



Цифровая эволюция развития



Радик Нигматуллин

6 лет управления коммерческой недвижимостью

10 лет в девелопменте в штате застройщиков (Брусника, Синара)

2 года консалтинговых проектов с командой DeVision (постановка продаж и маркетинга 8 девелоперам)

Коммерческий директор MACRO

Построение системы продаж, диагностика показателей.
Внедрение инструментов и метрик повышения качества продаж,
инструментов динамического ценообразования.



От решения для собственной строительной компании до экосистемы отраслевых продуктов

2012 →

Разработка системы автоматизации для собственной строительной компании.
Старт MacroCRM

2016 →

В компании автоматизированы процессы, показан значительный рост ключевых показателей.
Интерес к продукту со стороны рынка.
Старт MacroERP

2017 →

Зарегистрированы программный код и товарный знак MacroCRM.
Активно осваивается рынок Новосибирска.
Подключены клиенты в городах Москва, Рязань, Екатеринбург.

2018 →

Новые клиенты в 25 регионах России
Штат разработчиков увеличен в 4 раза.
MacroCRM получает грант в программе «Старт» фонда содействия

2020 →

Преодолели порог в 100 клиентов.
Стали официальным партнёром ЕРЗ.РФ
Победили на акселераторе Build Up (Сколково) с проектом MacroTender.

2021-22 →

200 клиентов из России и стран ближнего зарубежья.
MACRO стал партнером экосистемы Сбера.
MACRO лицензирован в Казахстане, Узбекистане, ОАЭ.



2023

280 клиентов из России и стран ближнего зарубежья.
Партнеры в 75 регионах РФ, Астане, Алматы, Ташкенте, Тбилиси, Бишкеке....
Более 350 внедрений.



Индекс цифровизации отраслей экономики России

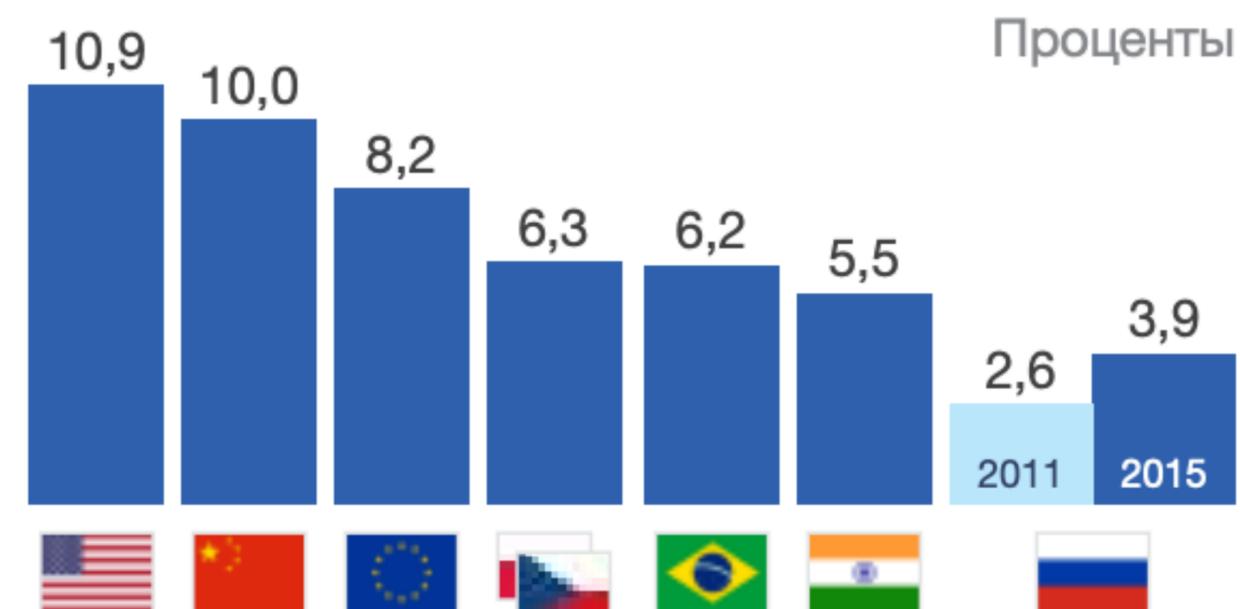


Цифровизация будет способствовать повышению качества жизни граждан

Новые возможности трудоустройства	Рост покупательной способности населения
Социальный лифт и рост вовлеченности	Доступная и качественная медицина и образование
Комфортные для жизни города	Удобные цифровые сервисы и госуслуги
Привлекательность экономики для квалифицированных кадров	Национальная, экономическая и общественная безопасность

Утроение цифровой экономики к 2025 году – амбициозная, но достижимая цель

Доля цифровой экономики в ВВП



Цель на 2025 год – рост объемов цифровой экономики **в 3 раза** (в ценах 2015 г.)

*<https://corpshark.ru/p/opublikovan-otchet-mckinsey-tsifrovaya-rossiya-novaya-realnost/>
<https://corpshark.ru/wp-content/uploads/2017/07/Digital-Russia-report.pdf>

50%

По оценкам Глобального института McKinsey, в мире к 2036 году будет автоматизировано до 50% рабочих процессов во всех сферах

3x

Целью на среднесрочную перспективу может стать утроение цифровой экономики

*<https://corpshark.ru/p/opublikovan-otchet-mckinsey-tsifrovaya-rossiya-novaya-realnost/>
<https://corpshark.ru/wp-content/uploads/2017/07/Digital-Russia-report.pdf>

Основные причины ускорения цифровизации застройщиков

- Рост доходов бизнеса от инвестиций в IT-разработки
- Смена поставщиков IT-услуг на более гибких и отраслевых
- Повышение спроса на покупку жилья благодаря новым инструментам

По итогам 6 мес 2023 года количество запросов на создание приложений для застройщиков выросло на 50% относительно того же периода 2022 г

Портрет покупателей квартир становится моложе. Тренд, направленный на удобство и комфорт нарастает. Покупателям важны более быстрые и цифровые инструменты коммуникации с застройщиками и управляющей компанией

Согласно статистическому сервису Wordstat

2017

цифровая революция вошла в решающую фазу — к интернету подключился каждый второй житель Земли

цифровизация девелопмент в России получила максимальный рост за всю историю

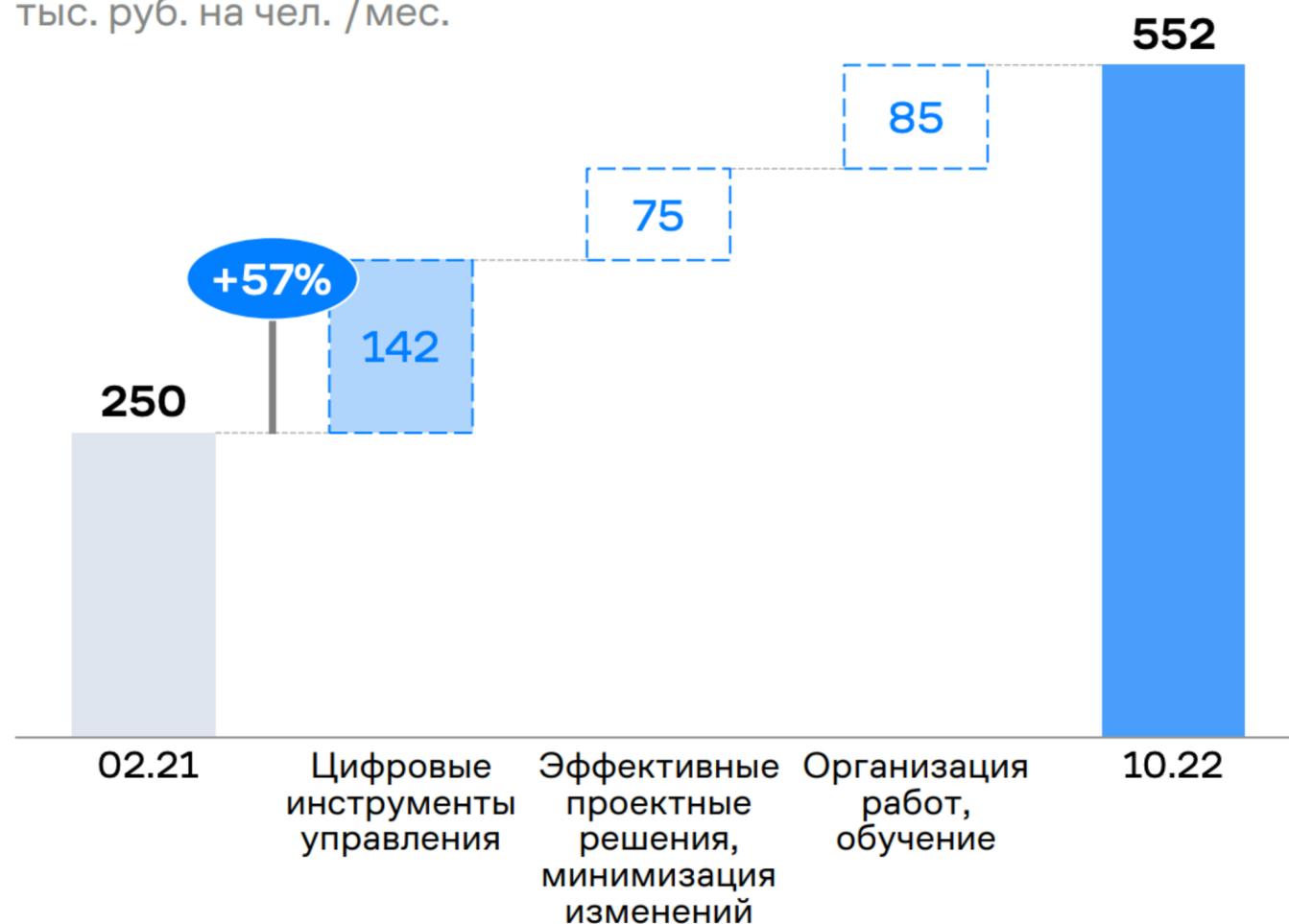


самолет

В Самолете цифровизация позволила увеличить производительность труда на 60% за 2 года

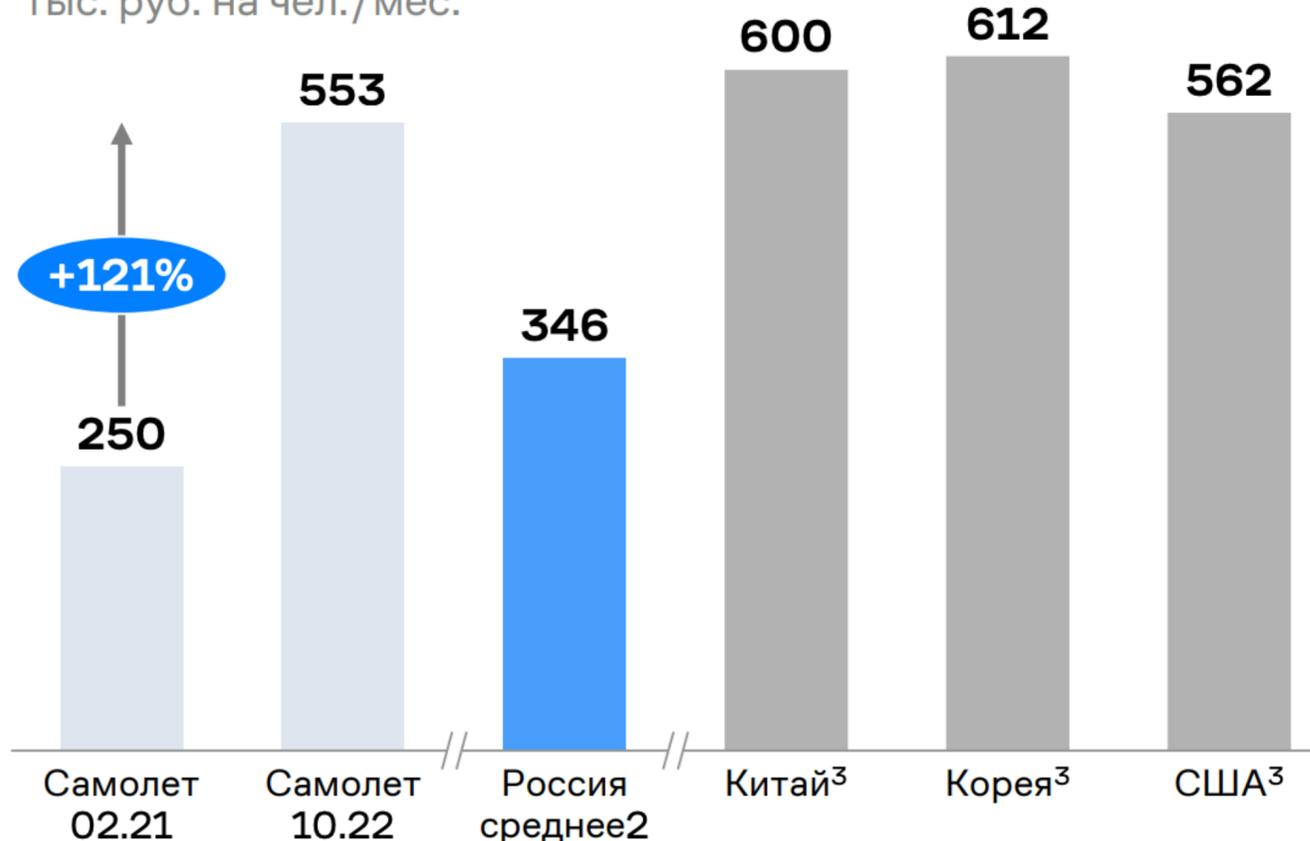
ЭФФЕКТ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПО РЫЧАГАМ

тыс. руб. на чел. /мес.



СРЕДНЯЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА¹ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

тыс. руб. на чел./мес.



1 – методика расчета – освоение без авансов и материалов / среднее количество работников

2 – федеральная служба государственной статистики

3 – OECD

Цифровизация группы «Самолет» стартовала в 2019 году. За это время девелоперская компания внедрила более 60 проектов в рамках трех глобальных платформ. На 2021-2025 годы планируемые инвестиции в цифровизацию составляют около 8 млрд руб.

Бюджет на цифровизацию

По данным «Дом.рф» на 2021 год

2,66%

от дохода ГК Самолет
на 2022-2026 годы
8 млрд руб. = 1,6 млрд р. в год

2,72%

от оборота ПИК
на 2022-2024 годы
8 млрд р. в год

Сроки

Стоимость

Качество

- Рост стоимости продаж
- Достижение необходимого объема продаж
- Сокращение себестоимости проектов
- Сокращение времени на проект-ние и строительство*
- Снижение сроков инв. фазы проекта до 40%**
- Снижение сроков строительства – до 15–30%**
- Сокращение несчастных случаев
- Повышение качества строительства
- Повышение качества коммуникаций внутри компании

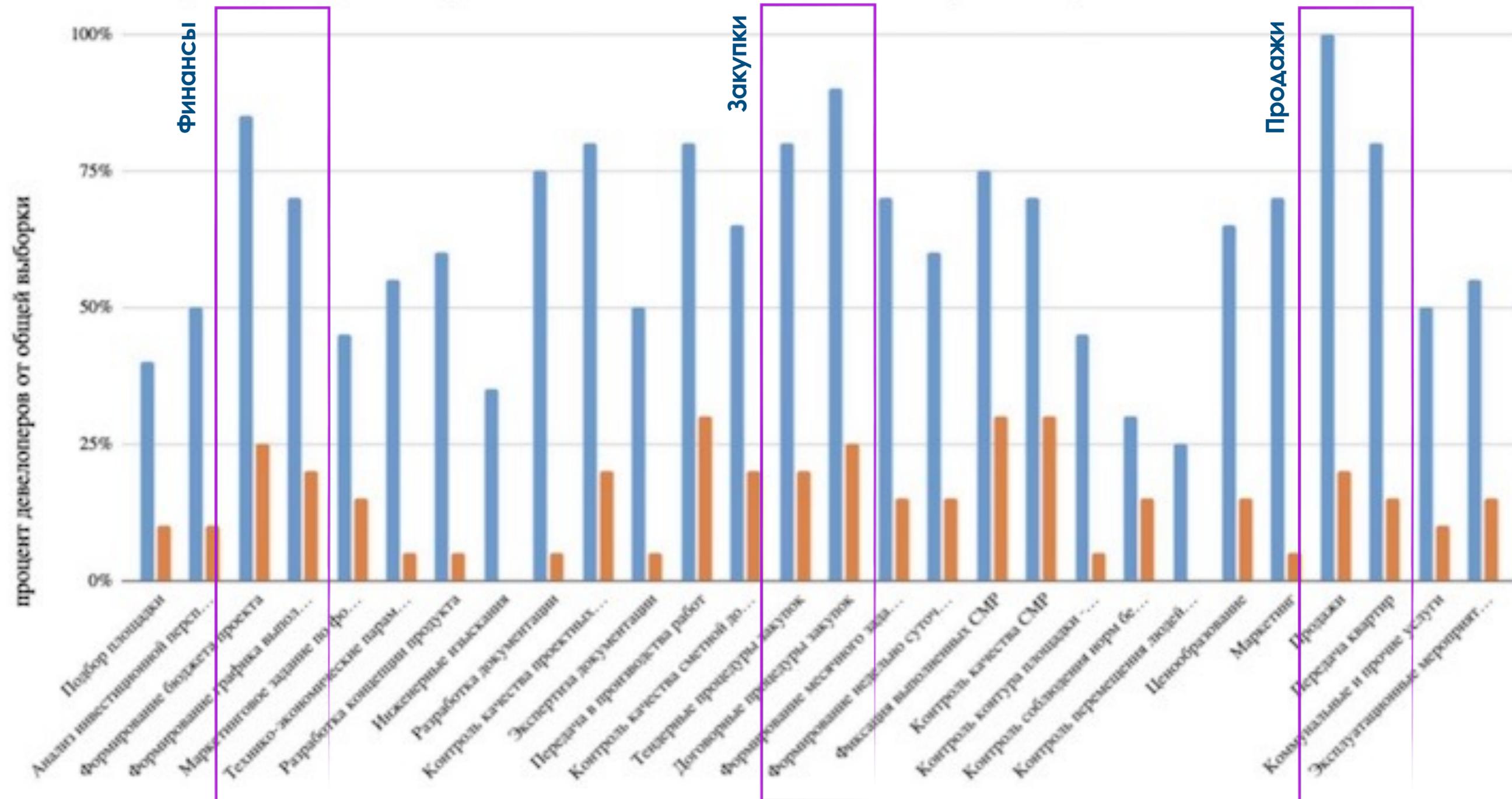
*эксперт тематической площадки ОНФ «Жилье и городская среда» Николай Алексеенко <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/12/28/852204-tsifrovoyi-development>

**Самоолет, управляющий директор компании Андрей Иваненко <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2020/12/28/852204-tsifrovoyi-development>

Оцифрованные бизнес-процессы девелоперов в России 2022

Исследование о состоянии цифровых экосистем Министром и Все о стройке

■ % девелоперов, у которых оцифрован этап ■ % девелоперов, использующих it-решения собственной разработки



Единственное комплексное отраслевое решение для девелоперов



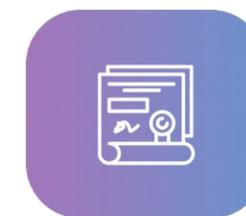
MACRO **ERP**

Программное обеспечение для управления строительством. Отраслевое решение позволяет контролировать график работ, оптимизировать документооборот, управлять ресурсами и финансами онлайн.



MACRO **CRM**

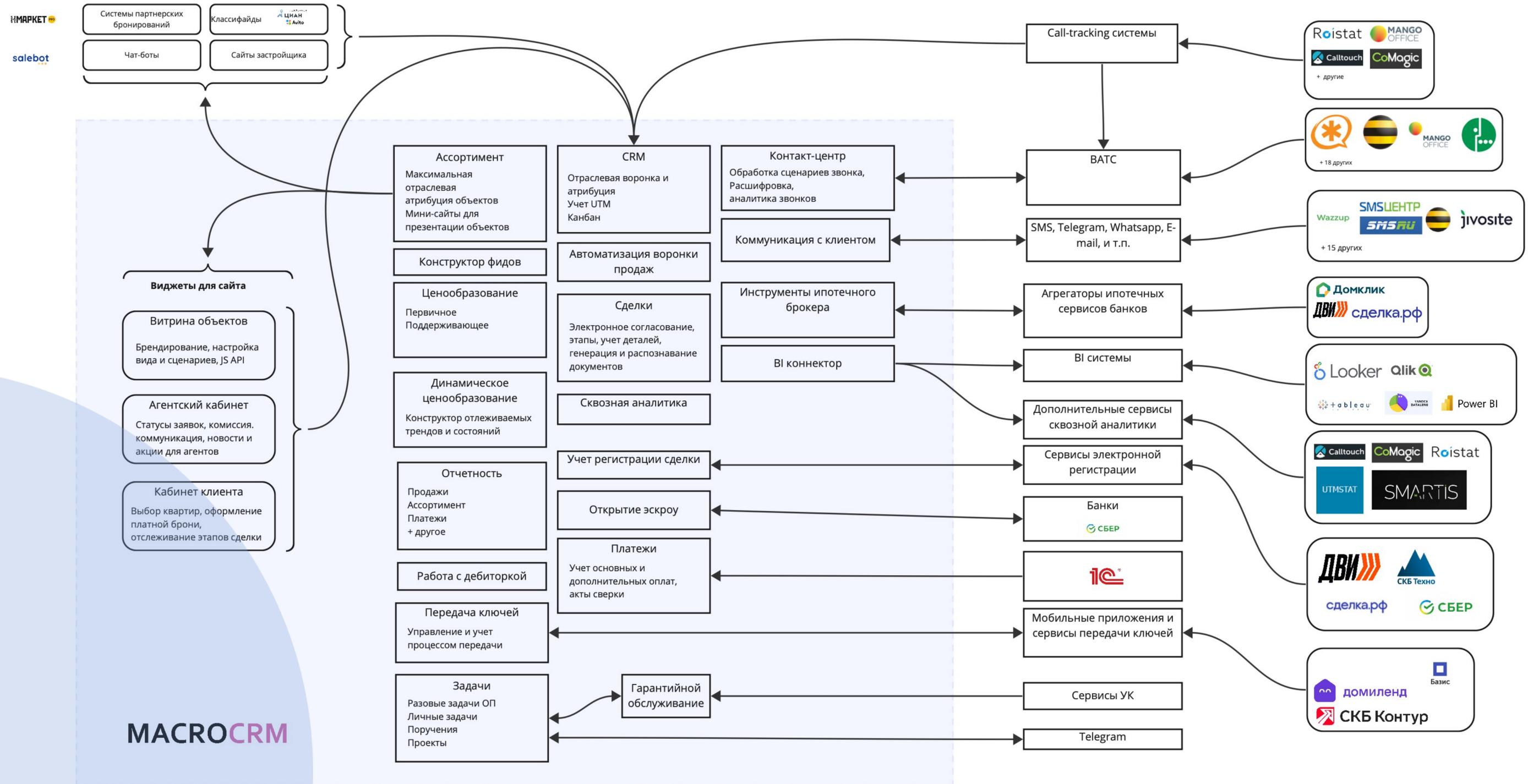
Отраслевая система управления продажами, маркетингом и ассортиментом строительной компании. Позволяет автоматизировать весь процесс продаж: от первого обращения покупателя до передачи ключей.



MACRO **BANK**

Программное обеспечение для управления финансами застройщика: вся информация по деятельности группы компании в единой системе, сокращение человеческого фактора в работе, автоматическое формирование финансовой и банковской отчетности.

Все необходимые процессы для продаж в MacroCRM



Все что необходимо - в одной отраслевой системе



Учёт клиентских заявок из любых источников



Управление ассортиментом



Электронное согласование сделок



Учёт финансов и платежей по сделкам



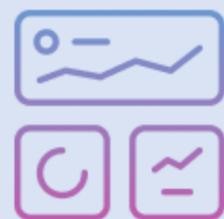
Сквозная отчетность для отдела продаж



Интеграция с любой телефонией и другими системами



Интерактивный каталог недвижимости на сайте



Управленческие дашборды



Динамическое ценообразование



Автоматическое открытие эскроу-счетов в Сбербанке



Распознавание документов



Кабинет агента



Кабинет клиента

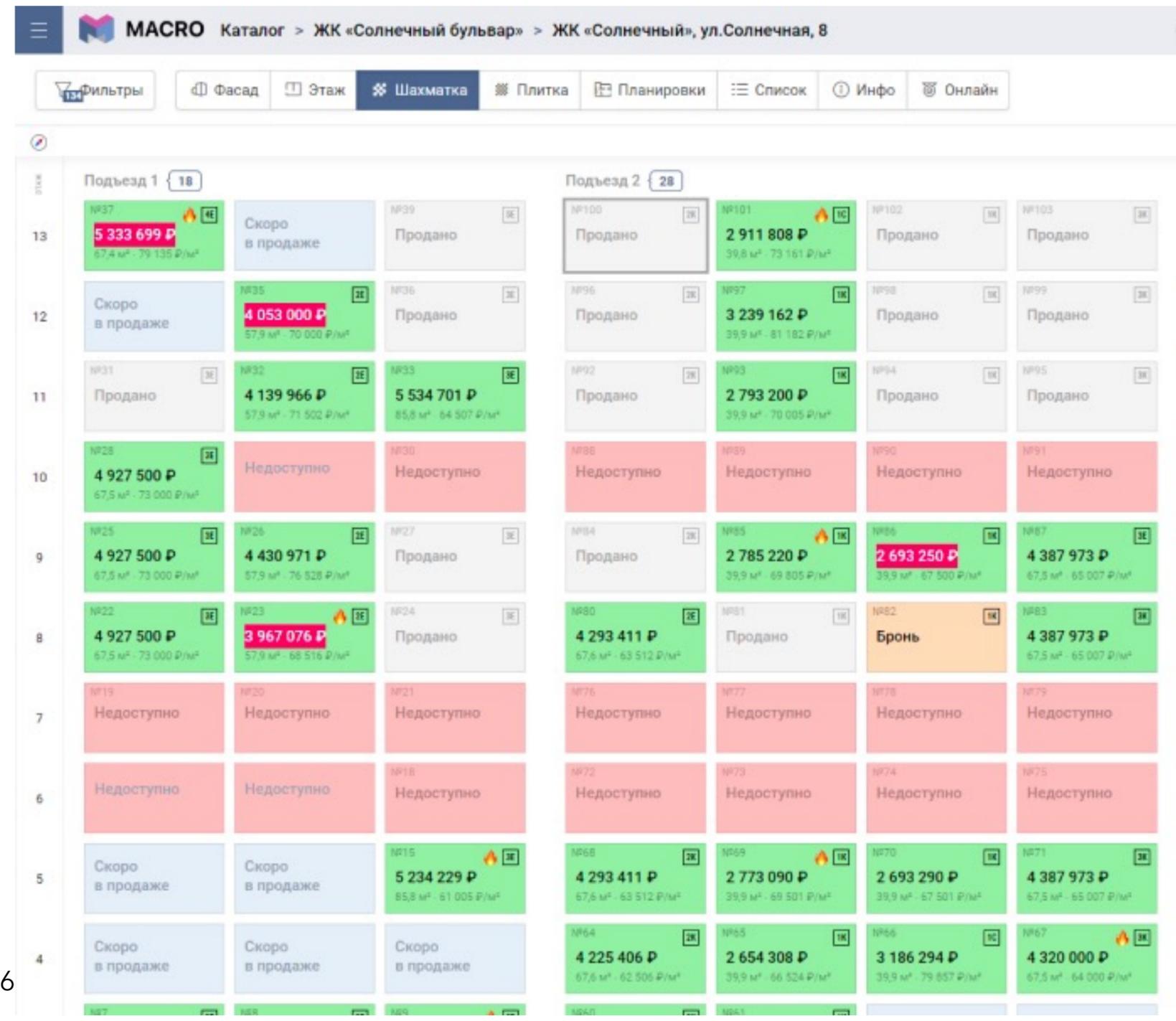


Передача квартир

MACRO - экосистема родом из девелопмента

+20%

Заявки с сайта
в CRM отдела продаж



MACRO Каталог > ЖК «Солнечный бульвар» > ЖК «Солнечный», ул.Солнечная, 8

Фильтры | Фасад | Этаж | Шахматка | Плитка | Планировки | Список | Инфо | Онлайн

Этаж	Подъезд 1 (18)			Подъезд 2 (28)			
13	№37 5 333 699 ₽ 67,4 м² - 79 135 ₽/м² Скоро в продаже	№38 Скоро в продаже	№39 Продано	№100 Продано	№101 2 911 808 ₽ 39,8 м² - 73 161 ₽/м²	№102 Продано	№103 Продано
12	Скоро в продаже	№35 4 053 000 ₽ 57,9 м² - 70 000 ₽/м²	№36 Продано	№96 Продано	№97 3 239 162 ₽ 39,9 м² - 81 182 ₽/м²	№98 Продано	№99 Продано
11	№31 Продано	№32 4 139 966 ₽ 57,9 м² - 71 502 ₽/м²	№33 5 534 701 ₽ 85,8 м² - 64 307 ₽/м²	№92 Продано	№93 2 793 200 ₽ 39,9 м² - 70 005 ₽/м²	№94 Продано	№95 Продано
10	№28 4 927 500 ₽ 67,5 м² - 73 000 ₽/м²	Недоступно	№30 Недоступно	№88 Недоступно	№89 Недоступно	№90 Недоступно	№91 Недоступно
9	№25 4 927 500 ₽ 67,5 м² - 73 000 ₽/м²	№26 4 430 971 ₽ 57,9 м² - 76 528 ₽/м²	№27 Продано	№84 Продано	№85 2 785 220 ₽ 39,9 м² - 69 805 ₽/м²	№86 2 693 250 ₽ 39,9 м² - 67 500 ₽/м²	№87 4 387 973 ₽ 67,5 м² - 65 007 ₽/м²
8	№22 4 927 500 ₽ 67,5 м² - 73 000 ₽/м²	№23 3 967 076 ₽ 57,9 м² - 68 516 ₽/м²	№24 Продано	№80 4 293 411 ₽ 67,6 м² - 63 512 ₽/м²	№81 Продано	№82 Бронь	№83 4 387 973 ₽ 67,5 м² - 65 007 ₽/м²
7	№19 Недоступно	№20 Недоступно	№21 Недоступно	№76 Недоступно	№77 Недоступно	№78 Недоступно	№79 Недоступно
6	Недоступно	Недоступно	№18 Недоступно	№72 Недоступно	№73 Недоступно	№74 Недоступно	№75 Недоступно
5	Скоро в продаже	Скоро в продаже	№15 5 234 229 ₽ 85,8 м² - 61 005 ₽/м²	№68 4 293 411 ₽ 67,6 м² - 63 512 ₽/м²	№69 2 773 090 ₽ 39,9 м² - 69 501 ₽/м²	№70 2 693 290 ₽ 39,9 м² - 67 501 ₽/м²	№71 4 387 973 ₽ 67,5 м² - 65 007 ₽/м²
4	Скоро в продаже	Скоро в продаже	Скоро в продаже	№64 4 225 406 ₽ 67,6 м² - 62 506 ₽/м²	№65 2 654 308 ₽ 39,9 м² - 66 524 ₽/м²	№66 3 186 294 ₽ 39,9 м² - 79 857 ₽/м²	№67 4 320 000 ₽ 67,5 м² - 64 000 ₽/м²

Модуль динамического ценообразования



помогает застройщику продавать с максимальной прибылью

Обеспечивает необходимый объём выручки и темп продаж — без потерь, неликвида и с приростом маржинальности

Регулирует равномерное вымывание квартир из ассортимента

Предоставляет все инструменты для быстрого, обоснованного и точного решения

шаг 1 Умный робот

1

Ежедневно анализирует ассортимент и продажи по заранее настроенным сценариям

шаг 2 Плановое изменение цен

2

Инструмент массового изменения цен с фиксацией истории для ретроспективного анализа

Модуль динамического ценообразования



+15%

Рост средней цены продаж всего проекта

5 звезд - Вега

Новое правило, 5 звезд - Вега

Сегменты

- С видом во двор
- Улучшенной планировки
- Квартиры с БАЛКОНОМ
- С видом на Море
- Панорамные окна

Название нового сегмента

Формирование сегмента "С видом во двор"

Номера объектов Номера стояков

Комнатность Квартиры и студии Площадь, м²

Класс квартир Планировка

Продается Бронь Платная бронь Маркет. резерв Сделка в разг.

Этаж	Подъезд №1									
		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
	14	4К 199,1	4К 150	4К 134,6						
	13	2К 69,5	3К 99,2	2К 58,7	1СТ 29,5	2К 101,3	3К 112,2			
	12	2К 69,5	3К 69,5	1СТ 27,3	2К 58,7	1СТ 29,5	2К 101,3	3К 112,2		
	11	2К	3К	2К	1СТ	2К	1К	3К		

План-факт продаж и конверсии



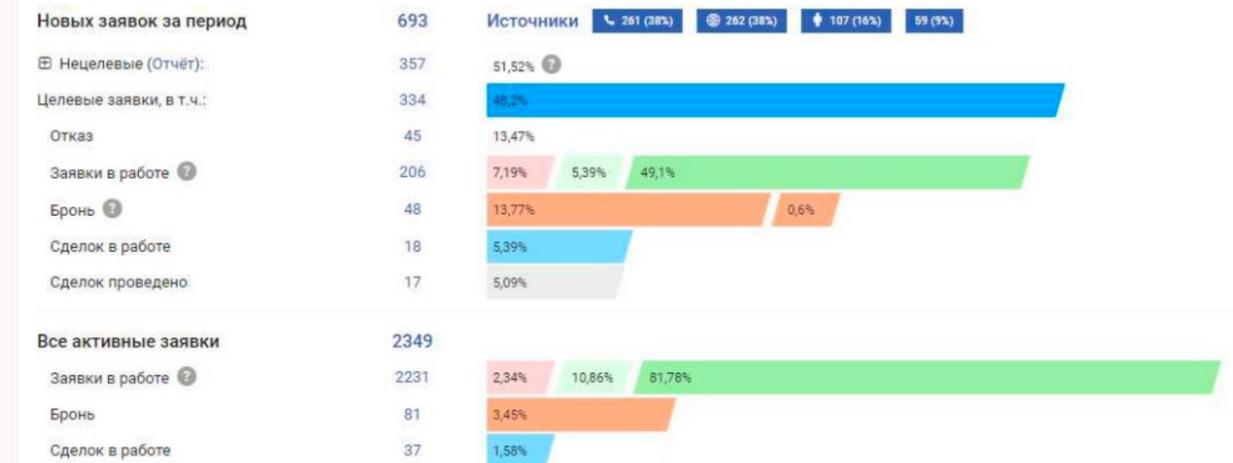
30 %

Повышение качества работы
ОП за счет увеличения конверсии

Воронка продаж

Тип: Жилая | Период: 01.02.2022 - 28.04.2022 | Отдел продаж: Все | Менеджер: Укажите менеджеров
Категория: Все | Тип звонка: Все | Звонок: Все
Только целевые заявки Уникальные первичные обращения Очистить

Новые заявки | Встречи по новым заявкам | Брони | Сделки по новым заявкам | Встреч за период ? | Сделок за период ?



Календарь



Эффективность менеджеров

Менеджер	Новых целевых	1-х встреч в офисе / на объекте за всё время	Ср. время до 1-й	% Потерь от 1-го контакта	Есть встреча, нет	Сделок	Ср. время от 1-го показа	% Потерь	% Конверсии	1-х встреч в офисе / на объекте за всё время без привязки к новым
----------	---------------	--	------------------	---------------------------	-------------------	--------	--------------------------	----------	-------------	---

Учет графика платежей по каждому договору.
SMS уведомления клиенту о грядущем платеже. Готовые отчеты о ежемесячных поступлениях денег.

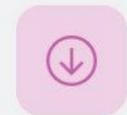
ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКОЙ

- Работа с колл-трекингом и заявками с сайтов.
- Отслеживание в режиме одной системы конверсии по проводимым в интернете рекламным кампаниям от первого действия до сделки.

ПОЛУЧАЙТЕ ПРОЗРАЧНЫЕ ДАННЫЕ О СДЕЛКАХ

- Отчетность о продажах в разрезе ЖК, домов, типов квартир и т.п.
- Отчеты по остаткам и реальной стоимости продаж за кв.м.
- Оперативная сводка о процессе оформления договоров.
- Отчеты по дебиторке помогут ответственным работать с должниками в онлайн- режиме.

Результаты, которые показывают застройщики, перешедшие на MacroCRM



Сокращение расходов на рекламу на **1,5%**
(с 2% от объемов выручки — до 0,5%)



Доля целевых лидов с сайта приближена к **100%**

Результаты обработки входящих заявок после внедрения MacroCRM



Сокращение кол-ва пропущенных звонков на **18%**



Скорость обработки лидов выросла в **2 раза**



Вернули в воронку **27%** потерянных лидов, получив из них **3 сделки** с выручкой **14,2 млн.руб.**

Результаты пользователей MACRO



Конверсия из звонка в показ + **32%**



Конверсия из показа в сделку + **16%**
5 дополнительных сделок на сумму **19,3 млн.р.**



Средняя длительность сделки сократилась на **40%** с **35 до 21 дня**



MACRO
ERP

— комплексное решение для автоматизации задач девелопера

MacroERP решает задачи:

1 Контроль сроков выполнения работ и расходов на строительство

2 Повышение производительности труда сотрудников

3 Упрощение и ускорение договорной работы с подрядчиками и поставщиками

4 Автоматизация формирования отчётов

№	Наименование работы	Длит-ть	Начало	Окончание	%	Действия	ID	ЛК	ГК	ДОК	Стройконтр
24	ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ	590 дней	26.05.2021	01.04.2022	40%						
34	ЗЕМЛЯНЫЕ РАБОТЫ	289 дней	01.03.2021	26.05.2021	100%						
35	Разработка котлована	21 день	01.03.2021	26.05.2021	100%	Готово					
36	Обратная засыпка пазу котлована	19 дней	01.03.2021	28.05.2021	100%	Готово					
37	ДРЕНАЖ	185 дней	26.05.2021	28.05.2021	100%						
40	ФУНДАМЕНТ	360 дней	01.01.2019	17.09.2021	51%						
53	КАРКАС	388 дней	01.05.2021	19.01.2022	28%						
54	Монолитные железобетонные конструкции ниже 0,000	95 дней	29.05.2021	01.04.2021	50%						
59	Монолитные железобетонные конструкции выше 0,000	328 дней	29.05.2021	20.12.2021	46%						
60	1 секция	203 дня	29.05.2021	17.08.2021	71%	Начать (1)					
68	4 секция	139 дней	29.05.2021	17.08.2021	20%	Готово (4)					
74	Паркинг 1.1	92 дня	01.06.2021	20.12.2021	0%	Готово (1)					
76	Каменная кладка наружных, внутренних стен и перегородок	294 дня	01.05.2021	19.01.2022	7%						
94	ЗАПОЛНЕНИЕ ОКОННЫХ ПРОЕМОВ	183 дня	01.04.2021	30.12.2021	13%						
109	ЗАПОЛНЕНИЕ ВИТРАЖЕЙ	183 дня	01.04.2020	30.12.2021	43%						
130	КРОВЛЯ	122 дня	27.05.2021	30.09.2021	48%						

Программа включает 6 модулей

Конфигурация модулей зависит от стратегии цифровизации компании

СТРОЙКА

Модуль управления проектами и строительством. Графики производства работ, предписания, дефектовки, контроль сроков, работа со сметами, план работ и план снабжения.

СНАБЖЕНИЕ

Модуль управления движением ТМЦ. Инициирование потребности, обработка заказа, учёт поступлений и остатков на складах, передача ТМЦ на строительный контракт.

ДОКУМЕНТЫ

Модуль документооборота. Договорная работа с подрядчиками и поставщиками, согласования, управление платежами, выполнениями.

ФИНАНСЫ

Модуль для управления финансовыми операциями. Инициирование, планирование, согласование, проведение.

ПРОДАЖИ

Модуль автоматизации продаж. Готовая автоворонка продаж новостроек. Сквозная аналитика. Электронное согласование сделок. Учёт финансов и платежей по сделкам. Управление агентскими продажами. Все возможности по управлению ассортиментом.

БАНК

Модуль банковского учёта по проектному финансированию. Распределение первичной информации по классификатору статей расходов банка, автоматическая выгрузка отчётов, быстрое формирование реестров платежей.

По умолчанию в любой конфигурации программа включает модули:

ЗАДАЧИ

Модуль управления внутренними задачами компании. Постановка задач, прозрачный контроль выполнения, контроль загрузки и производительности каждого сотрудника.

ОТЧЁТЫ

Модуль формирования отчётных документов. Готовый перечень отчётов в Excel на основе данных в системе.

Повышение производительности труда сотрудников

- 1 Гибкая система группировки и фильтрации задач по отделам, проектам, категориям
- 2 Контроль загрузки и производительности каждого сотрудника, выявление «слабого звена» и точек роста производительности команды
- 3 Удобный и интуитивно понятный интерфейс, доступный из любой точки мира с доступом к сети
- 4 Автоматический контроль сроков с уведомлением постановщика задачи

 **30%** к производительности
работы команды
по данным аналитического центра MACRO

МОДУЛЬ «ЗАДАЧИ»

Модуль предоставляет удобную систему для создания и управления задачами сотрудников всех подразделений внутри компании

Автоматизация формирования отчётности

Экономия времени и исключение человеческого фактора в формировании отчётности для руководства компании и внешних контролирующих структур

- 1 Автоматическое формирование сводной отчётности в виде таблиц и/или информационной панели (дашборда) на основании данных в системе
- 2 Автоматическое заполнение отчётности по проектному финансированию по формам банка
- 3 Быстрая реализация кастомизированных отчётов по форме Вашей компании в формате интерактивных онлайн-отчётов и выгрузок в Excel



1 МИН

на формирование отчётности

МОДУЛЬ «ОТЧЁТЫ»

Модуль автоматизирует формирование любой отчетности, которая есть в проекте

Кейс внедрения

ПРОБЛЕМА

Материалы закупались с большим отклонением от плановых объёмов и цен. Клиент терпел убытки из-за отсутствия контролируемого и прозрачного процесса строительства и закупочной деятельности.

Отсутствовало централизованное место хранения и согласования информации по закупкам материалов. Не было системы автоматизации закупочного процесса.

Компания закупала материал «с колёс», сталкивалась с нарушением плановых объёмов, которые выяснялись постфактум.

РЕШЕНИЕ

Команда MACRO проанализировала рисковые кейсы клиента и внедрила модуль «Снабжение», который сделал закупочный процесс прозрачным и контролируемым.

Клиент заносит в систему план снабжения, который имеет точный объём по каждой позиции закупки, стоимость, спецификацию номенклатуры.

Система позволяет задать ограничение по отклонению от плана снабжения более, чем на 5%, и не купить лишний или дорогой материал.

ЗАСТРОЙЩИК ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

Бюджет проекта

Внедрение системы — 250 000 ₽

Абонентские платежи — 80 000 ₽/мес

Срок проекта

2 месяца

РЕЗУЛЬТАТ

На 7% снизились затраты на закупку материалов

4 000 000 ₽ сэкономил клиент за счёт снижения объёма материалов

3 500 000 ₽ сэкономил клиент благодаря контролю закупочной цены

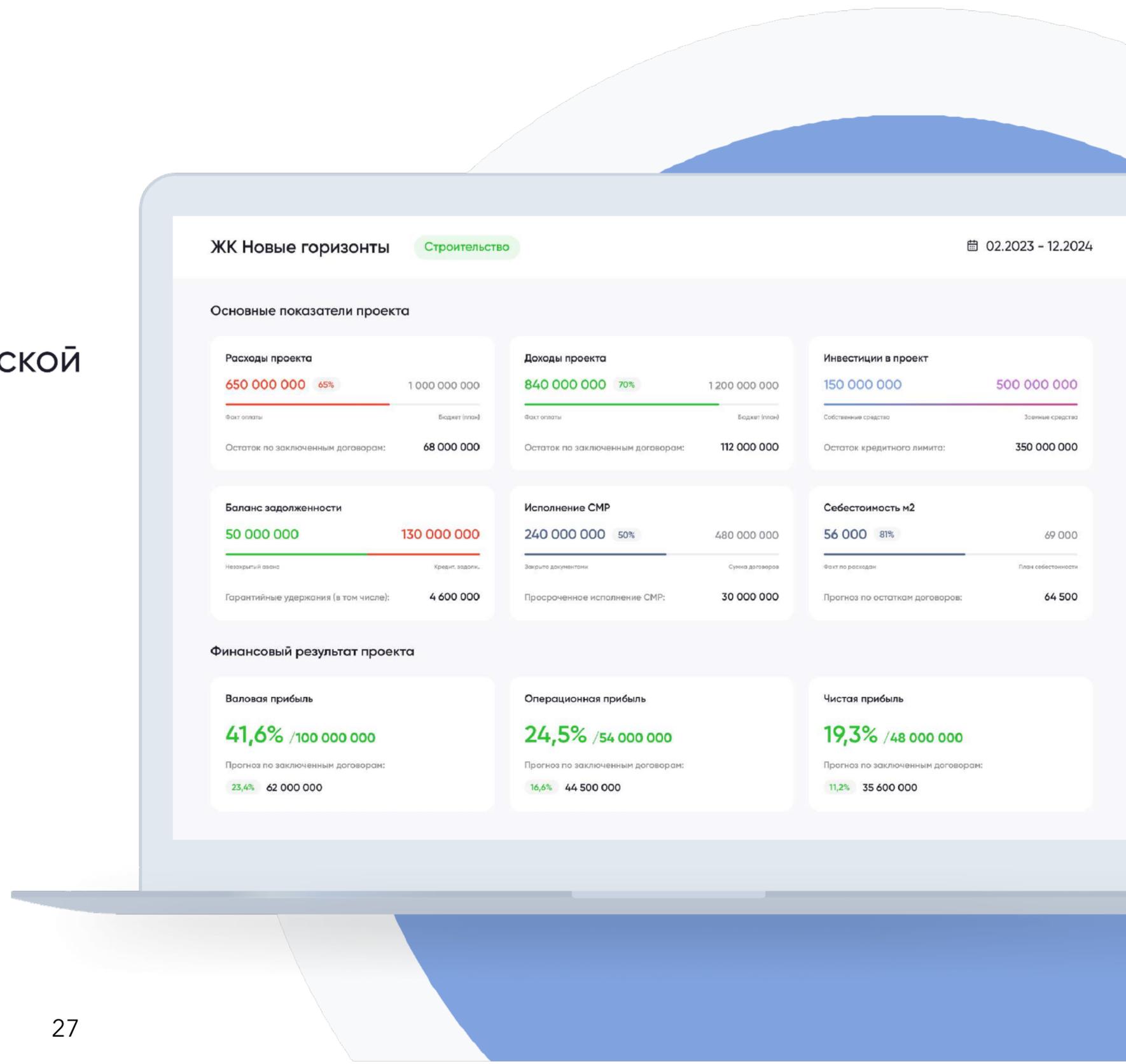


MACROBANK

Система работы с данными для управленческой отчетности строительной компании

от 80% экономии

времени ваших сотрудников
на формировании отчетов



Для чего нужен MacroBank?

Консолидируйте в одной программе управленческий учет по проектам группы компаний



Создайте собственные справочники и аналитики



Следите за остатками лимитов бюджета проекта



Контролируйте себестоимость и прибыль



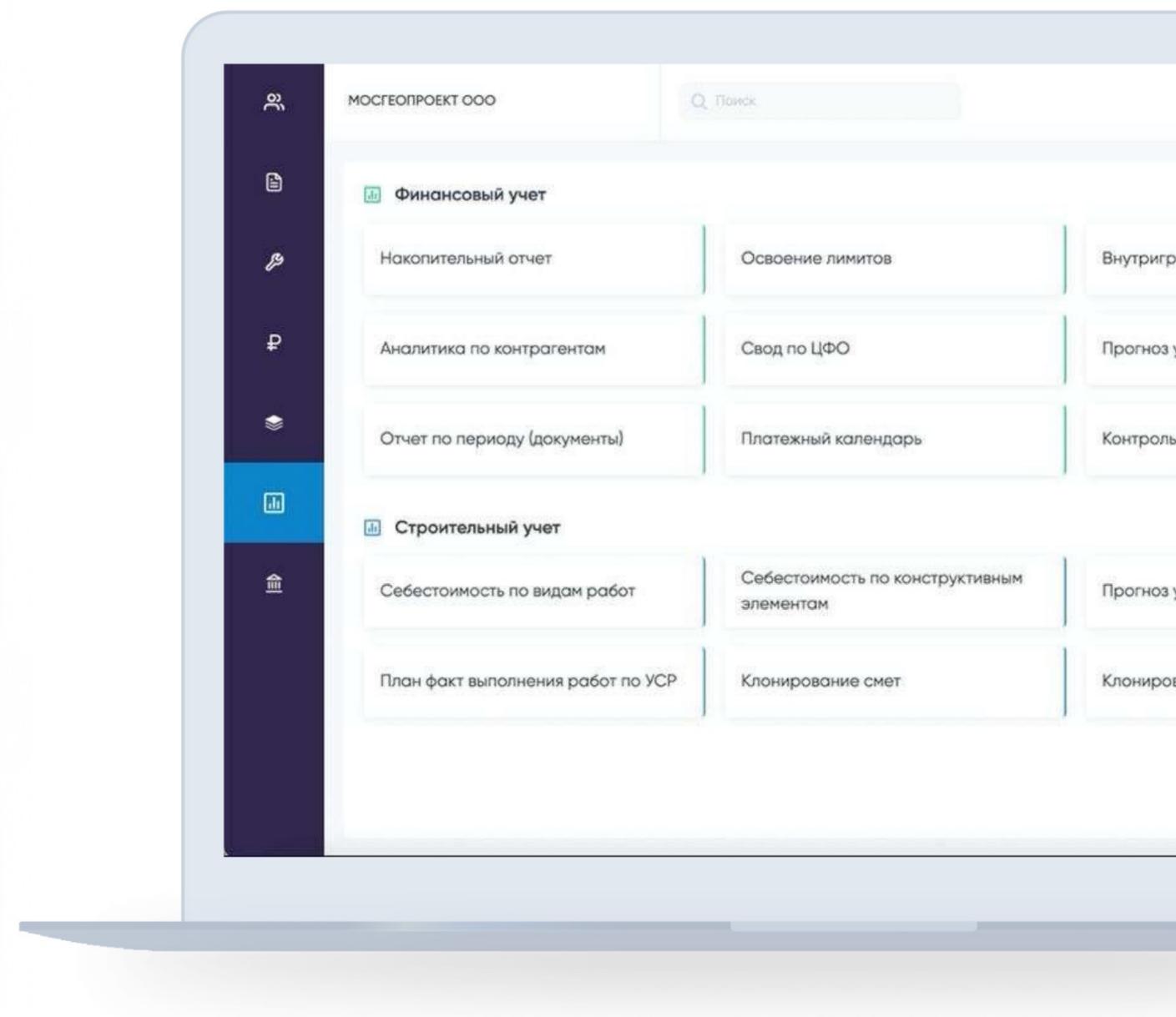
Постройте план/факт в нужной аналитике



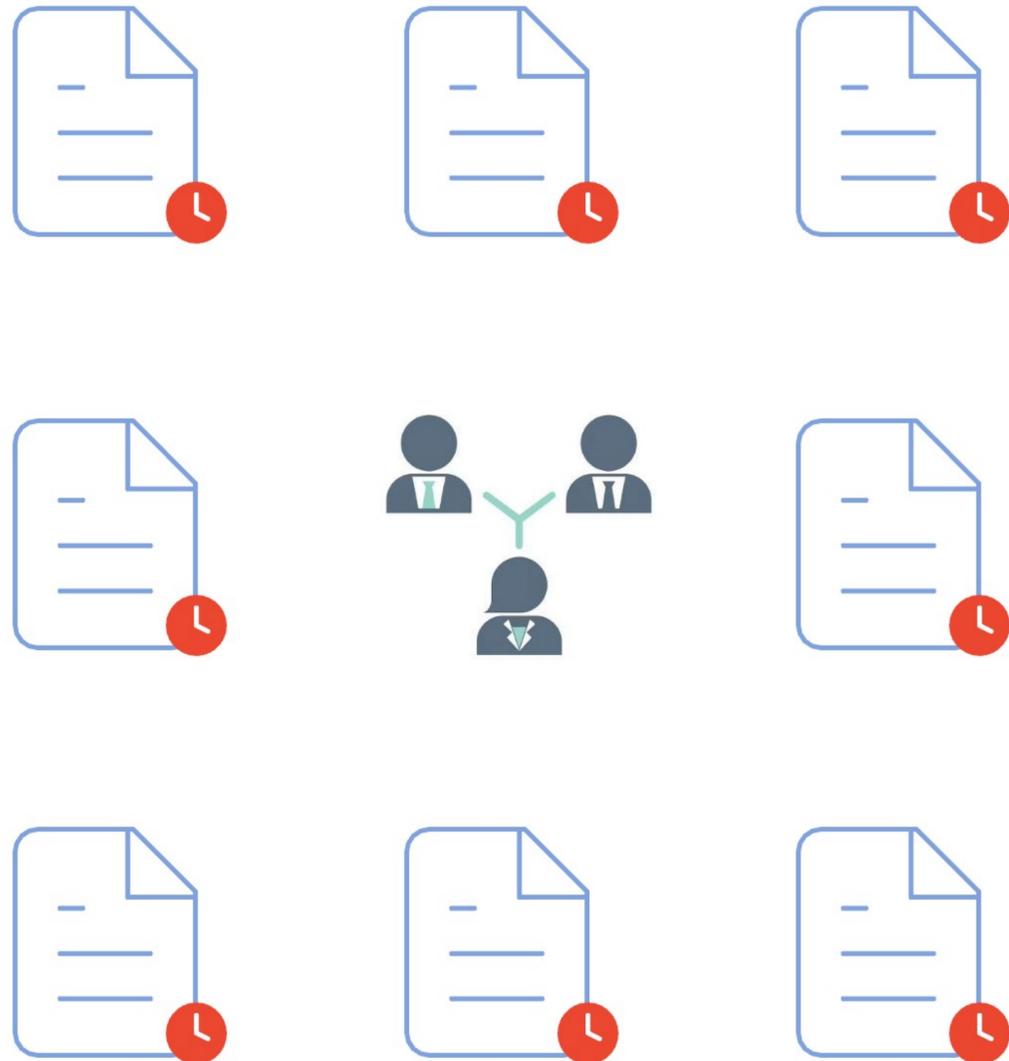
Прогнозируйте удорожания и экономию по статьям



Автоматизируйте отчет для кредитующего банка



Решаем проблемы табличных отчетов



Бесконечное заполнение табличных отчетов требует **много времени** и влечет за собой **риски**

- ✗ Легко сломать формулу = неверные показатели
- ✗ Искать ошибки долго, не искать - дорого
- ✗ Больше проектов - больше таблиц и сотрудников
- ✗ Трудно и опасно делегировать ведение таблицы
- ✗ Нельзя работать вместе, только по очереди

MacroBANK решает задачи



MacroBank **АВТОМАТИЧЕСКИ** заполняет все отчеты на основании базы данных в разрезе нужных справочников, аналитик и фильтров

✓ Отчеты формируются на базе программного кода

✓ Экономия от 80% времени на составление отчетов

✓ Программа защищает от большинства ошибок

✓ Все данные доступны в режиме онлайн

✓ Операторы работают в программе одновременно

Опыт внедрения MacroBANK



Елена Каторгина

Руководитель Управления строительством

Продуктовая команда MacroBank обладает необходимой отраслевой экспертизой и очень детально погружается в требования заказчика. Редко, когда можно говорить с разработчиком на одном языке. Это позволило сэкономить много времени в реализации доработок программы.

Внедрение программы позволило сократить временные затраты на формирование необходимых отчетов



Контроль исполнения договоров

Экономия времени 80%



Автоматизация накопительных ведомостей

Экономия времени 100%



Расчет себестоимости конструктивных элементов

Экономия времени 80%



Прогнозы сметной стоимости видов работ

Экономия времени 50%

Как внедрять?

Ключевые моменты при внедрении системы
для контроля за бизнес-процессами

1

Все бизнес-процессы должны быть неразрывны, цепочка действий должна быть последовательно выстроена

2

Автоматизация делается именно для плетения неразрывных цепочек бизнес-процессов. На любом этапе внедрения помните об этом.

3

Решение по автоматизации должен принимать либо собственник, либо генеральный директор, либо особое доверенное лицо.

4

При возникновении саботажа на местах помните о пунктах 1 и 2, не сдавайтесь, проявляйте управленческую волю.

Мотивируйте команду к переходу на новый уровень рабочих взаимодействий.

5

Работайте совместно с компанией, внедряющей программное решение, во всё вникайте и обсуждайте

Не отдавайте данное решение на откуп рядовых исполнителей.

Как собирать данные?



Открытое API с интерфейсом

В процессе внедрения мы можем настроить постоянный поток данных из внешних систем через открытое API.



Импортер данных из Excel

Для импорта необходимо заполнить шаблон, далее система распознает всю необходимую информацию, и сохранить в базу данных.



Конструктор добавления данных

Оператор системы добавляет данные в удобном конструкторе в интуитивно понятном интерфейсе





Булатов Павел

Заместитель директора
по развитию

“Конкурентным преимуществом нашей команды является отраслевая экспертиза. Мы разговариваем на одном языке с нашими партнерами, вникаем в их потребности, быстро и качественно воплощаем в жизнь новые функциональные возможности системы.”



Каторгина Елена

Руководитель Управления
СДО-ПТО

“Уже на первой установочной встрече мы отметили глубокое понимание специалистов MACRO строительных процессов. В итоге мы поняли, что практически все наши потребности в управленческом учете закрываются одной системой.”



Анфилатова Нарина

Финансовый директор

“Главное отличие MACRO от других компаний - большая вовлеченность в процесс и желание улучшать систему каждый день. Мы с удовольствием делимся опытом и предлагаем свои варианты по доработкам функционала, в том числе по построению отчетности.”



Все что нужно для продаж и маркетинга: MacroCRM

- Отраслевые сценарии помогают сотрудникам быстро поставить бронь, добавить клиента в очередь бронирования, оформить платную бронь, учесть в сделке агента и его комиссию, и все это в режиме одного окна и нескольких кликов.;
- ✓ бронирования, оформить платную бронь, учесть в сделке агента и его комиссию, и все это в режиме одного окна и нескольких кликов.;
 - ✓ скорость обработки заявок выросла в два раза;
 - ✓ прирост лидов на 20% благодаря синергии бизнес-процессов, маркетинга и CRM;
 - ✓ отдел продаж справляется с любым объемом заявок без дополнительных ресурсов.



“ Мне очень понравился дружелюбный интерфейс MacroCRM. Раньше для обучения требовалось написать четкую инструкцию, оттачивать ее с менеджерами и тратить на это силы и время. Порядок открытия, закрытия, сохранения и переноса строго регламентирован. Для сравнения, обучение MacroCRM провели единожды.”



Марина Красноярова

Руководитель отдела аналитики ДК «Первостроитель»

Все что нужно для продаж и маркетинга: MacroERP

- ✓ Отслеживаем исполнение сметы как в целом по проекту, так и отдельно по любой позиции и номенклатуре;
- ✓ В пару кликов видим экономику по группе компаний и отдельно по объекту;
- ✓ Все первичные документы и договоры всегда рядом — не нужно искать их в архивах;
- ✓ Настраиваем управленческий учет под конкретные потребности;
- ✓ Контролируем наличие дебиторской и кредиторской задолженности, отсрочек по оплатам и логистику поставок.



“Конечно, мы сталкивались с определенным сопротивлением при внедрении, но, когда система в итоге отлажена (а под руководством опытной команды внедрения это происходит довольно быстро), то преимущества, простота и информативность, безопасность и защищенность очевидны. Выражаем всей команде MACRO особую благодарность за профессионализм, наставничество и доброжелательность!”



Нарина Анфилатова

Финансовый директор BM Group

Помогаем нашим партнёрам строить и продавать более 5 000 000 м² жилья

ТОП-10 клиентов MACRO

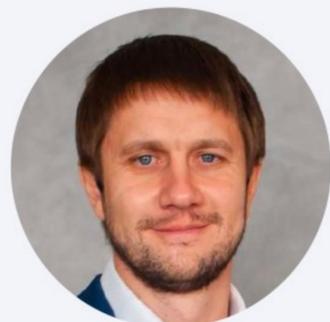
Застройщик	Город	Строится м ²	Место в РФ
ГК Кортрос	Москва	657 340	21
Golden House	Узбекистан	400 000	-
ГК Капитал	Рязанская область	337 937	43
ГК Томская ДСК	Томская область	333 165	44
DARS Development	Ульяновская область	332 328	45
Садовое кольцо	Московская область	307 186	50
Метрикс Development	Краснодарский край	248 939	61
АльфаСтройИнвест	Краснодарский край	224 686	70
Северная компания	Рязанская область	165 371	105
ГК Союз	Алтайский край	111 680	174

№26 ТЕН 413 000м²

№75 ЭНКО 213 000м²

№86 Синара 190 000м²

Мы разрабатываем продукты, основываясь на глубоком знании строительного бизнеса



Александр Школьник

Генеральный директор,
сооснователь компании

В недвижимости и строительстве с 2006 года. В том числе с 2010 по 2019 год — собственник и исполнительный директор строительной компании, входящей в топ-3 ведущих строительных компаний Кемеровской области.



Артём Бреславский

Директор по развитию продуктов,
сооснователь компании

С 2007 года занимается веб-разработкой, 7 лет из них — автоматизацией бизнеса застройщиков.

В 2012 Артём разработал систему для управления недвижимостью, которая легла в основу современной экосистемы MACRO



Радик Нигматулин

Коммерческий директор
компании

Практик с 12-летним опытом работы в девелопменте. Знает запрос рынка изнутри, обладает экспертизой в цифровизации.

Соорганизатор главного делового мероприятия для застройщиков СНГ — форума «Движение» в 2021 году



Павел Булатов

Заместитель директора
по развитию бизнеса

5 лет работы в крупной Инжиниринговой компании. Сооснователь IT-проекта на основе блокчейн-технологий.

2 года руководства разработкой продукта MacroERP Bank, пилотный запуск которого признан успешным в ПАО «Сбербанк»

Спасибо за внимание! Вопросы?



Радик Нигматуллин

8 (932) 611-45-70
Telegram /What's App

 macrodigital.ru

 8 (800) 500-85-48

 to@macrodigital.ru

✓ Возможность работать удаленно из любой точки мира

✓ Доступность сетевой и серверной инфраструктуры - SLA 99,982%

✓ Регулярное резервное копирование пользовательских данных

✓ Регулярный аудит программного кода и базы данных на наличие уязвимостей

✓ Переключение на зеркальную копию данных и окружения в случае аварии или недоступности

✓ Шифрование данных - все данные передаются по HTTPS протоколу

 **Серверная инфраструктура соответствует 152-ФЗ - защита персональных данных пользователей при передаче и хранении**