



Операционная неэффективность

— как она душит ваши продажи

и что с этим делать 🤔

Роман Гуров, CEO dvizh.io 

Выполнять план по продажам никогда не было просто

Теперь тем более!

Предложение ▲



А тут ещё и операционная неэффективность...

ДВИЖЕмся от обратного

Чтобы понять, что такое операционная неэффективность,
давайте сначала сформулируем, что значит
быть эффективным в операционке



Эффективно = оптимально используя имеющиеся ресурсы

Не тот эффективен, кто больше сэкономил,
а тот, кто правильно распорядился — сделал
быстрее, результативнее и с меньшим
числом ошибок, чем конкуренты



**Как понять, что вы можете
продавать больше уже сегодня
на вашем текущем трафике?**

Ваша ипотека неуправляемая



Ипотека занимает 70-95% в объеме продаж, однако многие застройщики до сих пор не знают своего реального процента одобрения и работают с каждым банком по отдельности!

+10% к одобрению могут выжать несколько десятков сделок уже сейчас, без дополнительных затрат на привлечение и изменений в работе отдела продаж.

Это плюс 50-200 млн рублей к вашей выручке ежемесячно!



x



ДЕВЕЛОПМЕНТ

Процент одобрения
вырос с 80% до 89%
за полгода 🔥🔥🔥

На сегодня выше 93%

Срок одобрения
сократился x3 раза

Одобрям в день обращения 💪



#кейс

• более 200 млн руб. дополнительной выручки!

Вы в 80% застройщиков, которые до сих пор не используют онлайн-бронирование

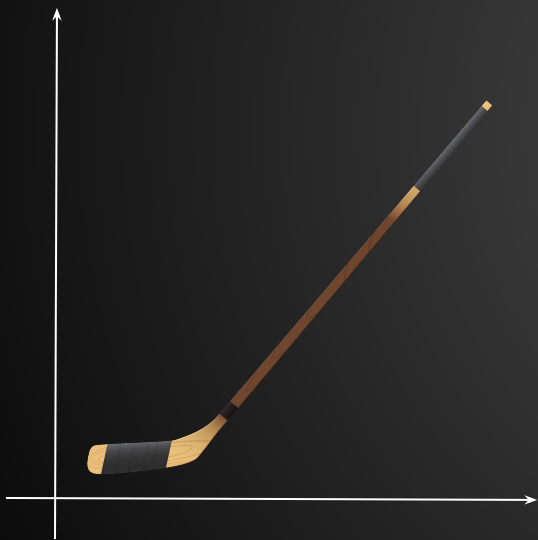
Если у вас на сайте нет цен, онлайн-бронирование можно активно использовать в офисе продаж, главное не отпускать клиента и максимально вовлечь его в процесс продажи!

Опыт наших клиентов показывает, что наличие онлайн-брони повышает конверсию в сделку на 20% и выше



Эффект хоккейной клюшки

и другие узкие горлышки настигают вас
неожиданно



Реальность такова: основной объем продаж
приходится на конец периода

А что насчет
нестандартного
кейса?





×

ТОЧНО



ЮгСтрой
Империял

#кейс

Что случилось?

Потеря аккредитации в крупном банке прямо перед Новым годом, когда уже выставлены на продажу 7 новых домов, «протухло» 200+ одобрений на ипотеку



Чем закончилось?

Разослали всем ссылки на онлайн-анкеты, переоодобрили в других банках за 2 дня. Сделки сохранены!

Обработка ~ 300 сделок в месяц означает работу нашего отдела продаж на пределе возможного. Используя ДВИЖ, мы сумели справиться с 449 заявками — это действительно гигантский объем работы!

Гульсина Шакова,
руководитель ипотечного отдела ГК «Точно» (ex. «ЮгСтройИмпериял»)



А вы знаете точные ответы на все эти вопросы?

Почему падает процент одобрения?

И какой он вообще? 😐

Какой % дохода в среднем отдает покупатель на
ипотечный платеж?

В каких отраслях работают мои покупатели?

Кто из менеджеров не дотягивает до средних
показателей по всему отделу?

В чем наша точка роста?

Только зная клиента и зная себя можно стать эффективным

И забыть про некоторые вещи...



Неэффективные маркетинговые кампании

Нерелевантные ипотечные программы

Отсутствие гипотез для улучшения
показателей работы отдела

Каждый отдел живет в своем вакууме

Зоны ответственности размыты
между коллегами

Небольшие изменения на каждом этапе — огромный комплексный эффект



Осязаемый эффект от внедрения у крупного застройщика (NDA)

#кейс

-14%

стоимость сделки



+22%

выручка



732 сделки

ср. чек 6,8 млн руб.



Бюджет на рекламу — 45 млн руб.

Количество лидов через сайт — 9 300 (+3%)

Поданных заявок — 1 302 (+8,5%)

Конверсия в одобрение — 90% (+10%)



Неверный фокус = упущенная выгода

NO

Экономим
на сопровождении
каждой сделки

+ 20-30 тыс. рублей
за сделку

← Стать эффективнее
«здесь и сейчас» →

YES

Обеспечиваем
рост числа сделок
на том же трафике

+ 1-1,5 млн рублей
за сделку

Сделки в онлайн — это про повышение продаж,
а уже потом режем косты



**Удалось убедить
в необходимости
изменений? ;)**

План по исправлению ситуации, который работает у 100% застройщиков

1. Не усложняйте, не паникуйте
2. Приоритезируйте улучшения по степени влияния на конечный результат
3. Проверяйте гипотезы быстро. Разрабатывать собственное решение год — это не вариант!
4. Центр контроля за изменениями — must have!
5. Ищите инициативных сотрудников, которые станут внутренним драйвером изменений
6. За фразу «Зачем что-то менять, у нас всё хорошо» — сразу увольнять 😊

Единая платформа для повышения операционной эффективности маркетинга и продаж у застройщиков 🙌

Личный кабинет
покупателя

Цифровая
ипотека

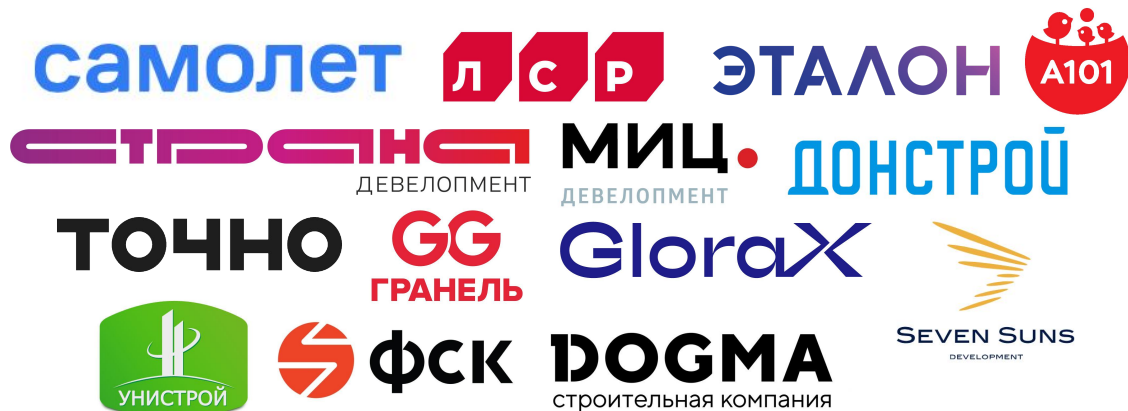
Онлайн-страхование



Электронная
регистрация

Брокерский
кабинет (скоро!)

Работаем с лидерами рынка —
100+ клиентов по всей России!



22%

ипотеки новостроек
прошло через нас
в 2022 году 🏡

Спасибо!

ceo@dvizh.io

+7 (909) 687 11 77



Больше полезных кейсов и инсайтов
от топовых спикеров — 23 марта в ЦДП!

ДВИ  **ИММОСТЬ** **23**

Конференция для тех, кто будет быстрее,
выше и сильнее в этом году



Бесплатная регистрация тут → conf.dvizh.io

