



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

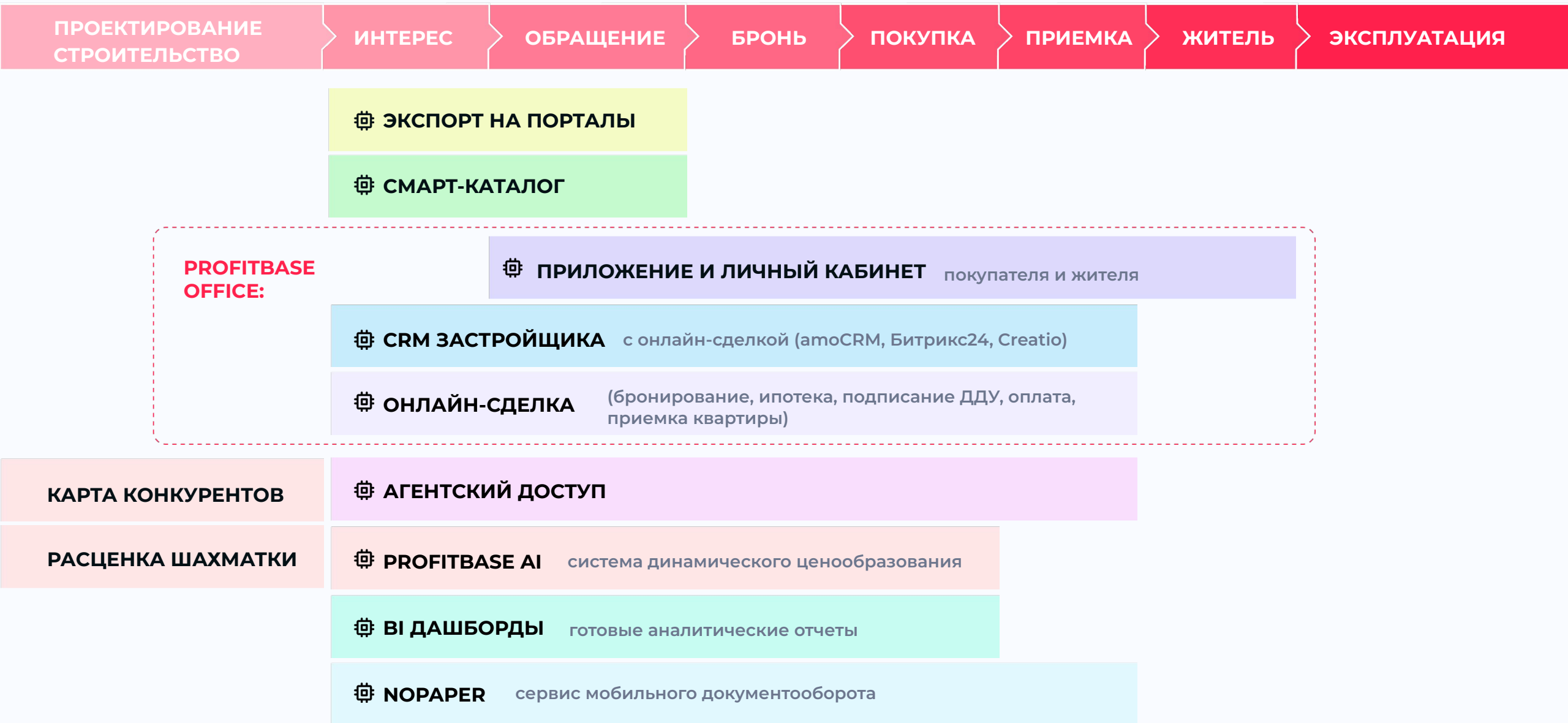
- ✓ **Сокращение операционных расходов на сопровождении сделок**

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

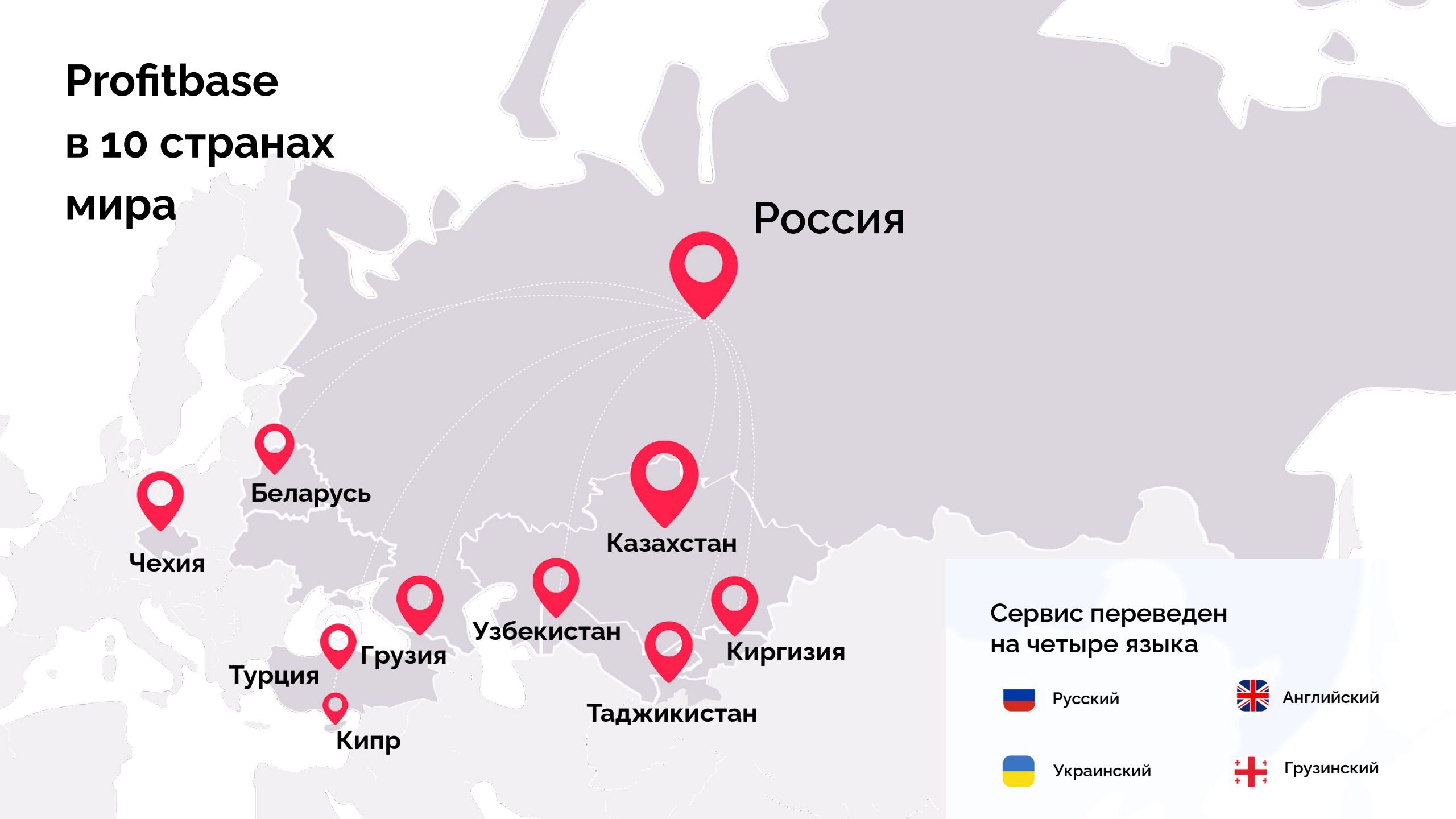
Sk

МАРКЕТИНГ

Artsofte
digital

Агентство комплексного интернет-маркетинга

Profitbase в 10 странах мира



Россия

Беларусь

Казахстан

Узбекистан

Киргизия

Таджикистан

Грузия

Турция

Кипр

Чехия

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

СТРОИТЕЛЬСТВО
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.

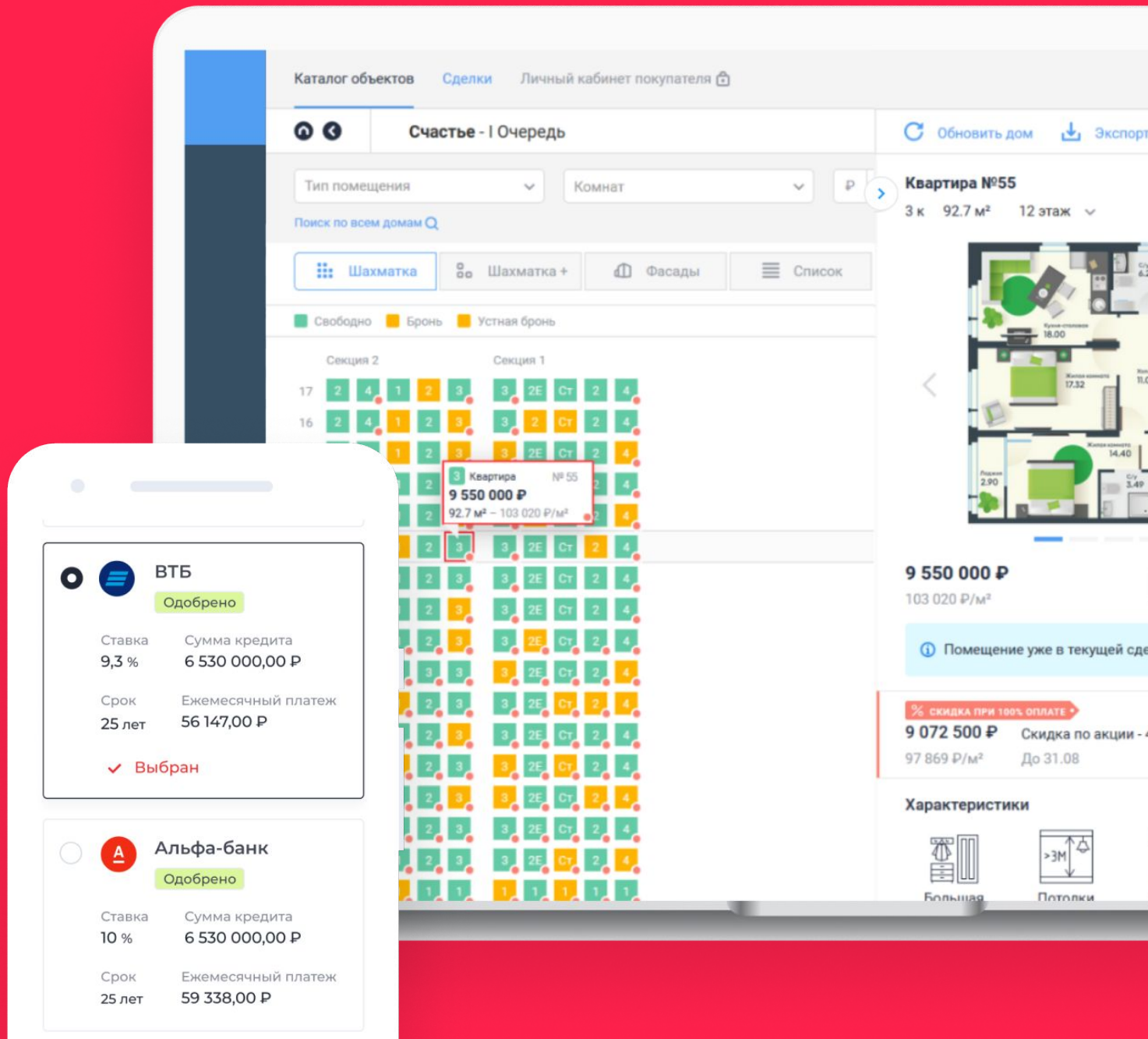


Profitbase Office

Управление сделкой в CRM

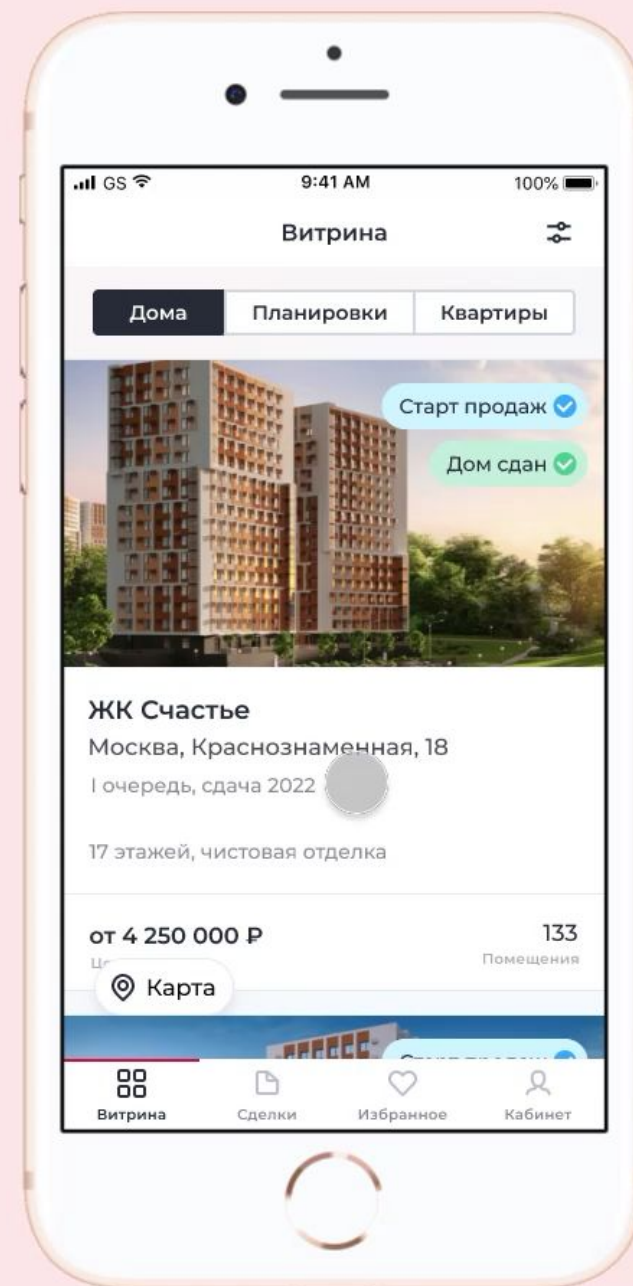
Личный кабинет покупателя

Приложение покупателя
iOS + Android



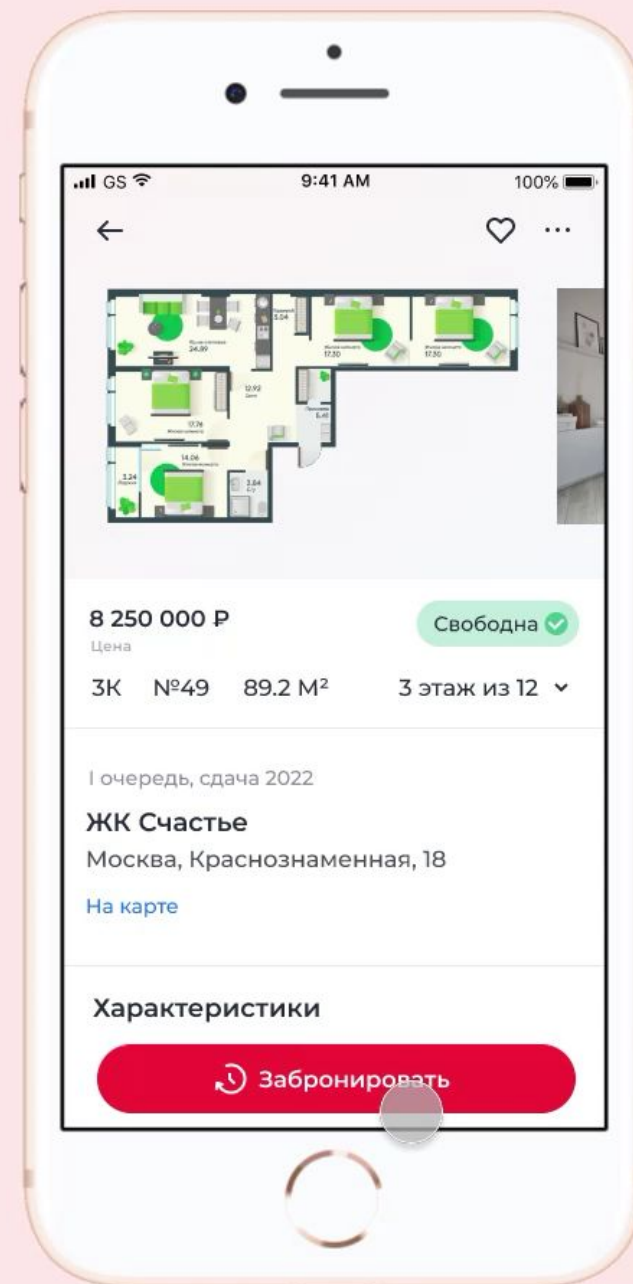
Мультиформатный подбор недвижимости: web & mobile

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



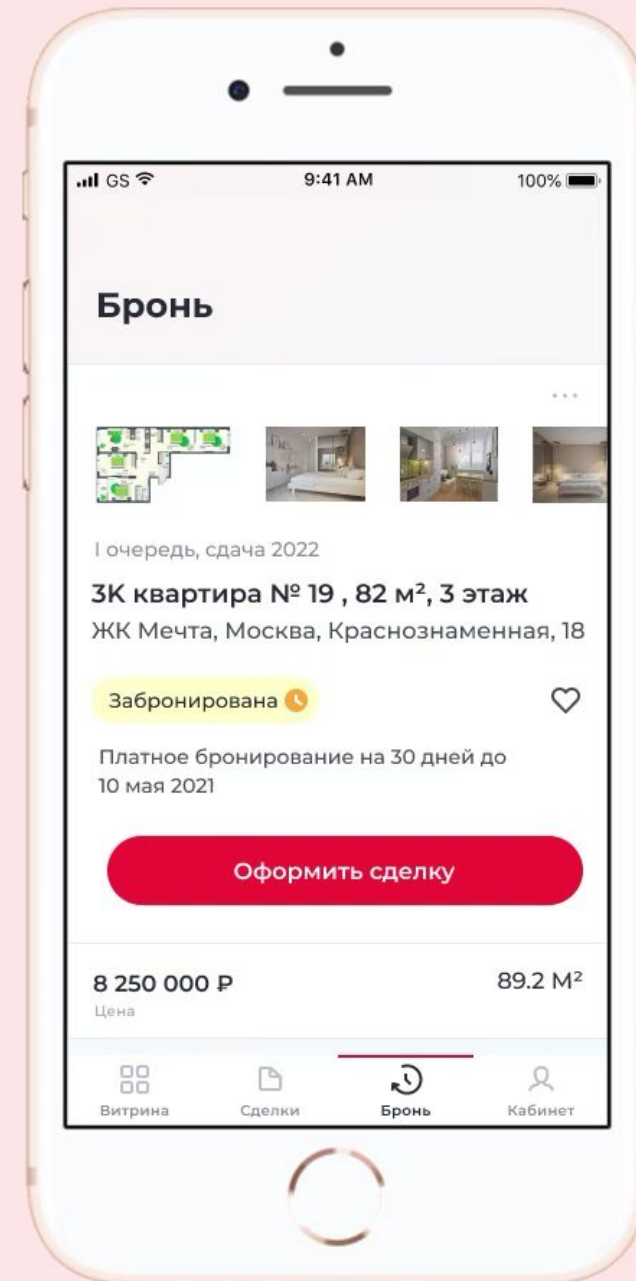
Бронирование

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



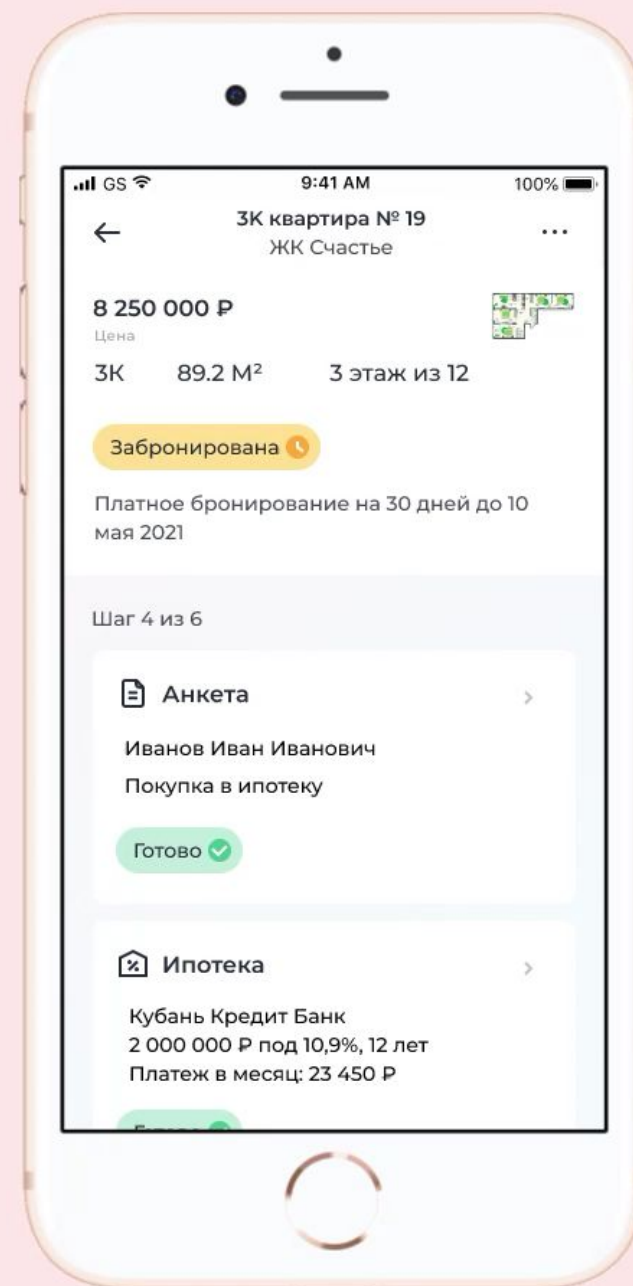
Подбор финансового инструмента для покупки

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



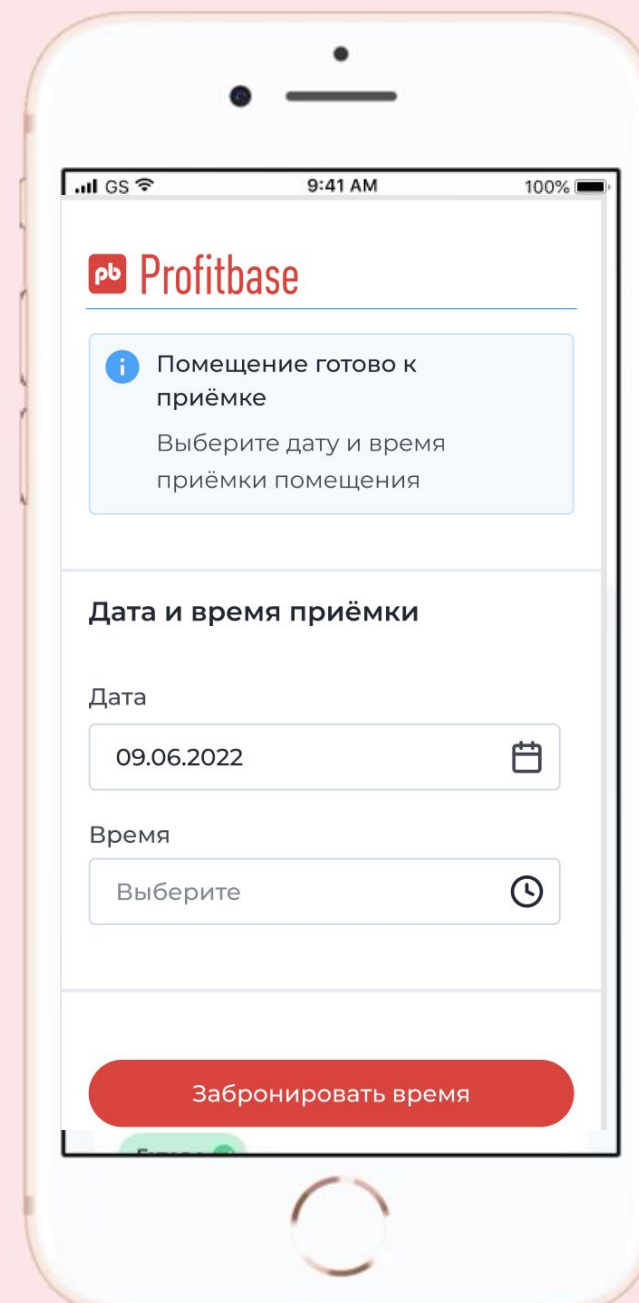
Цифровая регистрация сделки и оплата

- ✓ 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



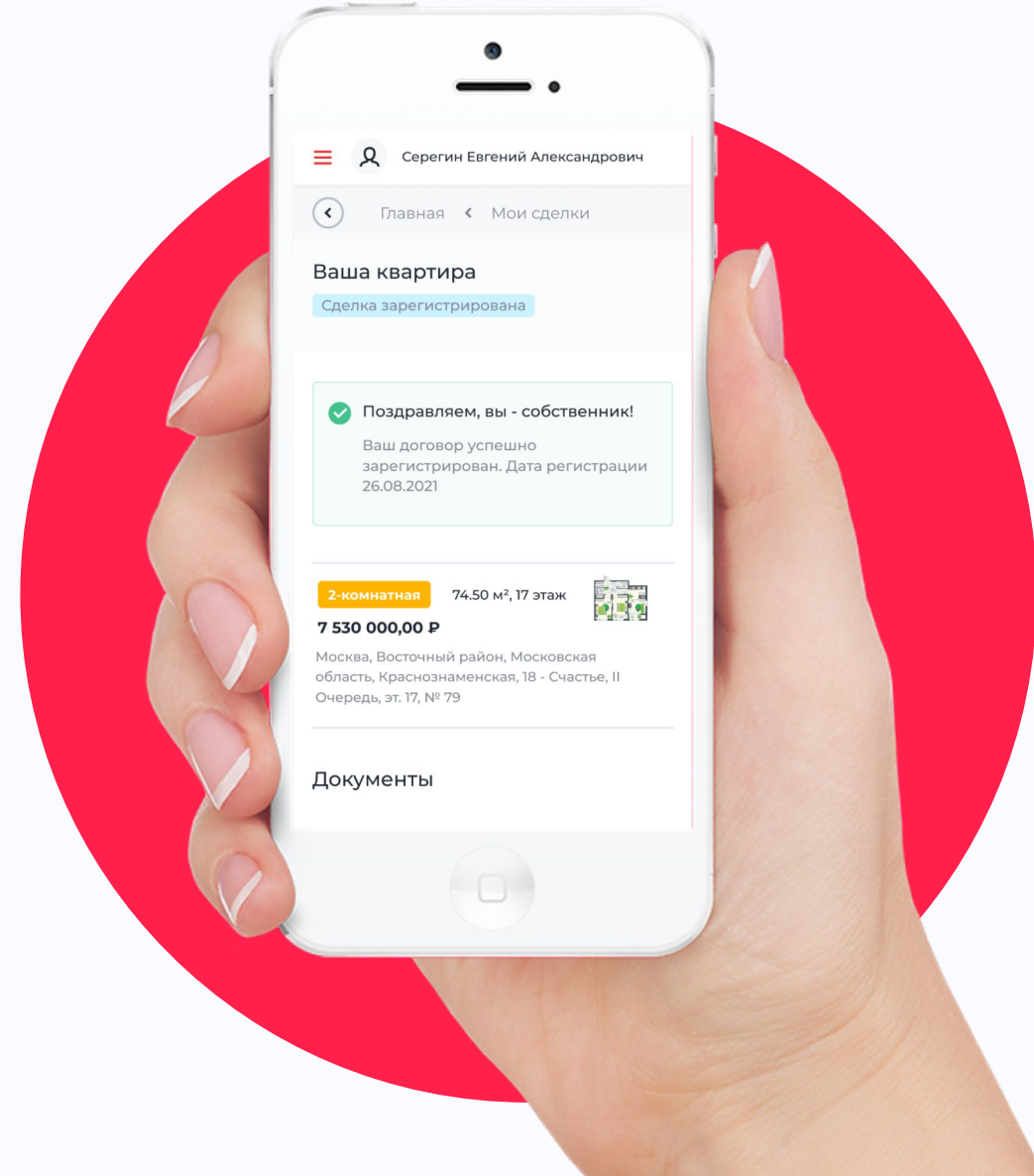
Единая среда для покупки квартиры



**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

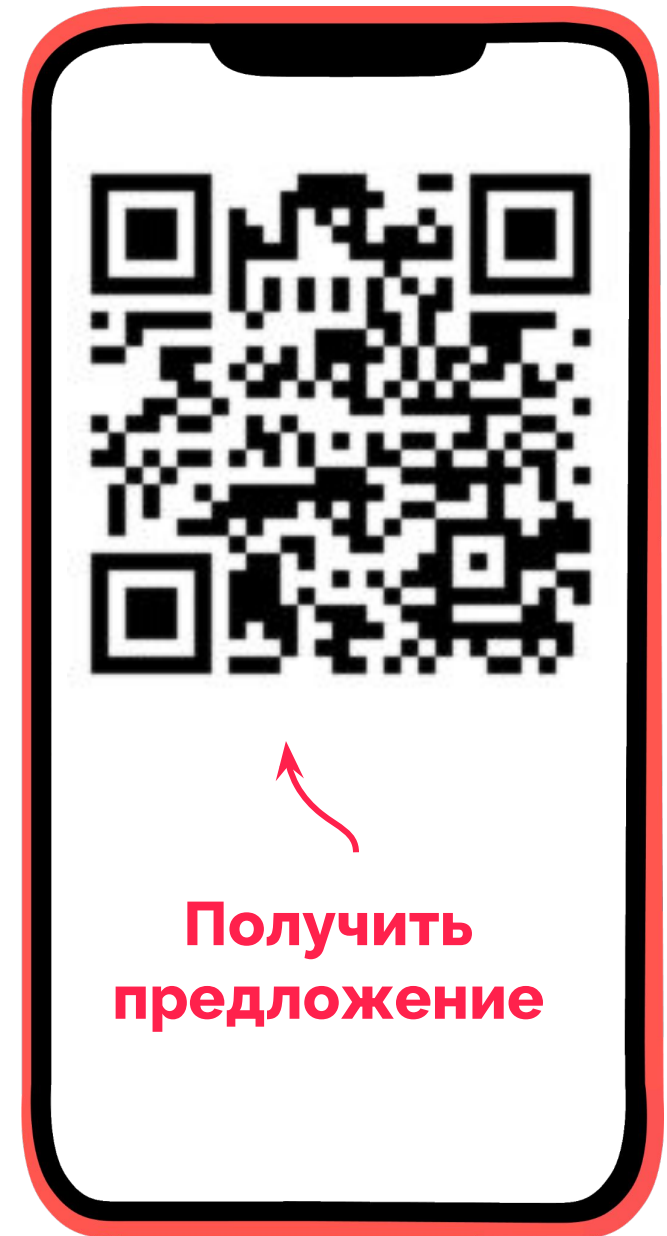
- ✓ Индивидуальная настройка сценариев



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

