

Цифровые методы стимулирования продаж



15

Лет на рынке

112

Сданных объектов

3 000 000

В стадии строительства м2

1 507 000

Введено в эксплуатацию м2

Каждый наш проект -
это место для новых начал и
свершений.

Для уюта, комфорта и теплых слов.
Для плодотворной работы и
больших достижений.

Для незабываемого отдыха и
полного умиротворения.
Это место для большего в жизни
каждого.



«На сегодняшний день цифровизация и IT являются ведущей сферой развития любого бизнеса и инвестиций. Недвижимость не исключение, PropTech - это наш взгляд в будущее и стремление улучшить качество жизни каждого человека.»

Фоменко Татьяна Александровна

Вице-президент по коммерции
и цифровизации AVA Group

Все методы выстраивания системы продаж могут быть разделены на:

- Классические
- Цифровые

Классические методы организации продаж имеют ограничения, не позволяющие их активно масштабировать без существенного увеличения временных и финансовых затрат.

Классический канал продаж	Ограничитель
Агентские продажи в оффлайн	Емкость спроса домашнего региона
Рекламная активность офлайн и онлайн	Емкость спроса домашнего региона, пропускная способность колл-центра, менеджера по продажам
Акции, скидки, рассрочки	Ограничены финансовой моделью, себестоимостью
Презентации, подборки менеджеров по продажам для клиентов	Частично автоматизированы у некоторых застройщиков, главный ограничитель – пропускная способность менеджера

82%

всех девелоперов в стране ориентируются только на традиционные каналы продаж

10%

дewelоперов частично цифровизируют свою деятельность в области систем продаж

Степень полноценной цифровизации продаж девелоперов находится на крайне минимальном уровне.



Цифровые методы стимулирования продаж – это не дань моде и трендам, а мощнейший инструмент масштабирования выручки и повышения маржинальности бизнеса.

Цифровые усилители продаж	Ограничитель
Онлайн-обучение	Отсутствуют
Единая платформа для агентств недвижимости	Отсутствуют
Сквозная и мгновенная аналитика продаж -дашборд	Отсутствуют
Объединение в профессиональное сообщество	Отсутствуют
Геймификация + Вовлечение в эффективную работу - АВАКоины	Отсутствуют
Амбассадорские программы	Отсутствуют
Онлайн-сделки	Отсутствуют
Метавселенная	Отсутствуют

Цифровые инструменты снимают ограничения ёмкости локального рынка, пропускной способности менеджера по продажам, позволяют осуществить масштабирование системы продаж на любую географию.

Какие задачи девелопера решает цифровизация:

1. Оптимизация временных, человеческих и коммерческих ресурсов компании.
2. Обеспечение необходимого темпа продаж и эффективности продаж.
3. Контроль над процессами на каждом этапе жизненного цикла объекта: точное прогнозирование и экономия затрат, снижение рисков, повышение финансовой эффективности.
4. Возможность гибкого управления процессами и их изменением на основе больших данных.



КОНКРЕТНЫЕ ВЫГОДЫ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БЛОКА

Менеджеру по продажам позволяет:

- Автоматически создавать и рассылать презентации - автоматизация воронки продаж и рассылки презентационных материалов
- Сосредоточиться непосредственно на продажах, повысив свою пропускную способность на 50-80%.
- Нативно размещать акции, специальные предложения на цифровых платформах

РОП может:

- Мгновенно и постоянно иметь статистику по эффективности продаж любого агента или менеджера по продажам
- Анализировать локальные рынки сбыта и формировать планы по масштабированию бизнеса
- Анализировать агентов и любых пользователей по доли в продажах, выручке, активности и прочим параметрам



Все эти перечисленные
цифровые методы нами
объединены в одну бесшовную
цифровую платформу

ЭКОСИСТЕМА AVA

САМЫЙ ОКУПАЕМЫЙ ЭТАП ЦИФРОВИЗАЦИИ

Вопреки расхожему мнению, наиболее окупаемый этап цифровизации — продажи.

Внедрение современных CRM, с использованием углубленной аналитики и динамического ценообразования, помогают поднимать продажи до 30% при относительно недорогой разработке.

Главная помеха — переобучение и адаптация менеджеров к новым инструментам, поэтому цифровизация не ограничивается разработкой, внедрением и обучением, но также должна поддерживаться внутренними коммуникациями и плотной работой HR и отдела обучения.

ЭКОСИСТЕМА AVA GROUP

- Цифровые офисы продаж с дополненной реальностью и VR
- Платформа Агента
- Верно настроенная воронка CRM
- Система динамического ценообразования
- Дашборды
- Сквозная аналитика
- Работа с Bigdata и аватаром клиентов
- Онлайн сделка
- Автоматический экспорт на классифайды
- Приложение для покупателя

Цифровые инструменты продаж – не только тренд, это мощный инструмент масштабирования бизнеса и повышения финансовых показателей. Интенсивное внедрение платформы в работу AVA во второй половине 2022 г. привело к следующим результатам:

Рост продаж в **2,5** раза

Вышли на **1** место в Краснодарском крае по финансовым объемам продаж

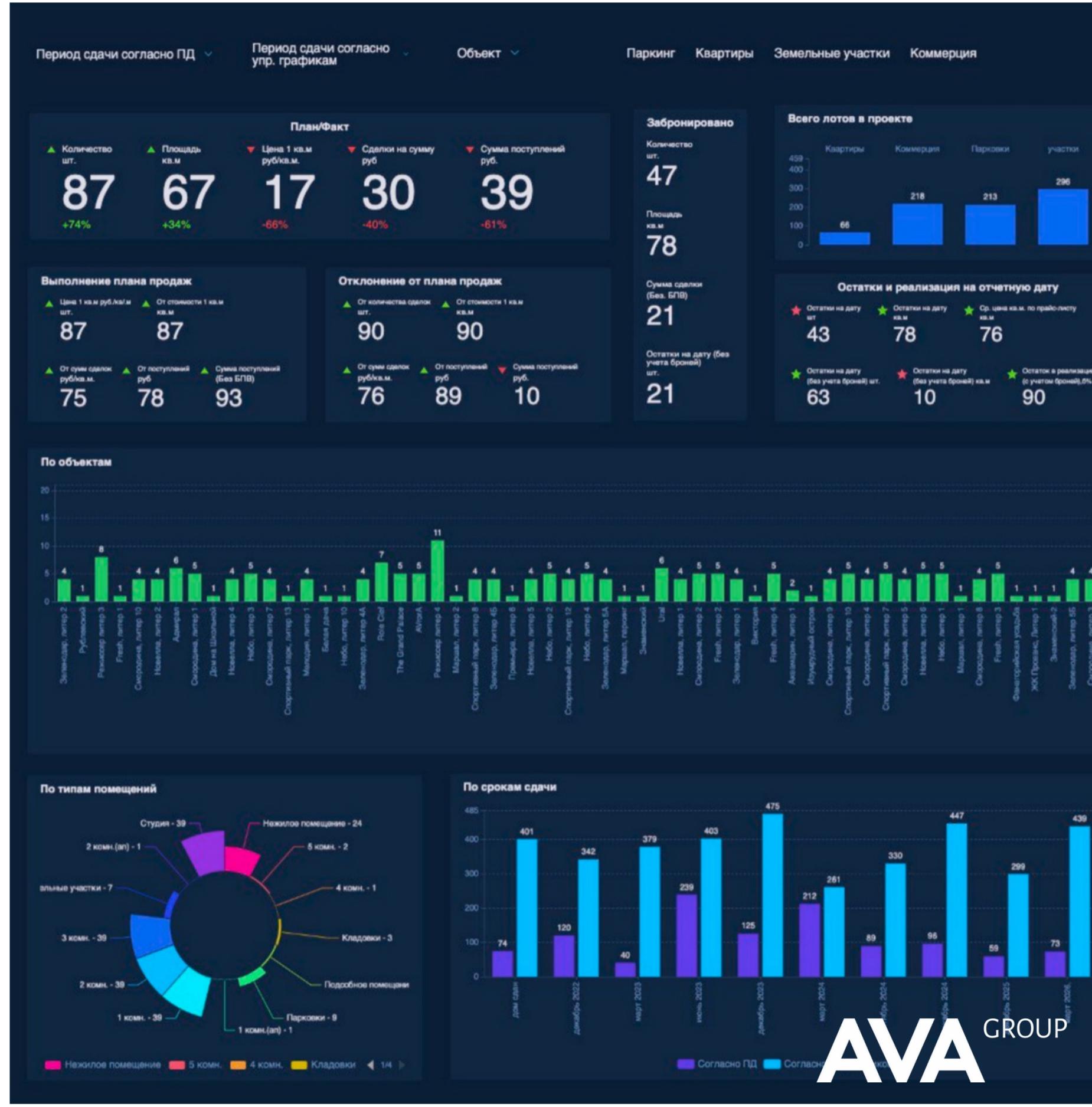
Снизили на **17%** стоимость привлечения покупателя

Увеличили количество партнеров в **5** раз

АНАЛИТИКА ПРОДАЖ

Сквозная и мгновенная аналитика продаж - эффектометр

Эффектометр работы - рейтинг собственного успеха по сравнению с другими агентами вовлекает в процесс повышения собственных результатов.



ПОДКЛЮЧЕНИЕ РЕГИОНОВ

Цифровая платформа позволяет привлекать неограниченное количество агентов по продажам из любого региона.

Это позволяет масштабировать систему продаж, избежать географического ограничения, емкости местного рынка.



ЦИФРОВАЯ ВИТРИНА И МОДУЛЬ БРОНИРОВАНИЯ

AVA GROUP

Список Шахматка

- Сделки
- Задачи
- Шахматка
- Подборки
- Система обучения
- Мой профиль
- Backlog
- Конкурс
- Магазин

Краснодар ЖК «Fresh» Литер 2 Выберите этаж Выберите площадь

Отфильтровано квартир: 616

Свободно Продано Забронирован Все статусы

№ Подъезд 1 Подъезд 2 Подъезд 3

№	№	Площадь	Комнат	Цена/м²	Сумма	Статус
24	№ 190	64.8 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 249 040 Р	Забронирован
	№ 191	97.8 м²	Комнат: 3	105 200 Р/м²	10 288 560 Р	Забронирован
	№ 192	39.8 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 232 680 Р	Забронирован
	№ 193	40.4 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 326 640 Р	Забронирован
	№ 194	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 195	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 196	42 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 577 200 Р	Забронирован
	№ 197	68.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 745 510 Р	Забронирован
	№ 198	62.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	7 981 710 Р	Забронирован
23	№ 181	64.8 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 249 040 Р	Забронирован
	№ 182	97.8 м²	Комнат: 3	105 200 Р/м²	10 288 560 Р	Забронирован
	№ 183	39.8 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 232 680 Р	Забронирован
	№ 184	40.4 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 326 640 Р	Забронирован
	№ 185	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 186	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 187	42 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 577 200 Р	Забронирован
	№ 188	68.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 745 510 Р	Забронирован
	№ 189	62.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	7 981 710 Р	Забронирован
22	№ 172	64.8 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 249 040 Р	Забронирован
	№ 173	97.8 м²	Комнат: 3	105 200 Р/м²	10 288 560 Р	Забронирован
	№ 174	39.8 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 232 680 Р	Забронирован
	№ 175	40.4 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 326 640 Р	Забронирован
	№ 176	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 177	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 178	42 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 577 200 Р	Забронирован
	№ 179	68.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 745 510 Р	Забронирован
	№ 180	62.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	7 981 710 Р	Забронирован
21	№ 163	64.8 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 249 040 Р	Забронирован
	№ 164	97.8 м²	Комнат: 3	105 200 Р/м²	10 288 560 Р	Забронирован
	№ 165	39.8 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 232 680 Р	Забронирован
	№ 166	40.4 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 326 640 Р	Забронирован
	№ 167	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 168	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 169	42 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 577 200 Р	Забронирован
	№ 170	68.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 745 510 Р	Забронирован
	№ 171	62.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	7 981 710 Р	Забронирован
20	№ 154	64.8 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 249 040 Р	Забронирован
	№ 155	97.8 м²	Комнат: 3	105 200 Р/м²	10 288 560 Р	Забронирован
	№ 156	39.8 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 232 680 Р	Забронирован
	№ 157	40.4 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 326 640 Р	Забронирован
	№ 158	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 159	43.1 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 749 460 Р	Забронирован
	№ 160	42 м²	Комнат: 1	156 600 Р/м²	6 577 200 Р	Забронирован
	№ 161	68.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	8 745 510 Р	Забронирован
	№ 162	62.7 м²	Комнат: 2	127 300 Р/м²	7 981 710 Р	Забронирован



Ипотечный калькулятор расширенный

Стоимость квартиры **6 577 200 Р**

Ежемесячный платеж

26 690,47 Р

Сумма кредита **5 590 620 Р**

ПВ, Р

986 580

Срок кредита, лет

30

ПВ, %

15

Ставка, %

4

поделиться



100 040

Выйти

Версия 0.8

29.12.2022 13:56 13.02.2023 14:39

AVA GROUP

ОНЛАЙН-СДЕЛКА и УМНЫЙ ЧАТ

AVA GROUP

- Сделки
- Задачи
- Шахматка
- Подборки
- Система обучения
- Мой профиль
- Backlog
- Конкурс
- Магазин

6 380

Выйти

Версия 0.8

29.12.2022 13:56 04.02.2023 15:07

Сделка #30989

Фиксация клиента

Бюджет:

Доп. телефон:

Процент вознаграждения: 4

Основной контакт

Фамилия: Соловьев

Имя: Василий

Телефон: +7(776)740-00-40

Показать всё

Основное Калькулятор

Свободно



ЖК «Зеленодар»

Общая площадь 26.4 м²

• Жилая площадь 13.91 м² • Этаж 2 • Комн. 1 •

3 619 440 Р

Заменить квартиру

Куратор



Тарасов Андрей Валерьевич
Департамент: Отдел по продаже ЖК Fresh, ЖК URAL
Должность: специалист отдела продаж
Рабочий телефон: [89939932961](tel:89939932961)
Личный телефон: [89939932961](tel:89939932961)

06.12.2022 14:30 Создание лида

06.12.2022 14:30 От: Агент Агентства User (777777777)
Роо

13.02.2023 14:55 agent удалил значение поля Фамилия (старое значение: Фамилия)

13.02.2023 14:55 agent удалил значение поля Имя (старое значение: Имя)

13.02.2023 14:55 agent изменил объект, новое значение: 111(старое значение:)

13.02.2023 14:56 agent изменил значение поля Процент вознаграждения новое значение: 4

13.02.2023 14:56 agent изменил значение поля Фамилия новое значение: Соловьев

13.02.2023 14:56 agent изменил значение поля Имя новое значение: Василий

07.12.2022 17:30
Выезд

Выполнить X

Чат для всех:

AVA GROUP

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЖК В WEB И PDF

ЖК «Fresh»

Квартира № 150



Площадь	43.1
Кухня	10.2
Этаж	19/24
Стоимость	6 749 460 Р
Стоимость за 1м²	156 600 Р
Класс жилья	Комфорт
Жилая площадь	17.8
Высота потолков	2.7
Срок сдачи	3 кв. 2022

Планировка



AVA GROUP

Расчёт

Стоимость без ремонта	6 749 460 Р	Ваш ежемесячный платеж составит от
ПВ	1 012 419 Р	
Кредитные средства	5 737 041 Р	24 187,6 Р
Срок	30 лет	
Ставка	от 3%	

Расчёт

Стоимость без ремонта	6 749 460 Р	Ваш ежемесячный платеж составит от
ПВ	1 012 419 Р	
Кредитные средства	5 737 041 Р	24 187,6 Р
Срок	30 лет	
Ставка	от 3%	

О ЖК «Fresh»

ЖК Fresh состоит из пяти современных корпусов классического дизайна с современной архитектурой. Отличная видимость, панорамные виды с потрясающими видами на реку, клубы и парк. А в торговом комплексе площадью 405 м² вы сможете найти все необходимое для жизни и работы. Это место, где вы сможете забыть о повседневных заботах и наслаждаться жизнью.



Места поблизости

В радиусе 10 минут от ЖК Fresh:



15
Школа



20
Политехника



10
Парк

Виды ремонта:



8 400 Р



18 400 Р



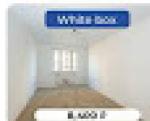
24 400 Р



27 400 Р



Виды ремонта:



8 400 Р



18 400 Р



24 400 Р



27 400 Р



Акции

Зимняя скидка (20000 руб/м²)

Скидка для медработников (3%)



Ваш персональный менеджер,
Татьяна Александровна Морозова
t.morozova@ava.ru
12345678

WhatsApp



АМБАССАДОРСКИЕ ПРОГРАММЫ

AVA GROUP

Мой профиль

10 000

Оповещения

Выйти (Irina)

Что дает статус амбассадора?

1 Привилегии

- Эксклюзивные лоты
- Привилегированный статус
- Эксклюзивные квартиры со скидками
- Повышенное комиссионное вознаграждение

2 Уровни партнерства

- Новичок
- Амбассадор
- Куратор офиса
- Первооткрыватель офиса

Стать амбассадором

Волков Максим Александрович

10 000

Рейтинги

AVA GROUP

Моя команда

10 000

Оповещения

Выйти (Irina)

Ваша команда

- Александр Ленский (3%)
- Сергей Пинчук (+2%)
- Елена Хохлова (+2%)
- Иван Семенов (+1%)
- Добавить агента (+2%)
- Добавить агента (+1%)

Ваша статистика

Перешли по вашей ссылке	Зарегистрировались в системе	Прошли обучение	Активных агентов
65	23	12	3

Множитель Ava coin

Больше активных агентов - выше значение множителя Ava coin

× 2.4 множитель Ava coin

Не хватает одного агента, чтобы множитель стал 2,7

Увеличивайте множитель Ava coin

Приглашайте агентов и ваш множитель будет увеличиваться:

Агенты	Множитель
1	× 1.5
2	× 2.0
3	× 2.4
4	× 2.7
5	× 2.9

ФУНКЦИОНАЛ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ АН

- Шахматка
- Подборки
- Ипотечный калькулятор
- CRM-Система для агентств и агентов
- Система обучения
- MLM-система (Амбассадоры)
- Функционал для работы с документами, Генератор документов.
- Интерфейс для работы отделов застройщика
- Система Проверки на уникальность клиента
- Конструктор ЖК и калькулятора
- Система геймификации
- Магазин AVA Shop
- Функционал для работы агентов внутри агентства
- Работа с WhatsApp
- Функционал для работы с партнерами
- Аналитика



МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ АГЕНТОВ



ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЕ

Платформа мотивирует обучаться. Делает агента более профессиональным, лояльным к партнеру, уверенным в себе и мотивированным к дальнейшему росту благодаря системе рейтингов и геймификации.

Любому человеку пройти обучающий курс, пройти аттестацию и стать агентом недвижимости и зарабатывать.



ГЕЙМИФИКАЦИЯ и ОБЪЕДИНЕНИЕ В СООБЩЕСТВО

Авакоины, побуждают собирать, накапливать результаты с помощью геймификации процесса. Данная практика уже широко применяется в других отраслях экономики – гостиничный бизнес, розничная торговля.

Геймификация и объединение в профессиональное сообщество позволяют в экологичном и нативном ключе пользователям платформы достигать повышения результатов продаж.

ЦИФРОВЫЕ ОФИСЫ ПРОДАЖ И МЕТАВСЕЛЕННАЯ

AVAlin- цифровая 3D визуализация города

- Аватары - цифровые риэлторы для продаж недвижимости внутри графических сцен.
- Единая вселенная avalin.space
- Создание карты города с аналитическими данными (инфографика, тепловые карты) для ускорения продаж коммерческой недвижимости.
- Инструмент для визуализации планировки территорий для градостроительных комитетов

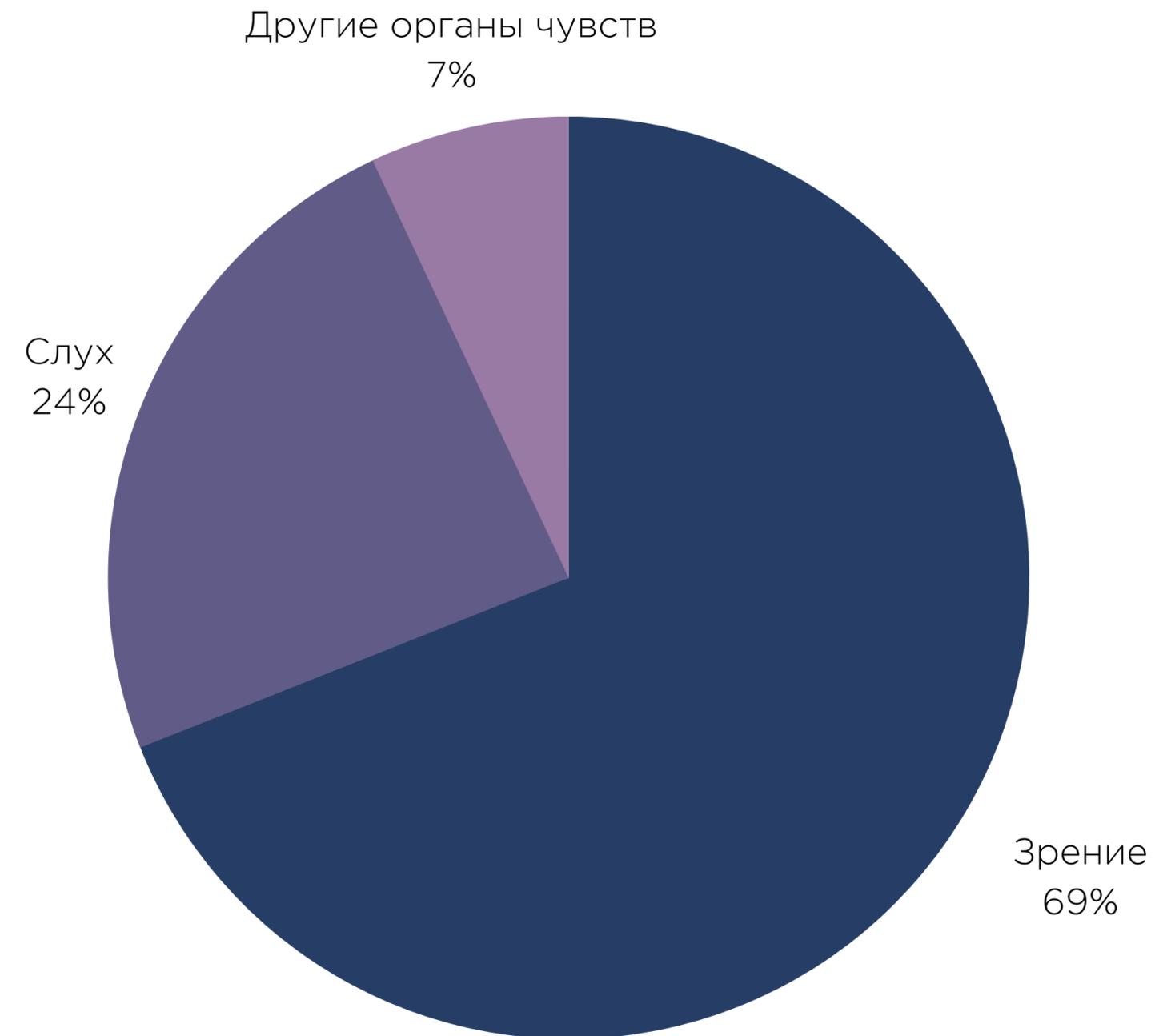


AVAlin

Исследования показывают, что в структуре каналов чувственного восприятия информации лидирует зрительный канал.

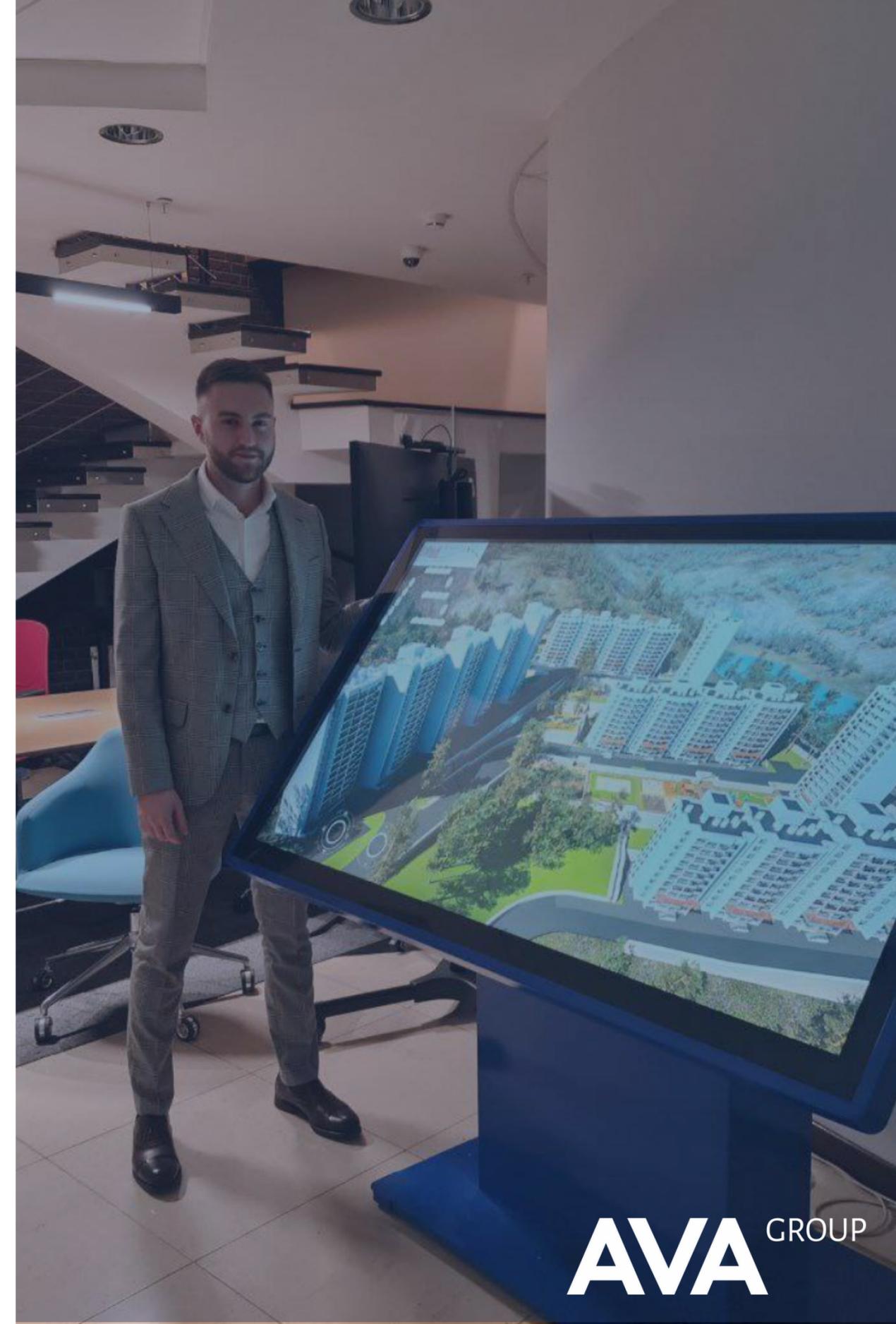
Потенциальный покупатель настроен смотреть в деталях приобретаемый объект недвижимости.

Вовлечение покупателя в качественный и глубокий визуальный ряд многократно усиливает положительные эмоции потенциального покупателя.



AVAlin

- Цифровой стол позволяет проводить презентацию в любой точке страны и мира.
- Точка продаж больше не привязана к локации расположения жилого комплекса.
- Цифровой стол помогает полноценно презентовать объект на начальной и средней стадии строительства, когда еще не видны фасадные решения, общая стилистика и архитектура.

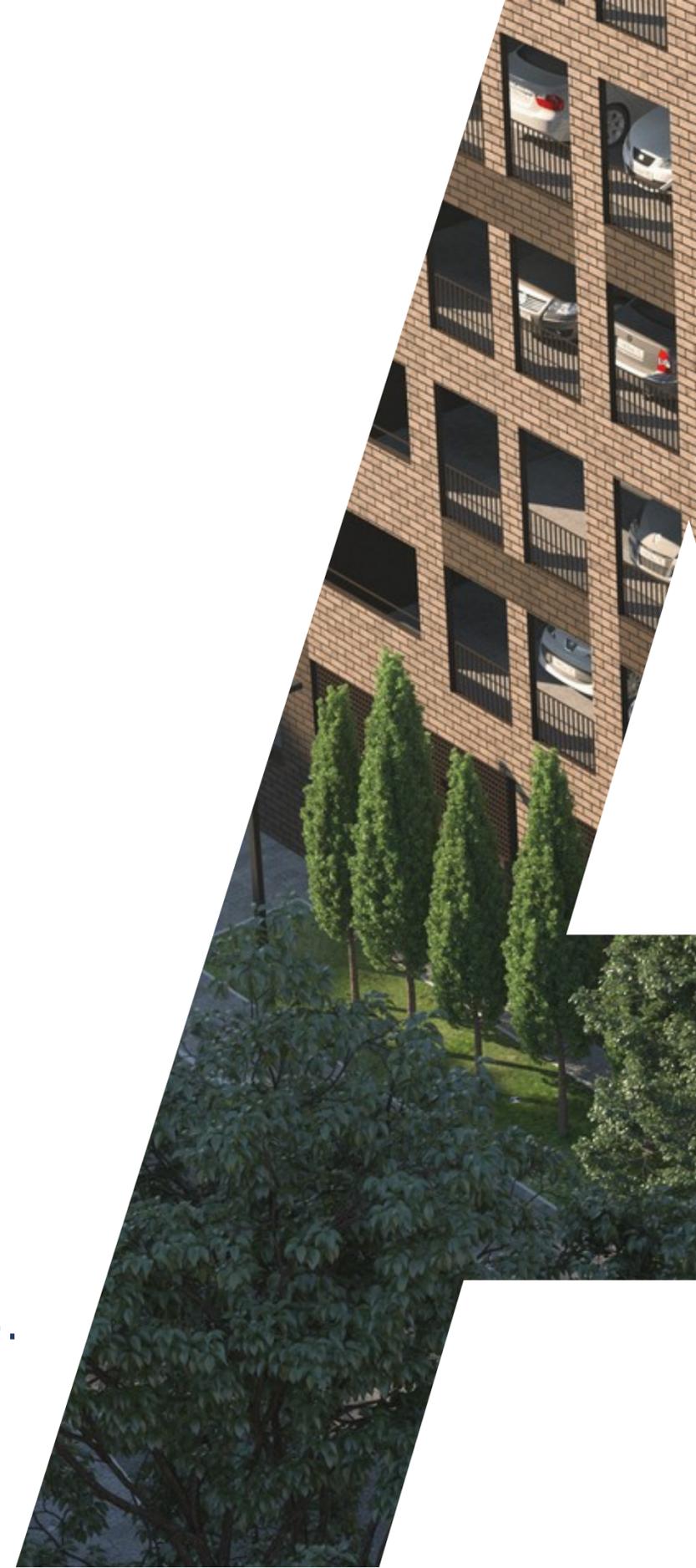


AVAlin

- Цифровой стол позволит полностью погрузиться в атмосферу проекта
- Посмотреть как выглядит проект в разное время суток, в разное время года
- Изучить будущее окружение жилого комплекса
- Посмотреть на окружение из окна любой квартиры в любом направлении
- Прогуляться по ЖК
- Зайти в квартиры и подъезды, посмотреть планировку и ремонт
- Увидеть все УТП, окружающую инфраструктуру района, парки, зайти в кафе, которое будет открыто в составе проекта.

AVAIn

- Больше нет препятствий для показов жилого комплекса потенциальным покупателям
- Нет плохой погоды, времени суток, трудностей с передвижениям с детьми, ничего не мешает в любое время
- Посмотреть любой жилой проект Холдинга в деталях
- Использование цифрового стола существенно экономит время процесса покупки для клиента
- Длина сделки для девелопера сокращается на 20-30%.



AVAlin

- По статистике потенциальный клиент прежде чем сделать свой выбор детально изучает не менее 15-и жилых комплексов и посещает не менее 5-и проектов.
- Больше всего запомнится тот жилой комплекс, который вызовет больше эмоций.
- Цифровые столы обеспечивают уникальное погружение в атмосферу жилого проекта, что увеличит конверсию в сделку в 3 раза по сравнению с классическими способами продвижения.
- Цифровой стол меняет революционно подходы к вовлечению покупателя в процесс покупки.

AVAlin

Разрабатываются VR-решения для виртуальной прогулки по проекту и району окружения

**ПРОДУКТ СТУДИИ
RealTime графика
следующего поколения,
уже сейчас!**



КОЛЛАБОРАЦИЯ - между проектами
позволяют создать законченный цикл
для клиентов, партнеров.

КОЛЛАБОРАЦИЯ ПРОЕКТОВ

Цифровой офис интегрирован с базой данных, это позволяет:

- Отмечать проданные и свободные квартиры,
- Подсвечивать акции и специальные условия
- Бронировать и покупать квартиры

КОЛЛАБОРАЦИЯ ПРОЕКТОВ

Интеграция метавселенной и систем продаж позволяет дополнительные услуги:

- Услуги отделки и готовых ремонтов
- Сервисы умного дома и мебелировку
- Сопутствующие услуги

КОЛЛАБОРАЦИЯ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ И СТОЛА

Планируется коллаборация с партнерами –

- Страховыми компаниями
- Автосалонами
- Банками

и любыми другими партнерами.

Например, автомобильный дилер может на парковке нашего ЖК разместить новую модель автомобиля, которую клиент может рассмотреть со всех сторон, заинтересоваться, связаться с дилером и запланировать встречу.





Спасибо за внимание

Фоменко Татьяна Александровна

Вице-президент по коммерции
и цифровизации AVA Group

