

Аналитика продаж ГК ТОЧНО: ключевые показатели

ТОЧНО

Виды аналитических отчетов

- Аналитика рынка жилой недвижимости
- Аналитика рынка новостроек
- Анализ государственных программ, внешних факторов
- Аналитика конкурентов, цены, акции, ипотечные программы
- Внутренняя аналитика

Внутренняя аналитика

- Портрет клиента
- Конверсия сайта и рекламных площадок
- Скорость реагирования колл-центра
- Скорость реагирования менеджеров
- Ключевые показатели работы менеджеров: чек-лист, СКР
- Работа с разными типами клиентов, разработка акций

Статистика работы

- Принято звонков + заявок
- Исходящие звонки
- Встречи, звонки \ самоходы
- Брони \ сделки
- Конверсия лид \ встреча
- Конверсия лид \ бронь

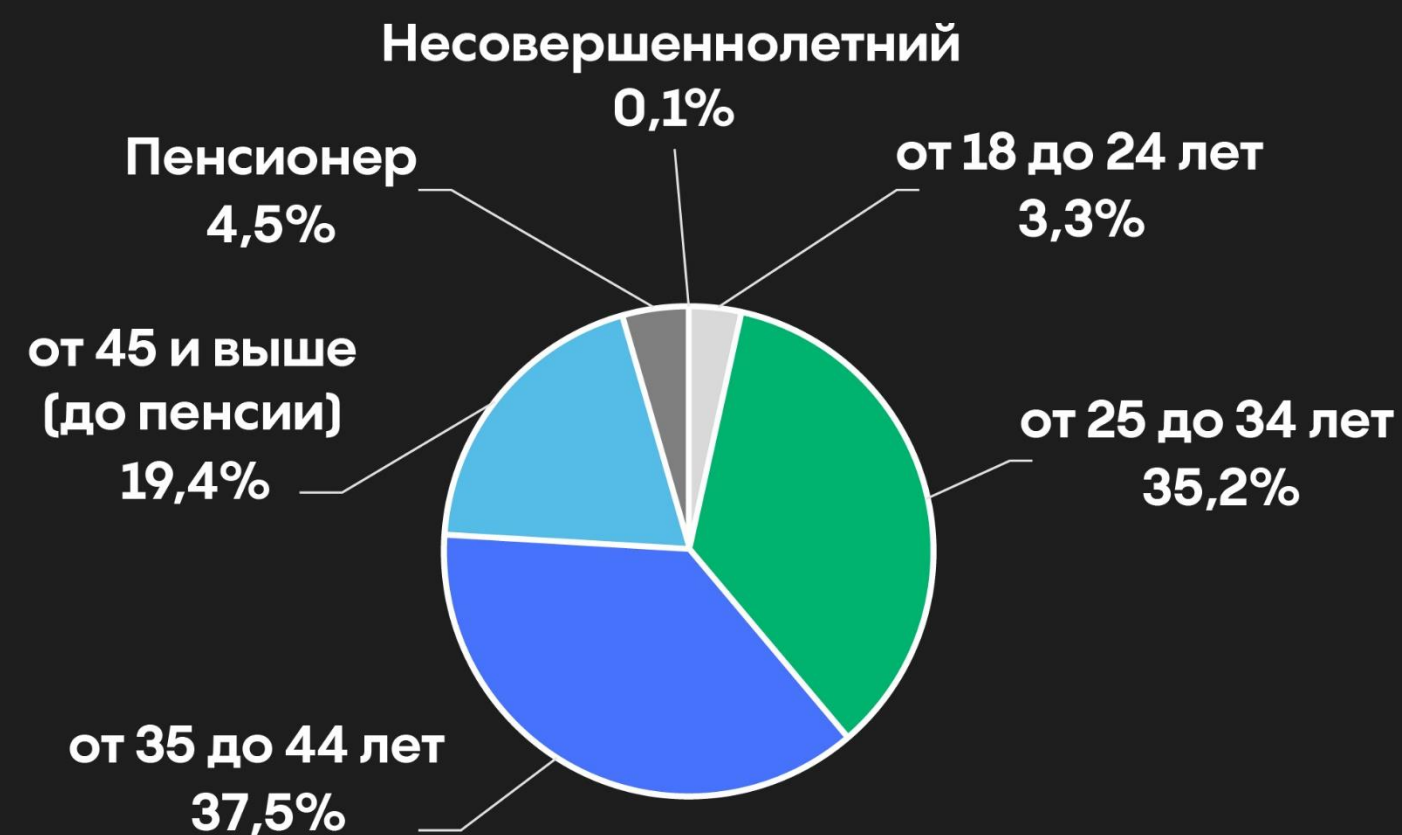
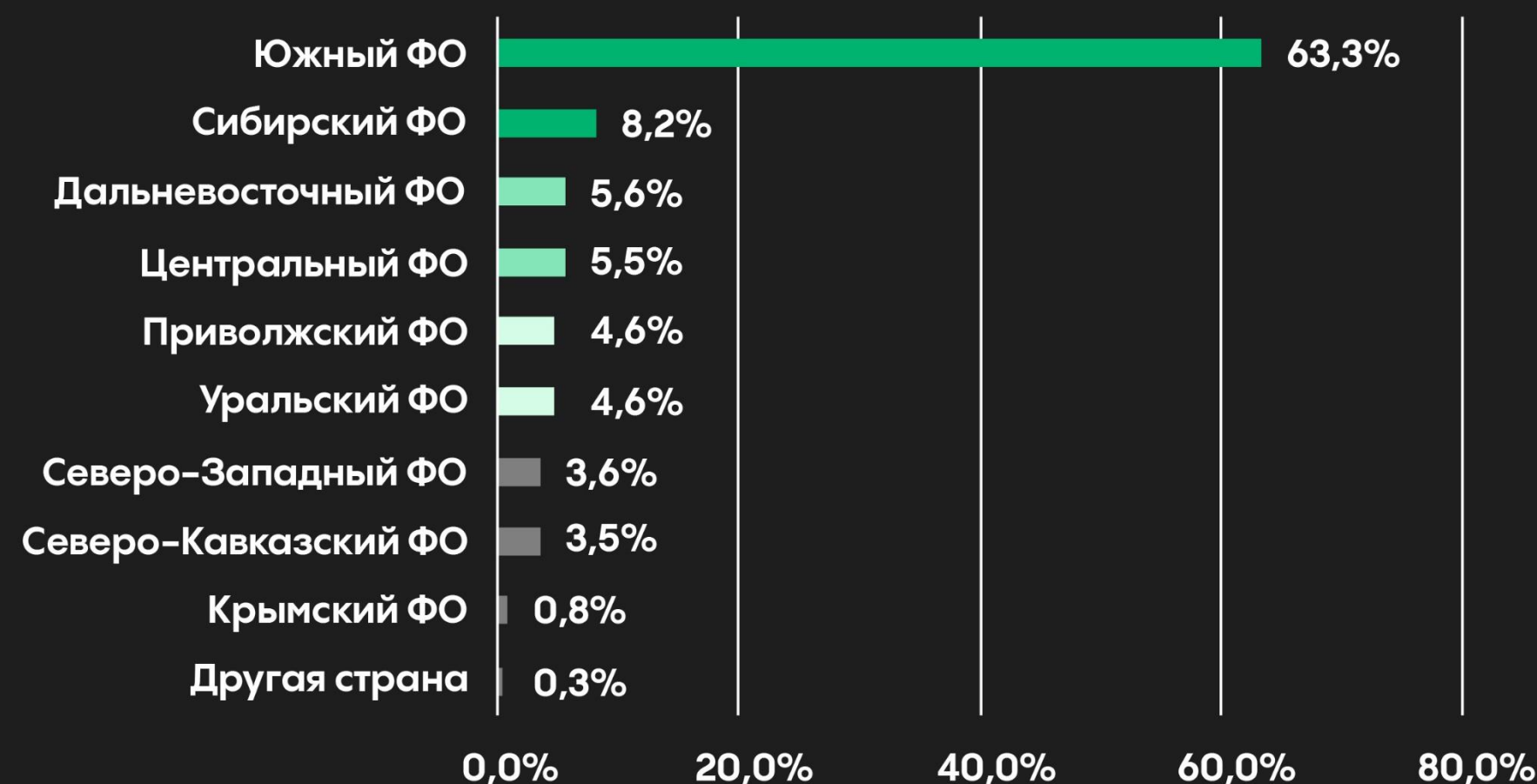
Дополнительные показатели

- Отчёт чек-лист
- Отчёт NPS
- Отчёт тайного покупателя

Выводы

- Корректировка портрета покупателя
- Маркетинговые программы
- Ценообразование
- Внутренние механизмы работы

Кто наш клиент



51% мужчин

71% в браке

52% покупают
квартиры для жизни

85% сделок
в ипотеку

72,7% покупателей имеют возраст от 25 до 44 лет, а 74% из них состоят в браке. Доля мужчин и женщин практически одинакова, 51% и 49% соответственно. В среднем, 85% сделок проходит с использованием ипотеки, при этом клиенты в возрасте от 25 до 34 лет пользуются данным инструментом в 94% сделок, а клиенты пенсионного возраста отдают предпочтение наличной форме оплаты (доля сделок с ипотекой составляет всего 34%). Что касается цели покупки, то в среднем, только половина клиентов (52%) покупают квартиры для жизни, при этом молодые люди от 18 до 24 лет в 60% сделок выбирают квартиру для жизни, а клиенты возраста 35-44 лет только в 46% (высокая доля покупок для инвестиций).

Мы стремимся к тому, чтобы каждый клиент нашёл свой идеальный вариант жилья. Все объекты отличаются ярким индивидуальным стилем, основанным на продуманной концепции строительства, и размещаются в районах с развитой инфраструктурой.

Цели приобретения

Жилой комплекс	Цель покупки	
	Для жизни	Инвестиции
МКР «Родные Просторы»	38%	62%
ЖК «Босфор»	58%	42%
ЖК «Сказка Град»	54%	46%
ЖК «Абрикосово»	52%	48%
ЖК «Римские Каникулы»	58%	42%
ЖК «Белые Росы»	72%	28%
ЖК «Элегант»	79%	21%
ЖК «Стрижи»	55%	45%
ЖК «Форт Адмирал»	50%	50%

Возраст клиента	Количество комнат			
	Студия	1к	2к	3к
От 35 до 44 лет	17%	49%	29%	5%
От 25 до 34 лет	12%	43%	39%	6%
От 45 и выше (до пенсионного возраста)	18%	46%	30%	6%
Пенсионер	11%	50%	36%	3%
От 18 д 24 лет	22%	41%	30%	7%

Несмотря на внешние обстоятельства клиенты продолжают рассматривать недвижимость как надежное сохранение своих сбережений.

ГК ТОЧНО

ПРЯМЫЕ	ПЕРВИЧНЫЕ КОНТАКТЫ						НАГРЕВ		РЕЗУЛЬТАТ			РЕЗУЛЬТАТ CV	
Менеджер	Входящие звонки	Онлайн заявки	Самоходы	Итого ЛИДЫ с самоходами	Встречи проведено	CV лид / встреча первичные, %	Повторные звонки	CV лид / встреча повторные, %	Встречи всего проведено первичные + повторные+ самоходы	ЗАЯВКА	ДОГОВОР	CV встреча/ бронь, %	CV лид/ договор, %
Менеджер 1	12	66	8	86	6	7,69	318	0	14	0	2	0	2,33
Менеджер 2	5	37	9	51	6	14,29	262	0,38	16	3	3	20	5,88
Менеджер 3	3	14	0	17	8	47,06	123	0	8	0	1	0	5,88
Менеджер 4	2	5	0	8	1	12,5	145	0	1	0	1	0	12,5
Менеджер 5	4	19	1	25	10	41,67	107	0	11	0	5	0	20
Менеджер 6	7	22	4	35	9	29,03	230	0,43	14	0	6	0	17,14
Менеджер 7	3	17	6	27	2	9,52	103	0	8	0	2	0	7,41
Менеджер 8	0	0	0	0	2	inf	120	0	2	0	0	0	0
Менеджер 9	4	9	3	20	3	17,65	93	1,08	7	0	7	0	35
Менеджер 10	6	59	5	71	11	16,67	135	0	16	0	5	0	7,04
Отдел	46	249	36	341	58	19,02	1636	0,18	97	3	32	3,19	9,38

**Спасибо
за внимание**

ТОЧНО