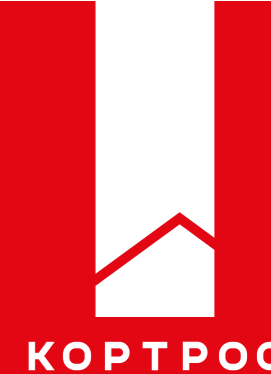


Все инструменты



**Борьба за клиента онлайн
в девелопменте**

Прямые инструменты

которыми напрямую
пользуются клиенты
для заключения сделки

Косвенные инструменты

призванные для
поддержки продаж

Прямые инструменты

- связанные с борьбой за клиента
- со сделкой

Прямые инструменты, связанные с борьбой за клиента. В основе — бесшовный принцип:

- онлайн-визит в город (вплоть до видео от аэропорта)
- онлайн-посещение площадки (виртуальный демо тур)
- онлайн-осмотр квартиры, в т.ч. VR-проходки
- онлайн-сделка (бесконтактная)
- онлайн-контроль строительства
- онлайн-передача квартиры (бесконтактная)

Это позволило в даже в период жесткого локдауна получить сделки из Америки, Европы и Австралии.

Прямые инструменты, связанные с борьбой за клиента

- динамическая экспозиция
- оперативный вывод новых объемов
- агрессивное присутствие
- яркий маркетинг и упаковка
- нестандартные виды продвижения
(= догнать клиента даже в неожиданных местах)

Косвенные инструменты — ориентированы на поддержку продаж

- эфиры
- встречи (в т. ч. онлайн)
- телеграмм каналы
- голосования и премии

**Будущее в развитие сервисов
(как Тесла)**

**Удержание количества
онлайн-сделок на уровне 15–20%
в зависимости от класса**

Экономия коммерческих расходов



KOPTPOC