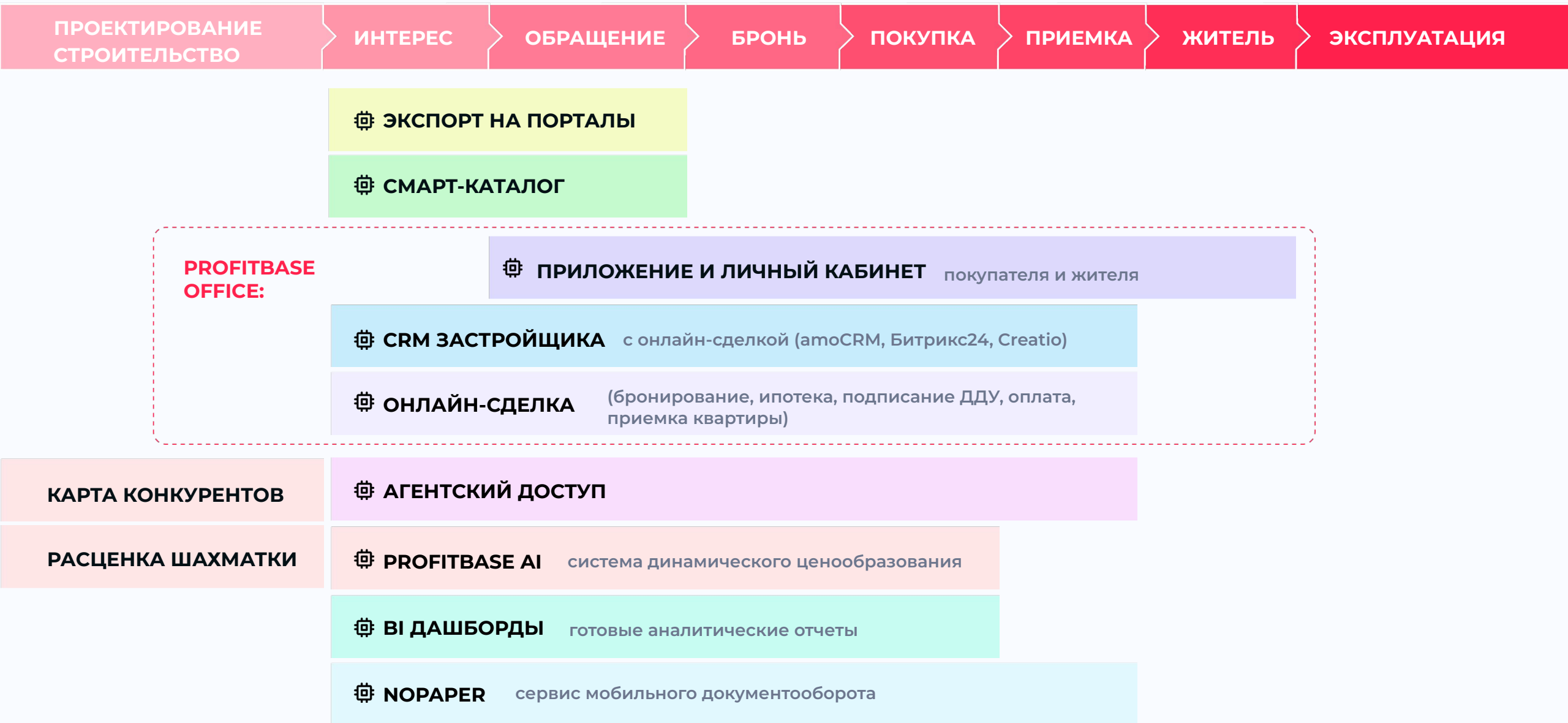
- ✓ **Сокращение операционных расходов на сопровождении сделок**

Экономия 30% — это 20–30 тыс. руб. на одной сделке.

- ✓ **Сокращение цикла сделки**

Клиенты в 1,2–1,3 раза быстрее доходят до заключения договора

# Profitbase — это экосистема сервисов для застройщика



# Profitbase – часть IT-компании Artsofte

# Artsofte

## ТОП-20

поставщиков SaaS-решений в России

## 20

лет на рынке IT

## 3 000

компаний используют решения Artsofte

## 300+

сотрудников в штате

## 600

реализованных проектов

ФИНТЕХ

 **abanking**

Платформа для построения банковской экосистемы

Sk

АВТО

 **TradeDealer.ru**

Платформа для автобизнеса

Sk

НЕДВИЖИМОСТЬ

 **Profitbase**

Платформа для построения экосистемы застройщика

Sk

ЭДО

 **nopaper**

Сервис мобильного документооборота

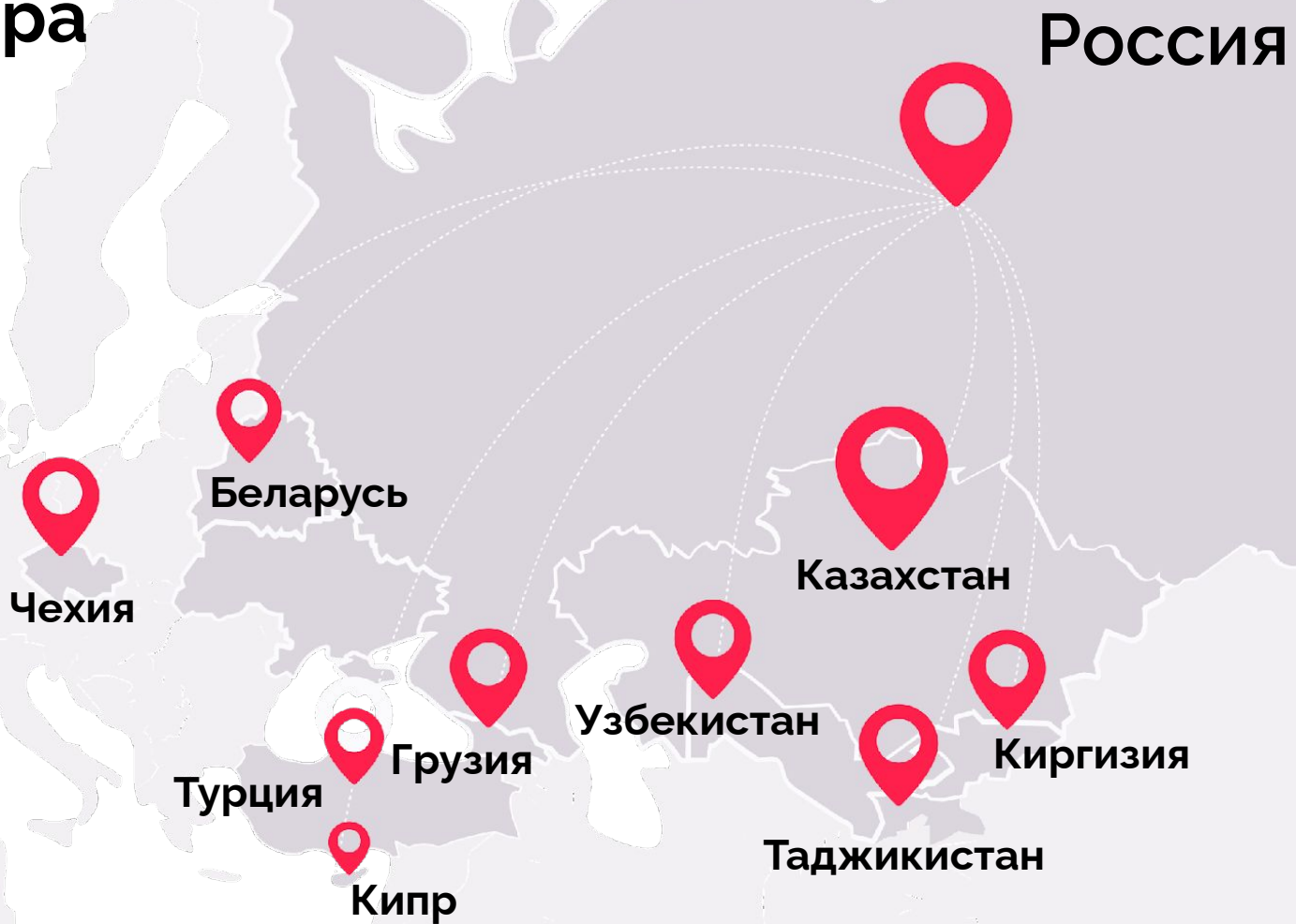
Sk

МАРКЕТИНГ

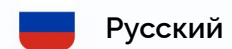
**Artsofte**  
digital

Агентство комплексного интернет-маркетинга

# Profitbase в 10 странах мира



Сервис переведен  
на четыре языка



Русский



Английский



Украинский



Грузинский

# Profitbase — самая популярная экосистема для девелоперов в России

ЭТАЛОН

ДОНСТРОЙ



МИЦ.  
ДЕВЕЛОПМЕНТ

СТОИЦА  
НИЖНИЙ

P—A



ГРУППА  
РОДИНА  
ВРЕМЯ ПОБЕЖДАТЬ!

ГЛАВСТРОЙ



БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СТРОИТЕЛЬ  
ДЕВЕЛОПМЕНТ

TASHIR



AVA  
GROUP

KR PROPERTIES

КОМОССТРОЙ®



# Задаем тренды за счет глубокого **знания рынка**

- Развиваем первый в России proptech-портал DigitalDeveloper.ru
- Выпустили самую полную карту PropTech, собрав 450+ технологических решений
- Совместно с ЕРЗ разрабатываем Рейтинг Цифровизации девелоперов с учетом всех этапов жизненного цикла объекта





# Почему именно сейчас?

- 1 Заявки будут дорожать, а спрос — падать.** Важно теснее работать с каждым клиентом
- 2 В кризис особенно важно сокращать издержки,** а инструменты онлайн-продаж позволяют снизить операционные расходы на проведение сделок.
- 3 Тесный контакт с покупателем** в онлайн-канале даст рост сопутствующих продаж и заложит основу повторных сделок.



# Profitbase Office

Управление сделкой в CRM

Личный кабинет покупателя

Приложение покупателя  
iOS + Android

The image displays the Profitbase Office CRM interface. The main screen shows a property listing for 'Счастье - I Очередь' (Schatstye - I Ochered). The listing includes a floor plan, a price of 9 550 000 Р, and a price per square meter of 103 020 Р/м². The interface also features a search bar, filters, and a list of properties. A mobile app overlay is shown in the foreground, displaying a loan approval summary for 'ВТБ' (VTB) and 'Альфа-банк' (Alfa-Bank). The VTB loan is approved with a rate of 9.3% and a credit sum of 6 530 000,00 Р. The Alfa-Bank loan is also approved with a rate of 10% and a credit sum of 6 530 000,00 Р. The mobile app overlay also shows the loan term (25 years) and the monthly payment (56 147,00 Р for VTB and 59 338,00 Р for Alfa-Bank).

Каталог объектов Сделки Личный кабинет покупателя

Счастье - I Очередь

Тип помещения Комнат

Поиск по всем домам

Шахматка Шахматка + Фасады Список

Свободно Бронь Устная бронь

Секция 2 Секция 1

17 16

3 Квартира №55  
9 550 000 Р  
92.7 м² - 103 020 Р/м²

ВТБ  
Одобрено

Ставка 9,3 % Сумма кредита 6 530 000,00 Р

Срок 25 лет Ежемесячный платеж 56 147,00 Р

✓ Выбран

Альфа-банк  
Одобрено

Ставка 10 % Сумма кредита 6 530 000,00 Р

Срок 25 лет Ежемесячный платеж 59 338,00 Р

Квартира №55  
3 к 92.7 м² 12 этаж

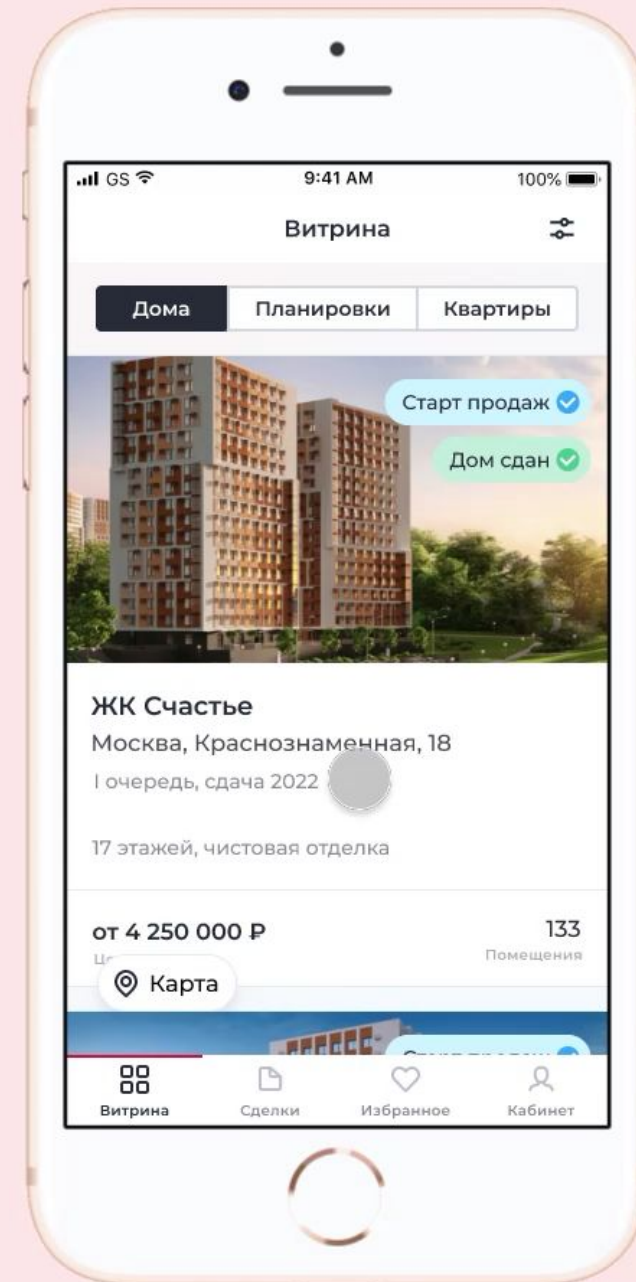
Помещение уже в текущей сделке

СКИДКА ПРИ 100% ОПЛАТЕ  
9 072 500 Р Скидка по акции - 477 500 Р  
97 869 Р/м² До 31.08

Характеристики  
Большая Потолки

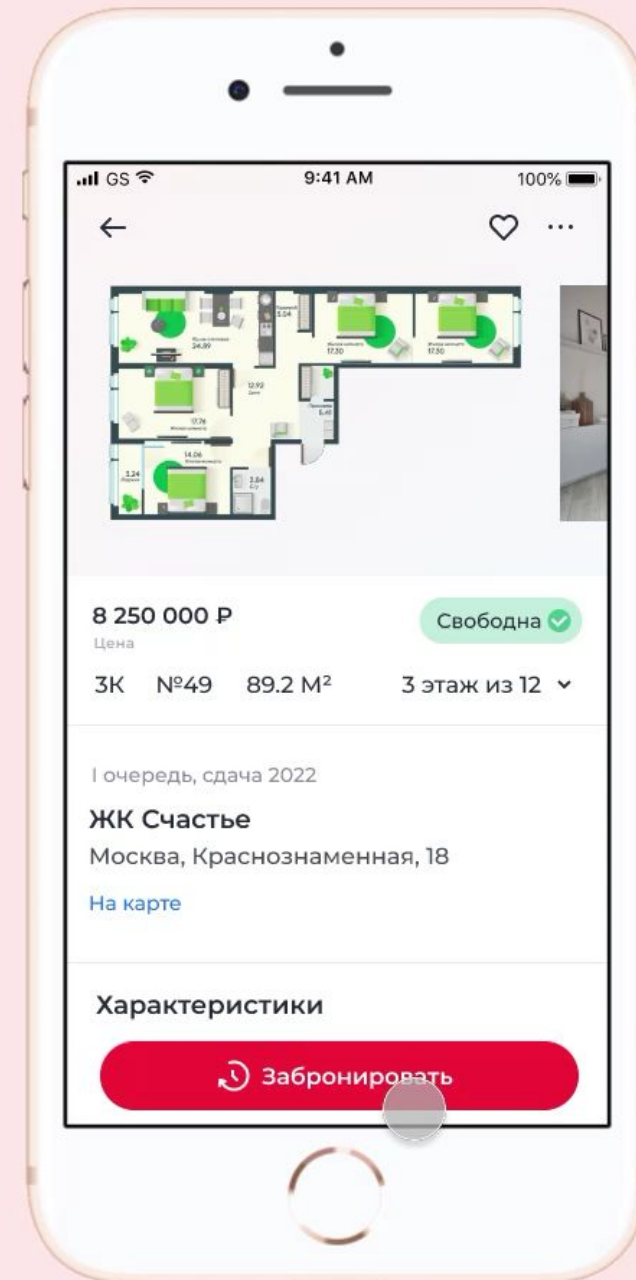
# Мультиформатный подбор недвижимости: web & mobile

- ✓ 100% информации о ваших объектах в удобном формате
- ✓ Учитываем типы недвижимости: квартиры, дома, апартаменты, кладовки, машино-места
- ✓ Интерактивные фасады дома и генпланы



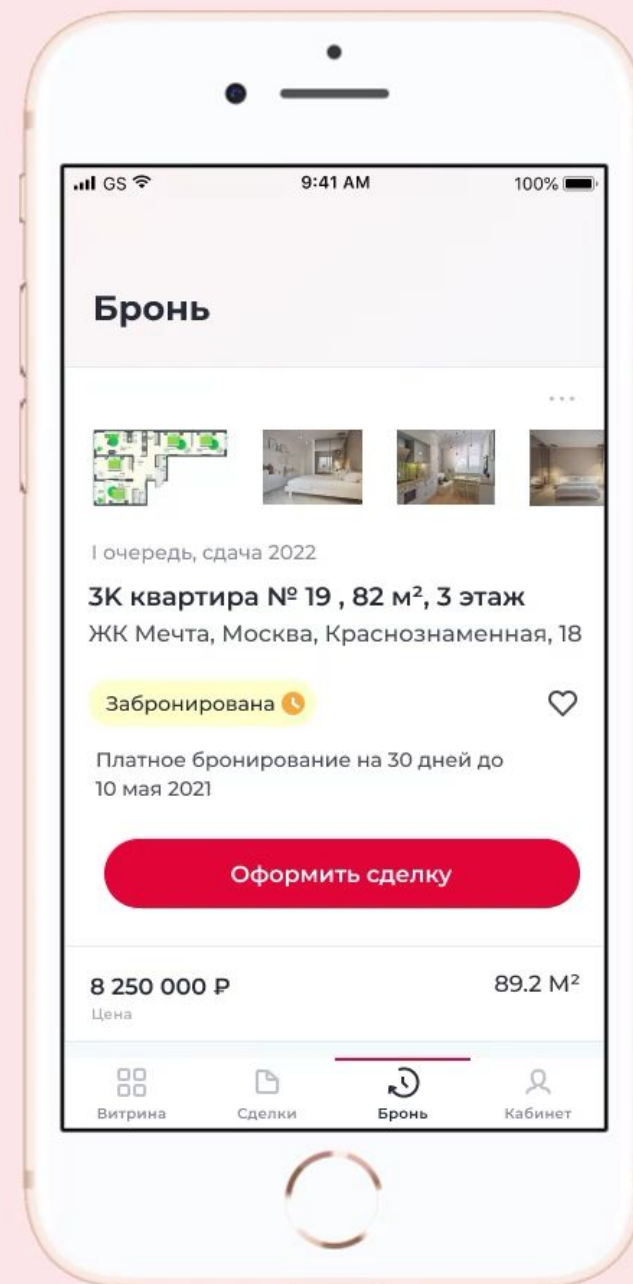
# Бронирование

- ✓ Предбронь квартиры на время проведения оплаты
- ✓ Гибкие сценарии бронирования: срок, стоимость, перемещение по этапам воронки продаж
- ✓ Технология распознавания документов



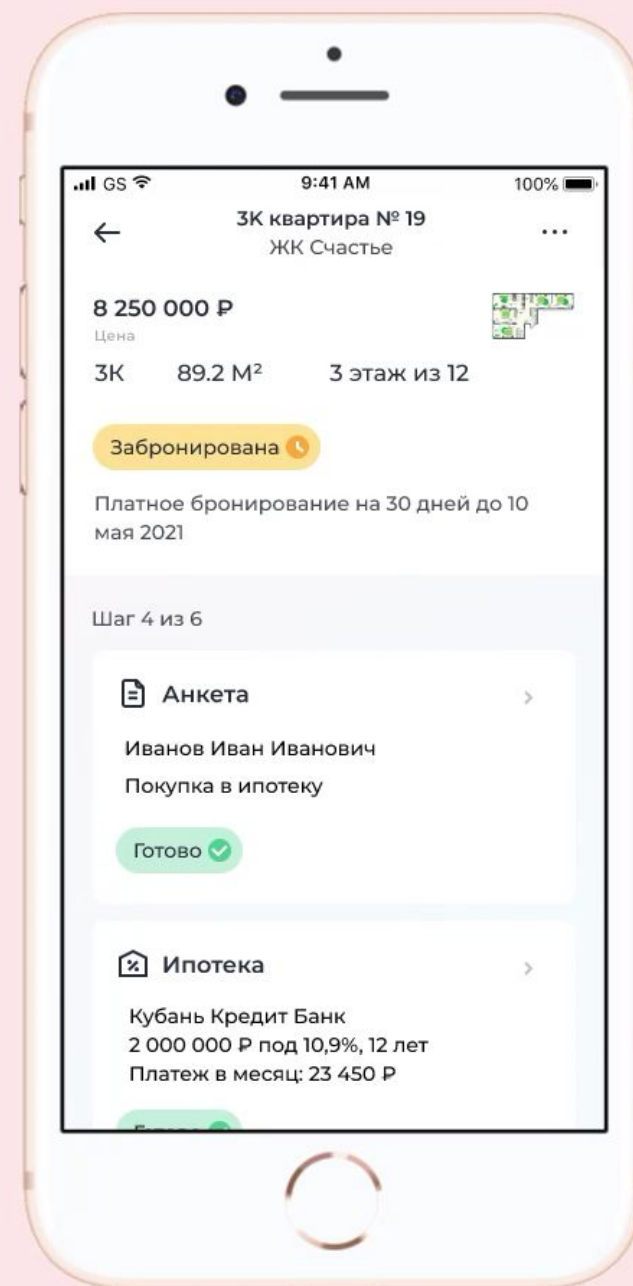
# Подбор финансового инструмента для покупки

- ✓ Калькулятор ипотеки
- ✓ Заявка онлайн
- ✓ Загрузка документов
- ✓ Онлайн-одобрение и получение кредита



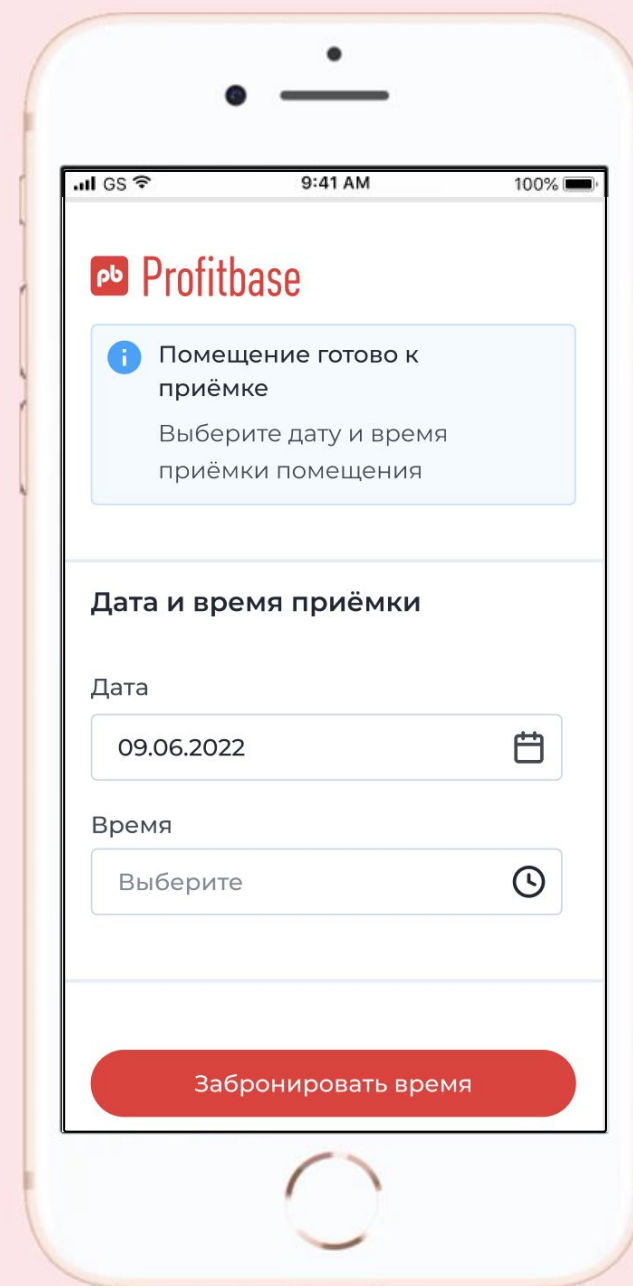
# Цифровая регистрация сделки и оплата

- ✓ Оплата госпошлины за регистрацию перехода права собственности
- ✓ Выпуск КЭП для всех участников сделки
- ✓ Отправка документов в электронном виде в Росреестр
- ✓ Взаимодействие с Росреестром и сопровождение регистрации

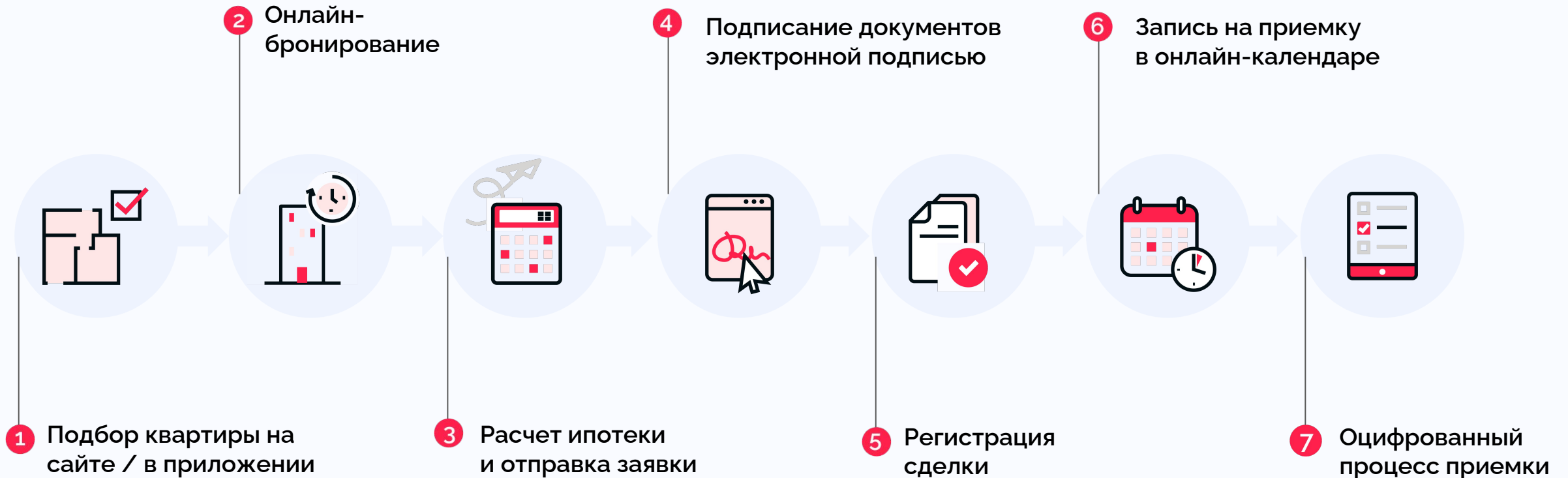


## Выдача ключей

- ✓ Автоматическая отправка приглашений на приемку
- ✓ Покупатели записываются на приёмку самостоятельно
- ✓ Взаиморасчеты при расхождении квадратных метров с планом
- ✓ Замечаний фиксируются и отслеживаются прямо в приложении



# Единая среда для покупки квартиры

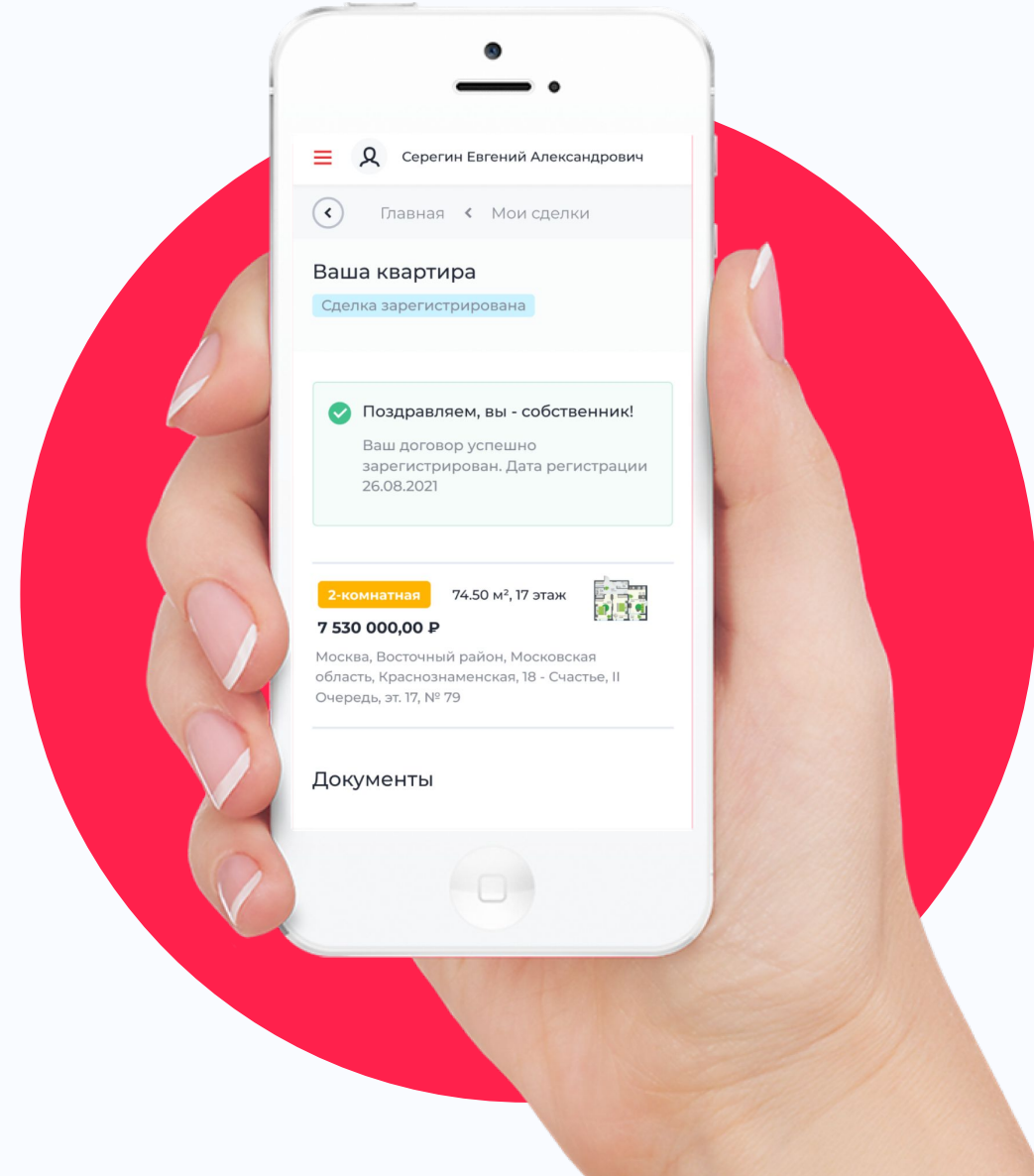




**Любой модуль можно  
подключить отдельно**

# Особенности системы

- ✓ **Работает с лидирующими CRM-решениями:** amoCRM, Битрикс24, Creatio
- ✓ **Все настройки адаптивны:** сценарий и функции выбираются индивидуально
- ✓ **Можно независимо использовать веб-версию кабинета покупателя, мобильное приложение или сделку для CRM**
- ✓ **Разрабатывается сразу под все каналы:** веб, iOS и Android



# Кто выигрывает от внедрения инструмента



## Коммерческий директор

Снижает расходы на сопровождении сделок, контролирует работу отдела продаж и брокеров



## Директор по маркетингу

Получает передовой инструмент для взаимодействия с клиентами.



## IT-директор

Получает команду с нашей стороны для сопровождения запуска, а также софт от надежного российского разработчика.

# На какие инструменты делать ставку в кризис?

## **1 CRM-система**

Для правильного ведения клиентов и оптимизации работы отдела продаж

## **2 Сервис онлайн-продаж**

Для оптимизации расходов на сопровождении сделок

## **3 Аналитические системы**

Для контроля темпов и цен продаж, вымываемости, а также своевременной корректировки цен и маркетинговых активностей

# На что ориентироваться при выборе инструментов?



# На что ориентироваться при выборе инструментов?

## Архитектура: преимущество у кроссплатформенных сервисов

- ✓ Развитие инструмента сразу в нескольких каналах
- ✓ Экономия: одна команда разработки
- ✓ Скорость: быстрее запускаетесь и получаете регулярные обновления



# На что ориентироваться при выборе инструментов?

## Архитектура: преимущество у кроссплатформенных сервисов

- ✓ Развитие инструмента сразу в нескольких каналах
- ✓ Экономия: одна команда разработки
- ✓ Скорость: быстрее запускаетесь и получаете регулярные обновления

## Разработчик в реестре отечественного российского ПО

- ✓ Компания стабильна: не закроется и не уйдет с рынка
- ✓ Технология надежна и защищена, данные в безопасности



# На что ориентироваться при выборе инструментов?

## Архитектура: преимущество у кроссплатформенных сервисов

- ✓ Развитие инструмента сразу в нескольких каналах
- ✓ Экономия: одна команда разработки
- ✓ Скорость: быстрее запускаетесь и получаете регулярные обновления

## Разработчик в реестре отечественного российского ПО

- ✓ Компания стабильна: не закроется и не уйдет с рынка
- ✓ Технология надежна и защищена, данные в безопасности

## Гибкость и адаптация системы под ваши процессы

- ✓ Индивидуальная настройка сценариев

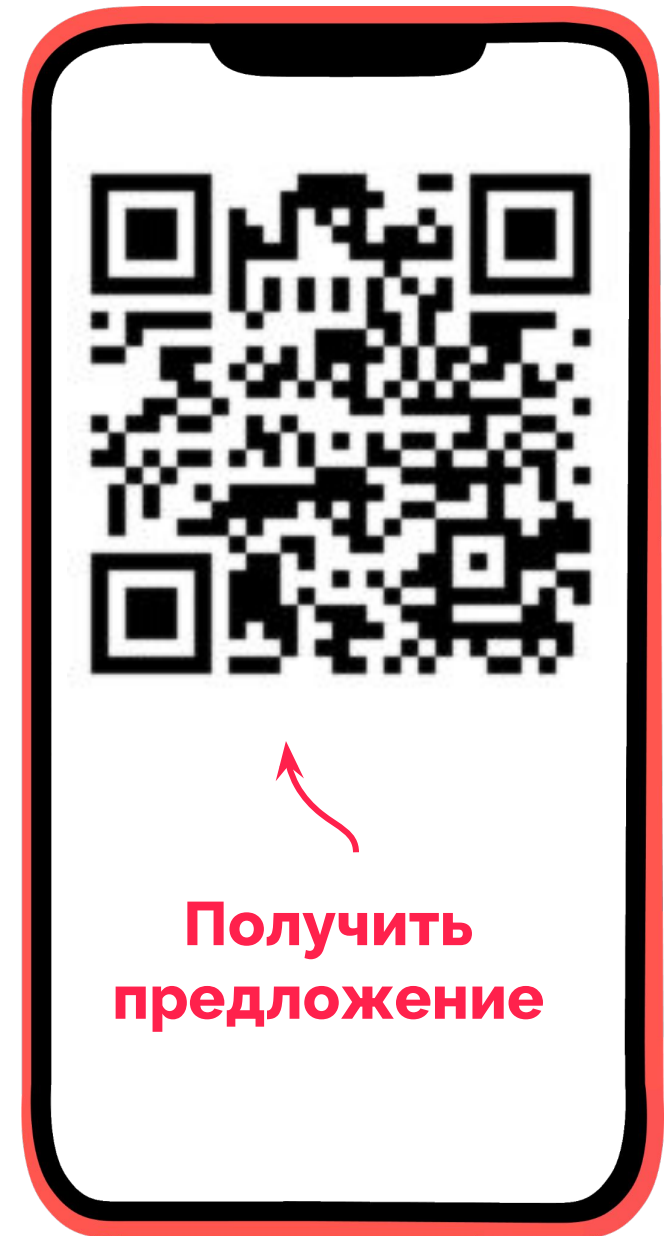




# Хотите узнать больше?

## Получите подборку полезных материалов от экспертов Profitbase

- 1** Исследования рынка онлайн-продаж в России: скоро выйдет вторая версия
- 2** Цикл статей и видеолекций о выстраивании онлайн-продаж
- 3** Запись вебинара и статья о проблемах, которые возникают у застройщиков при внедрении цифровых инструментов



**Получить  
предложение**



Сейчас отличное время для переезда на новые инструменты или цифровой трансформации вашей системы продаж, пока не так много сделок.

К осени важно будет набрать силу и ускориться: дать больше сервисов для клиента, а также быть быстрее и эффективнее относительно конкурентов.

Мы готовы помочь вам в этом.



# Profitbase — ваш проводник в мир цифровизации



**Малика Черных**

Руководитель отдела продаж  
Profitbase

+7 932 129 54 58

[m.chernyh@profitbase.ru](mailto:m.chernyh@profitbase.ru)

