

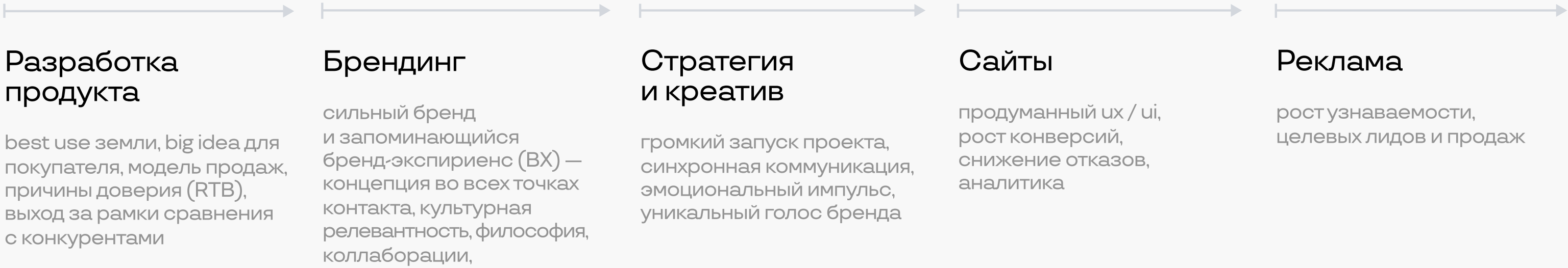
Новые роли коммерческого блока: партнёрский канал ↴ как самостоятельная функция

Рассказывает
Даниил Касатин

В основе — около 40 глубинных интервью
с девелоперами и агентами в шести регионах

Привет! Мы бюро полного цикла для девелоперов

Поддерживаем на всем пути развития бренда: от продукта до продаж



(1) >1 млрд рублей

сумма рекламных активов, которыми управляет Бюро

(2) 81 проект

сопровождаем в России и СНГ

(3) 29 городов

от Калининграда до Владивостока

(4) 55+ клиентов

в портфолио

(5) 1 место

по клиентскому сервису в разделе брендинг*

*по версии рейтинга Raca за 2024 год

(6) Запустили Big in Japan

первую исследовательскую экспедицию в Японию для девелоперов C-level

• поработать с бюро



есть вопросы?
ответим на любой ♥

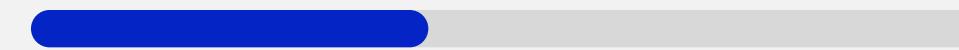


Канал перестал быть дополнительным

Доля агентских сделок
в новостройках

2022–2023

40–42%



конец 2025

>65%



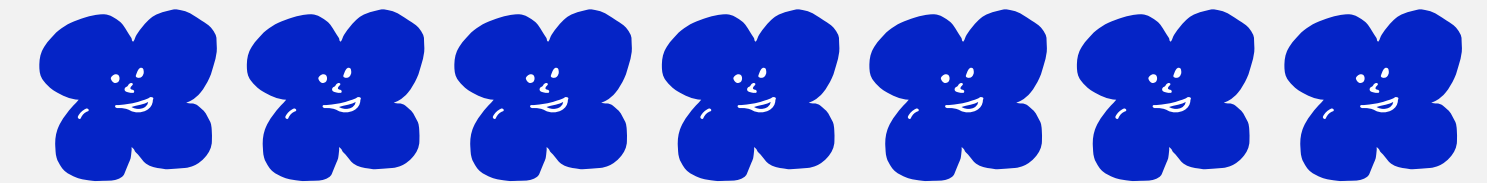
Тюмень и Екатеринбург ~ 70%

Краснодарский край > 80%

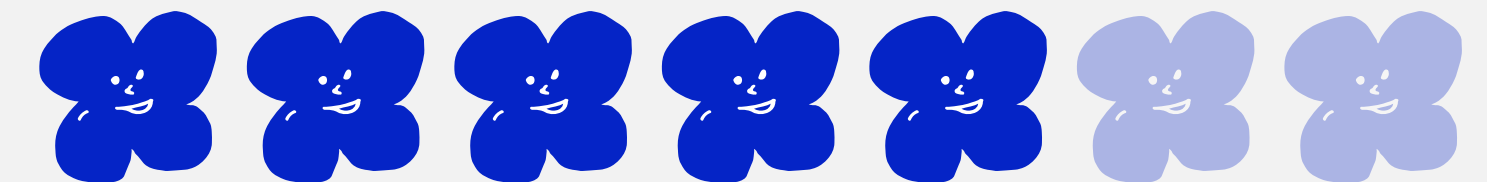
Москва: рост за год с 40% до 70%

По отдельным проектам — до 90%

наше исследование



7 из 7 девелоперов работают
с внешним агентским каналом



у 5 из 7 канал даёт 60% сделок
и больше

Три года назад — вспомогательный
канал. Сегодня через него проходят
две трети выручки.



Функция уже работает — просто она не выделена

86%



Компаний завели
отдельного человека
под агентский канал

57%



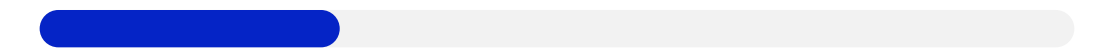
Имеют выделенную
группу партнёрских
продаж

86%

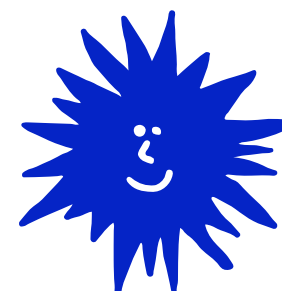


Сохраняют отдел
продаж центром
процесса

29%



Упоминают учётные
системы в описании
процесса



Функция работает внутри чужого процесса, у которого своя главная метрика — закрытая сделка. Поэтому её сложно увидеть целиком, а потенциал нечем измерить.

Обе стороны правы,
но смотрят с разных мест

один и тот же вопрос:

Назовите главные проблемы
в работе канала?

Девелоперы

57% Мотивация агентов
и размер комиссии

43% Агент продаёт цену
вместо продукта

14% Прозрачность
и фиксация клиента

Агенты

40% Скорость коммуникации
с отделом продаж

33% Фиксация
и уникальность клиента

20% Размер комиссии

Каналом управляют как ценовой
задачей, хотя задача здесь процессная.



У канала своя воронка

60%

агентов фиксируют
клиентов у 11
застройщиков и больше

6–10

застройщиков,
с которыми тот же агент
закрывает хотя бы одну
сделку за год

50%

застройщиков, у которых
агент завёл клиента,
до сделки не доходит

Первый шаг воронки — выбор агента, кому отдать
сегодняшний час. Клиентский лид появляется позже.
Отчёт по сделкам есть. Отчёта по каналу нет.



Сколько ручной
работы держит
на себе эти 65%

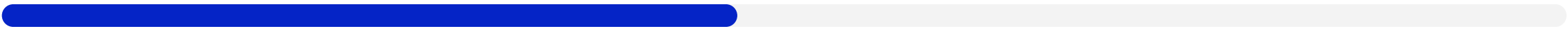
100% Девелоперов имели спорные
ситуации по закреплению клиента



86% Разбирали эти ситуации вручную



47% Агентов доказывают свою
работу скриншотами переписок



53% Агентов теряли клиента из-за
перехвата/скидки за отказ от агента



Первый шаг воронки — выбор агента, кому отдать
сегодняшний час. Клиентский лид появляется позже.
Отчёт по сделкам есть. Отчёта по каналу нет.



Три сценария: найдите себя

Двигутся к третьему сценарию под давлением объёма: когда канал перешагнул половину выручки, ручное управление перестаёт справляться арифметически.

	Канал без владельца	Канал с куратором	Канал как функция
кто отвечает:	Отдельного человека нет. Формально — РОП, у которого своя метрика	Выделенный человек или небольшая группа	Владелец канала со своей экономикой
где живет процесс:	В голове менеджера. Агент приходит звонком в отдел продаж	В CRM отдела продаж. Куратор связывает всех вручную	В собственном контуре: фиксация, бронь, статусы, расчёт
чем меряют:	Одной цифрой: доля агентских продаж	Долей канала и объёмом выплат	Своей воронкой: возвращаемость, LTV, конверсия по этапам
во что упирается:	За канал не отвечает никто	В пропускную способность одного человека	Потолок снят



Что меняется в процессе

сегодня:

Тот же менеджер разбирает споры о принадлежности клиента, которого может забрать себе

Агент

Отдел продаж

Менеджер ведет всё

Бухгалтерия

становится:

Фиксация, проверка уникальности, бронь, статусы, расчёт вознаграждения проходят без менеджера

Агент

Контур канала

Отдел продаж только на сделке

01

Правило фиксации перестаёт зависеть от того, кто его применяет

02

У канала появляются данные о себе, и появляется чем управлять

03

Снимается потолок по масштабу: недостижимые агентства становятся достижимыми

Владелец партнёрского канала

Работает не как продавец. Набор компетенций другой

Управление B2B-каналом

Сегментация партнёров, работа с возвращаемостью и LTV агента, дифференцированные условия вместо одной комиссии для всех.

Процессная архитектура

Регламент фиксации, который не порождает споров, собранный вместе с ИТ, юристами и финансами.

Аналитика канала

Стоимость привлечения агента, его возвращаемость, конверсия по этапам

Партнёрский маркетинг

За внимание агента конкурируют так же, как за внимание клиента

“ Для управления партнёрским направлением всё чаще привлекают топ-менеджеров из банковского сектора и других зрелых B2B-бизнесов

ЭТАЖИ ДЕВЕЛОПМЕНТ

Optic

Система управления агентским
каналом продаж на основе данных

Agent

Мы с командой решаем эти задачи
и меняем процесс через свой продукт:

1

Проблема

Канал даёт две трети выручки, но не имеет собственного контура. Фиксация спорна, статус непрозрачен, выплата непредсказуема, данных о канале нет ни у кого.

2

Изменение процесса

Фиксация, бронь, статусы и расчёт вознаграждения выносятся в отдельный контур. Агент работает там сам, девелопер впервые видит канал целиком.

3

Эффект

Уходит ручной разбор споров. У канала появляется измеримая воронка. Снимается зависимость масштаба от одного человека.

У агента издержки процесса личные. У девелопера они распределены между отделом продаж, юристами и бухгалтерией и не собраны в отдельную строку бюджета. Пока у канала нет владельца, его издержки никто не считает.



Что забрать с собой

01

Если канал даёт больше половины сделок, он перестал быть дополнительным. Вопрос в том, есть ли у него владелец, процесс и цифры.

02

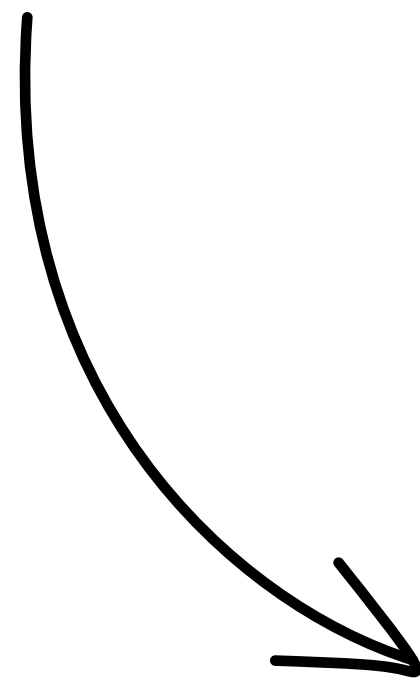
Пока рынок конкурирует процентом, он конкурирует в единственной плоскости, где выигрывает тот, у кого больше маржа.

03

У партнёрского канала своя воронка, и начинается она с внимания агента. Там же рождается новая роль в коммерческом блоке.



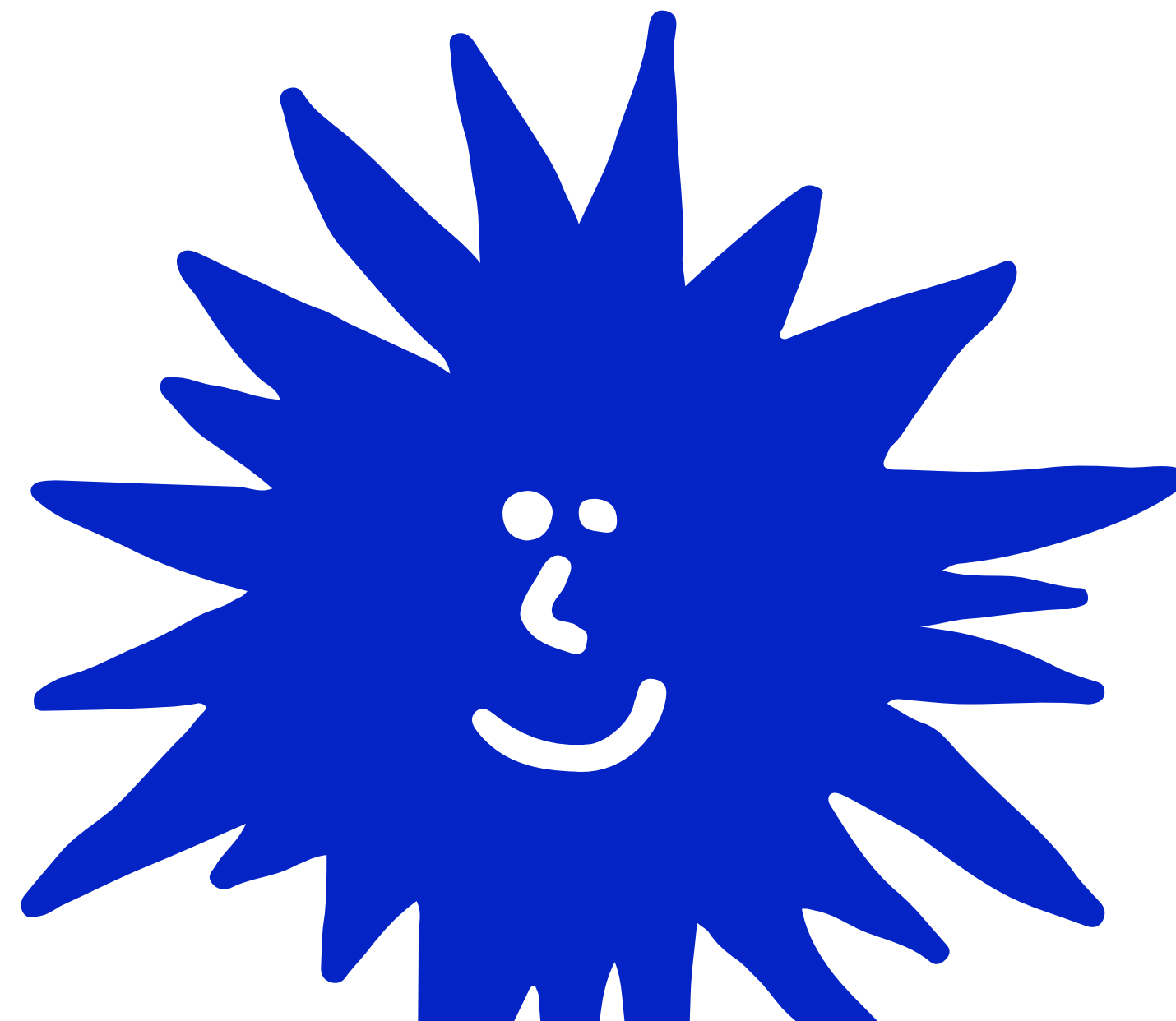
Ваш канал даёт две трети
сделок на ручном управлении.

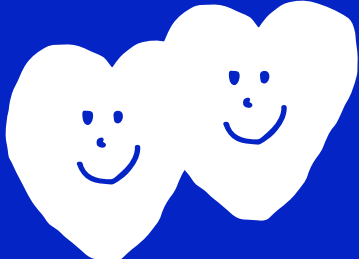


**Сколько он даст,
когда у него появится
процесс?**



И кто здесь готов
измерить его первым?



всем добро  всем бюро

написать Даниилу



t.me/DaniilKasatin

Тг-канал Бюро



t.me/suchkovbureau

Бюробот



t.me/bureausuchkov_bot