

# Что сделать, чтобы ценообразование реально стало ДИНАМИЧЕСКИМ

Расскажет

**Маликабону Черных**

Руководитель отдела продаж



# Актуальная проблема рынка застройщиков:

Ошибки на этапе планирования и реализации, отсутствие культуры работы с данными\*

**150-200 компаний**

Застройщиков ежегодно банкротятся

**20-30% игроков**

Из среднего сегмента может завершить деятельность

## К чему это ведёт?

**Снижение маржинальности**

Из-за ошибок планирования на этапах проектирования и реализации

**Потеря доли рынка**

Из-за несвоевременной реакции на изменение спроса

**Замедление процесса реализации**

Как следствие — снижение капитализации компаний

\*Ссылки: [Стратегия цифровизации до 2030г.](#), [Цифровая трансформация.](#), [Статистика по уровню цифровизации.](#), [Уровни цифровизации \(лоскутная, экосистемы, решения\).](#), [Причины банкротства 2021.](#), [2020.](#), [2019](#)

# Как это работает:

- 1 Аналитики собирают данные и анализируют их
- 2 Формируют расчёты и предложение по корректировке цен
- 3 Оформляют презентацию с обоснованием для руководителя
- 4 Проходит утверждение
- 5 Цены обновляются

**Решения о корректировке цен происходят с задержкой**

**Данные устаревают, пока обрабатываются**



# Profitbase.ai — базовое готовое решение по динамическому ценообразованию



**Следите** за вымываемостью объектов, отклонением от плана продаж и финансовой модели, остатками по проектам



**Сократите время** на принятие решений об изменении цен



**Увеличьте выручку** за счет автоматизации процессов ценообразования

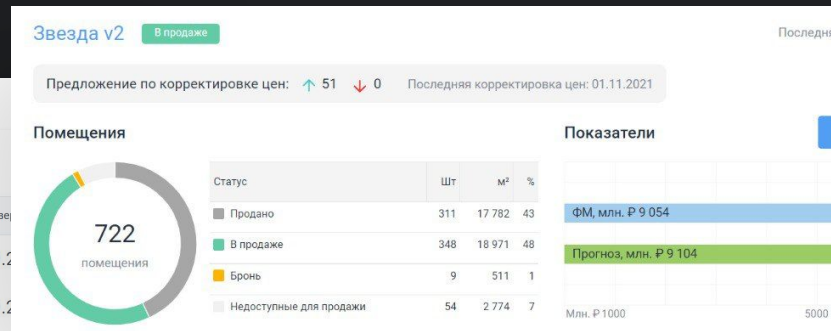


**Исключите человеческий фактор** в процессе сбора данных

Показатели проекта

Общие результаты

	Выручка, млн. Р	Площадь м <sup>2</sup>	Средняя цена, Р/м <sup>2</sup>	Темп продаж, шт./мес.	Срок заведе
Фин модель	8 914	40 038	222 639	28	30.09.2
План продаж	9 054	40 038	226 145	28	30.09.2



# Не набор графиков, а инструмент для повседневной работы

## Держите руку на пульсе

Соотносите прогнозную дату продаж с финансовой моделью

## Используйте рекомендации системы

Корректируйте цены и количество доступных объектов

## Контролируйте вымываемость объектов

Отслеживайте динамику продаж и принимайте своевременные решения

Прогноз до рекомендаций		Прогноз после рекомендаций		
9 103,56		9 375,48		
227 376	Эффект от рекомендаций	Отклонение от плана		
	271,92	+2,99 %	321,22	+3,55 %

**Вебинар | 21 февраля**

# **ДУМАЙ МЕДЛЕННО, МЕНЯЙ ЦЕНЫ БЫСТРО:**

Как девелоперу работать с ценообразованием  
в 2023 году, чтобы максимизировать прибыль  
с проекта

Отсканируйте QR-код,  
чтобы зарегистрироваться  
на вебинар




# Profitbase — ваш проводник в мир цифровизации



**Маликабону Черных**

Руководитель отдела продаж

 +7(932)129-54-58

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

