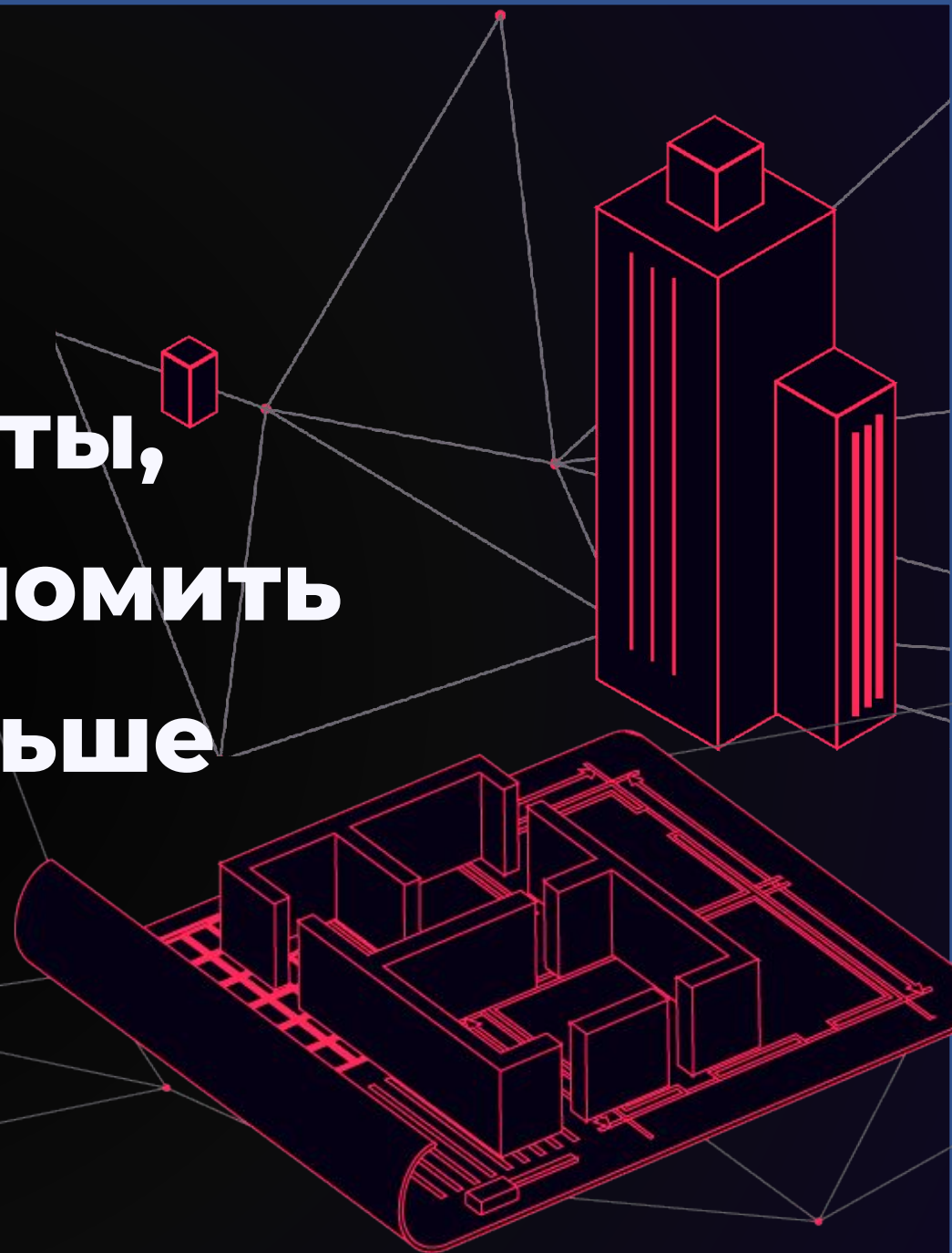




**Цифровые инструменты,  
которые помогут экономить  
или зарабатывать больше**

**Дмитрий Барабанщиков**



# Российские клиенты

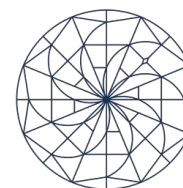
Каждый день Profitbase используют несколько сотен клиентов: тысячи менеджеров по продажам, маркетологи, руководители и директора.

ЭТАЛОН

ДОНСТРОЙ



МИЦ.  
ДЕВЕЛОПМЕНТ



ГРУППА  
РОДИНА  
ВРЕМЯ ПОБЕЖДАТЬ!



TASHIR



БАШНЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СТОИЦА  
НИЖНИЙ

КОМОССТРОЙ®



# Зарубежные клиенты

Среди клиентов Profitbase крупнейшие зарубежные компании: лидеры строительной области и обладатели престижных премий.

Одна из ведущих строительных компаний **Казахстана**



Один из лидеров строительной отрасли в **Кыргызской Республике**



Крупнейшая строительная компания **Грузии**



## SUNNY DEVELOPMENT GROUP

Девелоперская компания из **Узбекистана**

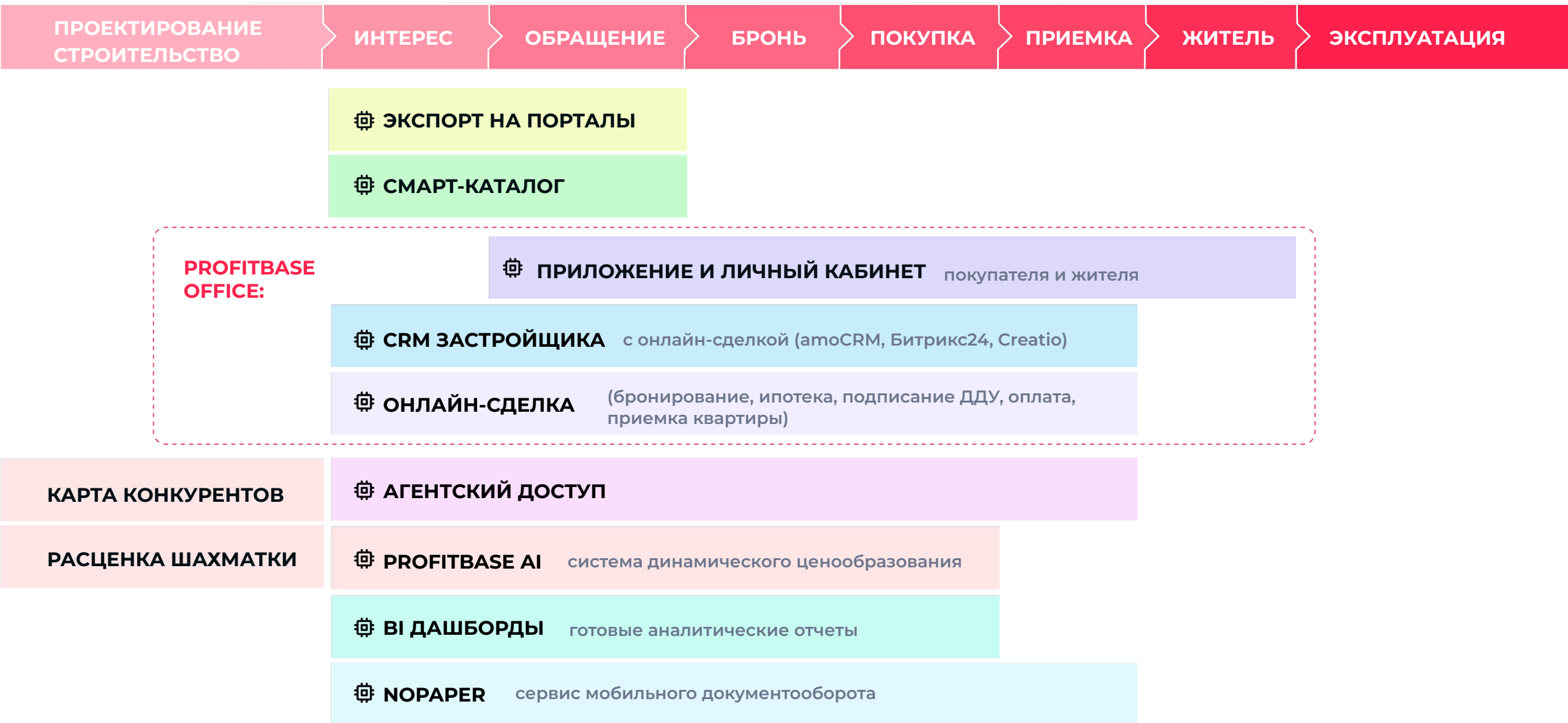
Международная строительная компания с подразделением в **Кыргызстане**



Одна из ведущих девелоперских компаний **Узбекистана**.



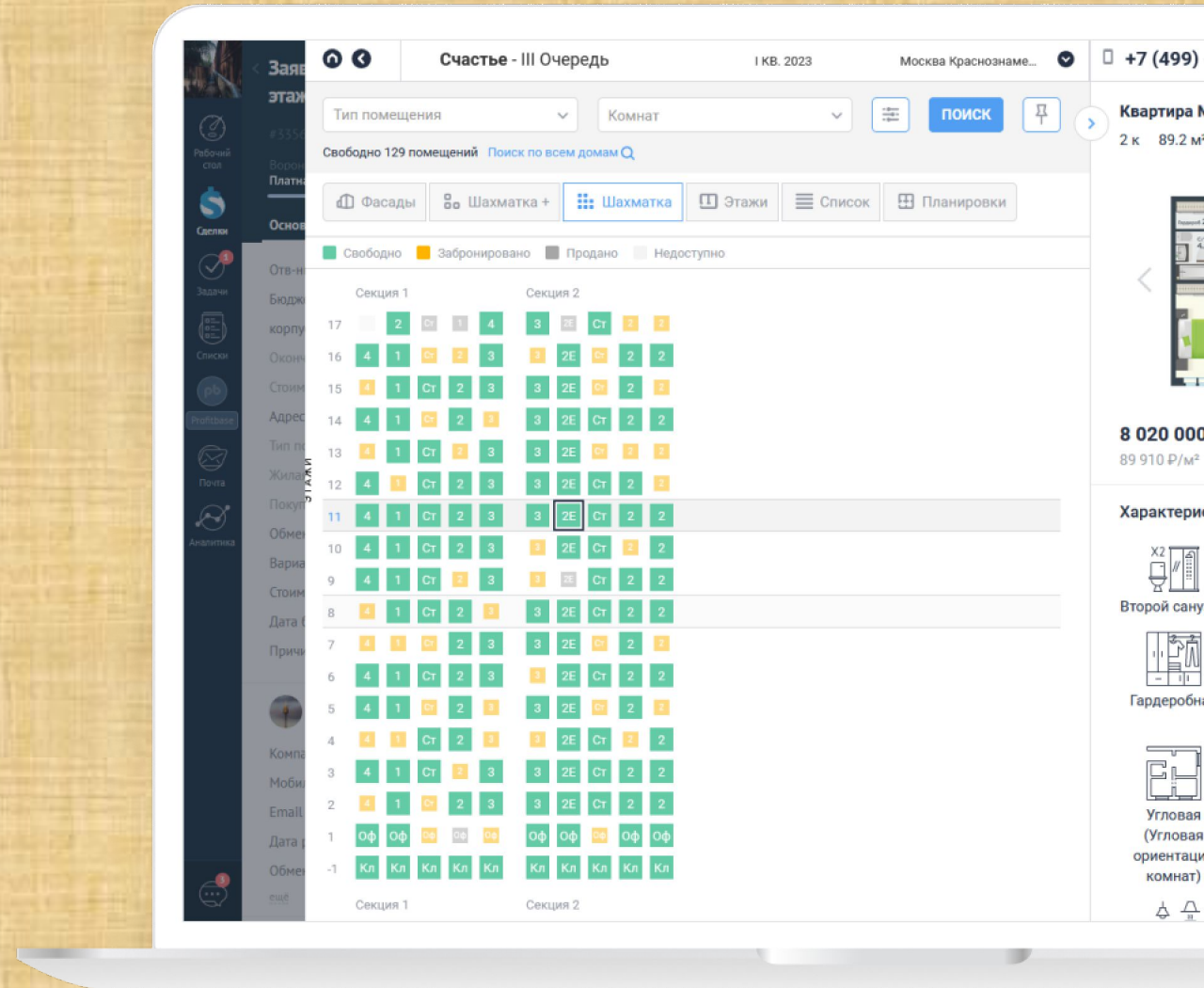
# Profitbase — это экосистема сервисов для застройщика







# Profitbase CRM

на базе amoCRM, Битрикс24  
и Creatio



 Profitbase + 

## CRM ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Облако  
Удобная CRM с максимально  
быстрым запуском.

Подходит для небольших и  
средних застройщиков.

 Profitbase + 

## CRM ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ и БЭК-ОФИСА

Облако + коробка  
Популярная CRM во всем мире.

Подходит для средних и крупных  
застройщиков со сложными  
бизнес-процессами.

 Profitbase + 

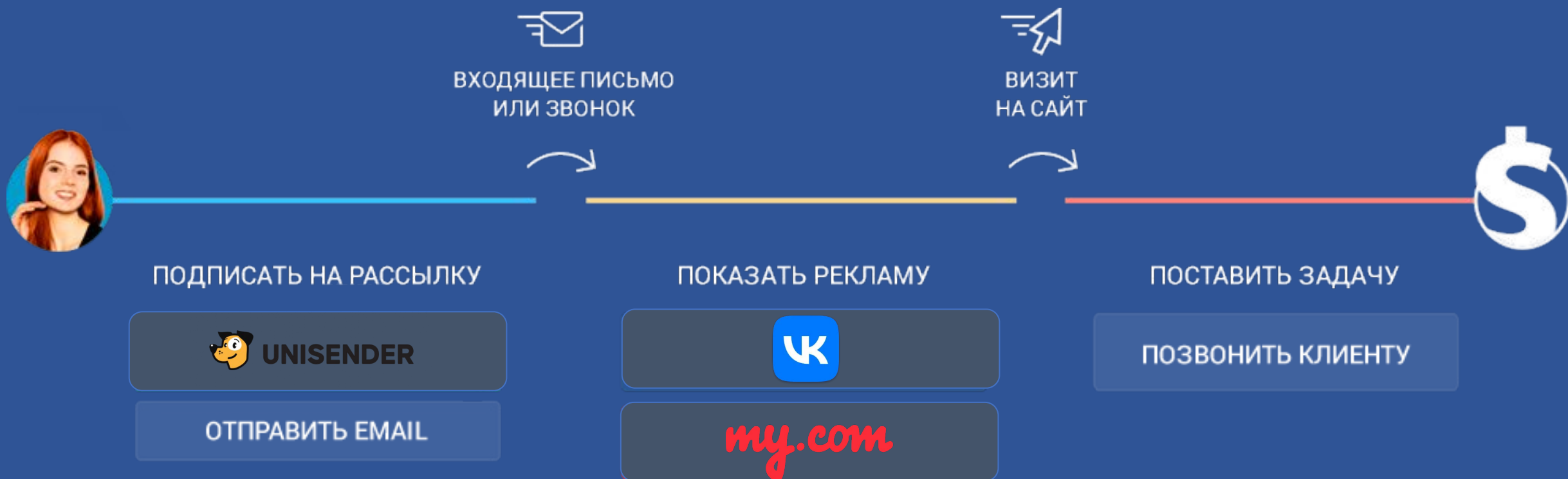
## CRM ДЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ и BPM

Облако + коробка  
Гибкая CRM/BPM система с  
неограниченными возможностями  
кастомизации.

Подходит для самых крупных игроков  
рынка со сложной оргструктурой и  
бизнес-процессами.

# Быстрая настройка любых сценариев подогрева клиентов прямо в CRM.

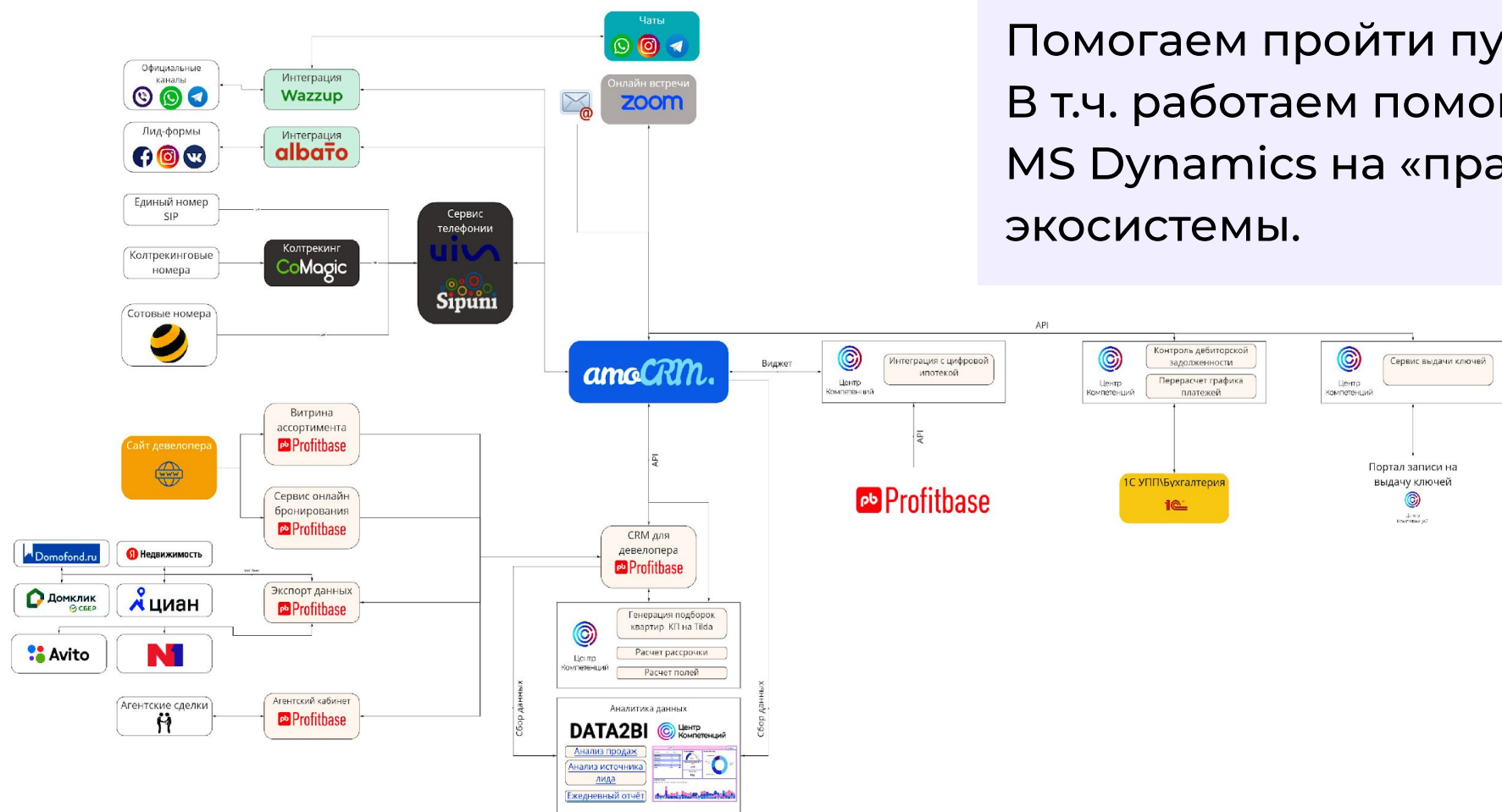
## Реабилитация «отказников» – до 9 мес.



# Проекты цифровой трансформации



Помогаем пройти путь цифровизации. В т.ч. работаем помогаем переехать с MS Dynamics на «православные» экосистемы.







# Profitbase Office

Управление сделкой в CRM

Личный кабинет покупателя

Приложение покупателя  
iOS + Android

Каталог объектов Сделки Личный кабинет покупателя

Счастье - | Очередь

Тип помещения Комнат

Поиск по всем домам

Шахматка Шахматка + Фасады Список

Свободно Бронь Устная бронь

Секция 2 Секция 1

17 16

3 Квартира №55  
9 550 000 Р  
92.7 м<sup>2</sup> - 103 020 Р/м<sup>2</sup>

ВТБ  
Одобрено

Ставка	Сумма кредита
9,3 %	6 530 000,00 Р
Срок	Ежемесячный платеж
25 лет	56 147,00 Р

✓ Выбран

Альфа-банк  
Одобрено

Ставка	Сумма кредита
10 %	6 530 000,00 Р
Срок	Ежемесячный платеж
25 лет	59 338,00 Р

Квартира №55  
3 к 92.7 м<sup>2</sup> 12 этаж

9 550 000 Р  
103 020 Р/м<sup>2</sup>

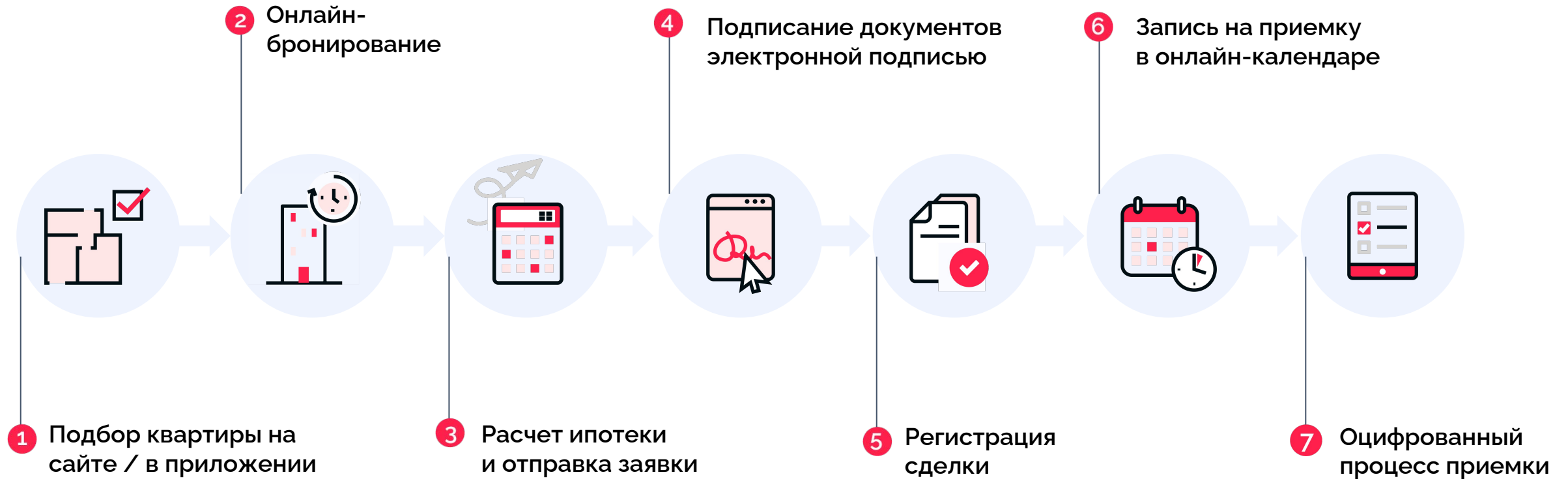
Помещение уже в текущей сделке

СКИДКА ПРИ 100% ОПЛАТЕ  
9 072 500 Р Скидка по акции -  
97 869 Р/м<sup>2</sup> До 31.08

Характеристики

Большая Потолки

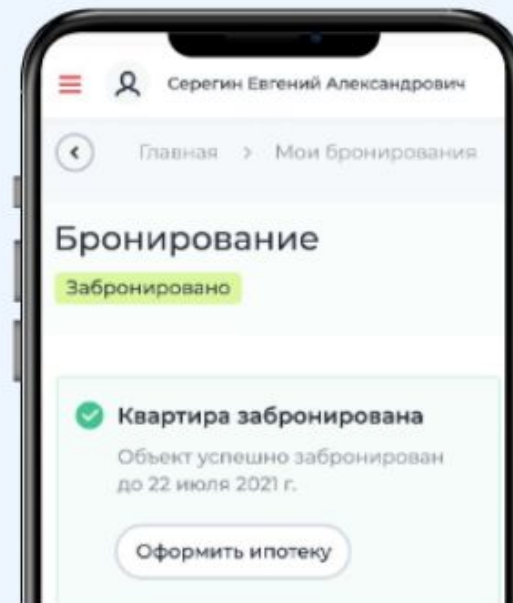
# Единая среда для покупки квартиры



# Phygital покупка квартиры: от бронирования — до заселения

Profitbase Office создает единую среду для ведения сделки и общения с клиентом. **Три канала для проведения phygital-сделки в одной платформе:** онлайн-сделка для менеджера в CRM, Личный кабинет и Приложение покупателя.

Мы сделали инструмент максимально гибким. Можно использовать инструменты для менеджера и клиента как совместно, так и по-отдельности.



## КАБИНЕТ МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ СДЕЛКОЙ В CRM

Рабочее место менеджера застройщика, где он управляет процессом сделки. Сервис может быть интегрирован в CRM или работать независимо.

## ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ ПОКУПАТЕЛЯ С ВИТРИНОЙ ЖК

Персональный веб-сервис, где покупатель может пройти все этапы покупки квартиры: от бронирования до получения ключей.

## МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ (ANDROID, iOS)

Удобный для клиента и эффективный для застройщика способ взаимодействия. Вся сделка в смартфоне.

### Вход

Номер телефона \*

+7 (

Пароль \*

Введите пароль

Войти

[Восстановить пароль](#)

## Пример расчета эффекта от внедрения одного из сервисов экосистемы – Profitbase Office

Эффект №1 – экономия на сопровождении сделки:

Возьмем среднестатистический дом на **500 квартир**.

Стоимость сопровождения 1 сделки около **75 000 руб.**

Общие расходы по дому  $500 \times 75\,000 =$  **37 500 000 руб.** на дом.

За счет внедрения оптимизируем **25% затрат = 9 375 000 руб.** на дом.

Если у застройщика **5 домов** - получаем эффект **46 875 000 руб.**

**Стоимость инструмента при этом на всем сроке реализации менее 3-4 млн. руб.**

Эффект №2 – скорость получения денег:

Срок заключения сделки сокращается **на 15%-30%** за счет бесшовности процесса покупки-продажи.

# А нужно ли застройщику приложение?

## НЕТ

- Если это приложение ради приложения
- Если это единственный канал для клиента
- Если это дорого в разработке

## ДА

- Если это доп. канал коммуникации (пример, этапы стройки)
- Если это доп.канал продаж (паркинг, кладовая).
- Если это дешево (single core архитектура).



# Profitbase.ai

Динамическое ценообразование

Расценка шахматки

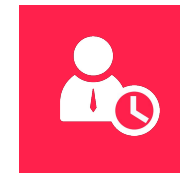
Карта конкурентов

The screenshot shows the Profitbase.ai dashboard for a project named "Мечта" (Mecha), which is currently "В продаже" (For sale). The dashboard includes a sidebar with navigation options: Приложения, Мои объекты, Счета и акты, Пользователи, and an information icon. The main content area is divided into several sections:

- Header:** "Мечта" with a "В продаже" status tag. Below it, a summary of price adjustments: "Предложение по корректировке цен: ↑ 348 ↓ 587" and "Последняя корректировка цен: 26.03.21".
- Помещения (Rooms):** A donut chart shows 4,317 rooms. A table lists the status distribution:

Статус	Шт	м2	%
Продано	2 842	170 520	42
В продаже	963	57 780	24
Бронь	321	19 260	18
Резерв	278	16 680	12
Ликвид	97	5 820	4
- Показатели (Indicators):** A bar chart comparing "Финансовая модель" (23.7 million RUB) and "Прогноз" (68.9 million RUB). The x-axis is labeled "Млн. Р" and ranges from 0 to 70.
- Очереди проекта (Project Queues):** A section with 4 queues. Three are visible:
  - Queue 1: "Мечта (Очередь 2.1)", "Мечта (Очередь 2...)", "↑ 12 ↓ 21", "727 (82%) в продаже", "882 помещения".
  - Queue 2: "Мечта (Очередь 1)", "Мечта (Очередь 1...)", "↑ 100 ↓ 73", "442 (34%) в продаже", "1 440 помещений".
  - Queue 3: "Мечта (Очередь 1)", "Мечта (Очередь 1)", "↑ 7 ↓ 2", "684 (56%) в продаже", "1 123 пом...".
- Map:** A map snippet at the bottom shows a location: "ЖК Самолет - II кв.", "Екатеринбург, ул. 8 Марта 148".

# Ценность инструмента в условиях падения спроса



**Коммерческий директор  
и руководитель отдела  
продаж**

Быстрее получают данные  
для принятия решений.



**Аналитик**

Получает инструмент,  
с которым он может  
принимать решения быстрее  
и ничего не упустить





# Агентский доступ

Эффективные продажи  
новостроек через агентства  
недвижимости

The screenshot shows the 'Страница агентства' (Agency Page) in the Profitbase system. The interface includes a top navigation bar with the 'pb' logo, user profile, CMS settings, and a video conference option. A left sidebar contains navigation icons for 'Приложения' (Applications), 'Мои объекты' (My Objects), 'Счета и акты' (Invoices and Acts), 'Пользователи' (Users), and 'Справка' (Help). The main content area is divided into two sections: 'Информация об агентстве' (Agency Information) and 'Доступные помещения для агентства' (Available Rooms for Agency). The information section lists details for 'АН Новосёл' (AN Novosel), including the manager's name (Сергей Газманов), phone number (+79012345678), email (demo-agency@yandex.ru), and the person responsible for requests (Максим М. @artsoftе.ru). The status section shows a 'ГК Лидер Девелопмент (для демо) Новая заявка' (GK Leader Development (demo) New Request). The second section provides instructions on marking rooms on a map and includes a green button labeled 'Отметить помещения' (Mark Rooms) with the text 'В общем доступе 6 домов с 957 помещений' (6 houses with 957 rooms in common access). A 'Список домов' (List of Houses) section is partially visible at the bottom.

**pb** 👤 ⚙️ CMS 🗣️ Видео конференция ▾

## Страница агентства

### Информация об агентстве

Наименование: АН Новосёл

ФИО руководителя: Сергей Газманов

Телефон руководителя: +79012345678

Email руководителя: [demo-agency@yandex.ru](mailto:demo-agency@yandex.ru)

Ответственный за заявки: [Максим М. @artsoftе.ru](mailto:Максим М. @artsoftе.ru)

Воронка и статус в которую создаётся заявка: ГК Лидер Девелопмент (для демо) Новая заявка

### Доступные помещения для агентства

📍 Отметьте помещения на шахматке, и они появятся у агентства в личном кабинете Profitbase. Руководитель агентства после авторизации сможет пригласить других агентов. Управляйте доступом

⚙️ Отметить помещения В общем доступе 6 домов с 957 помещений

Список домов

# Ценность инструмента в условиях падения спроса



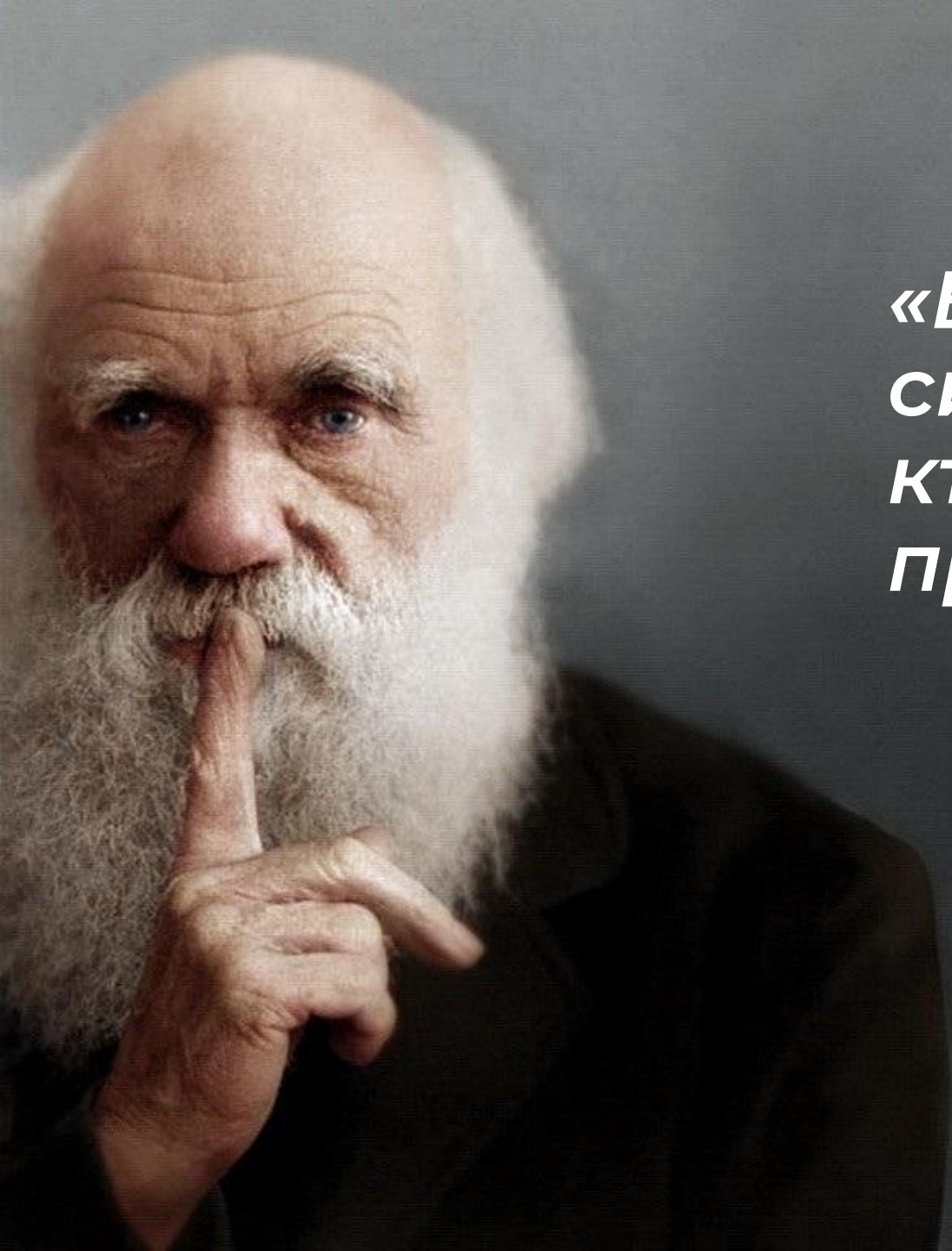
## Коммерческий директор и руководитель отдела продаж

Получают дополнительный канал привлечения клиентов. В т.ч. самой платежеспособной аудитории



## Не лезем в комиссию

Наша задача – дать застройщику инструмент. Мы не берем % от вознаграждения агента



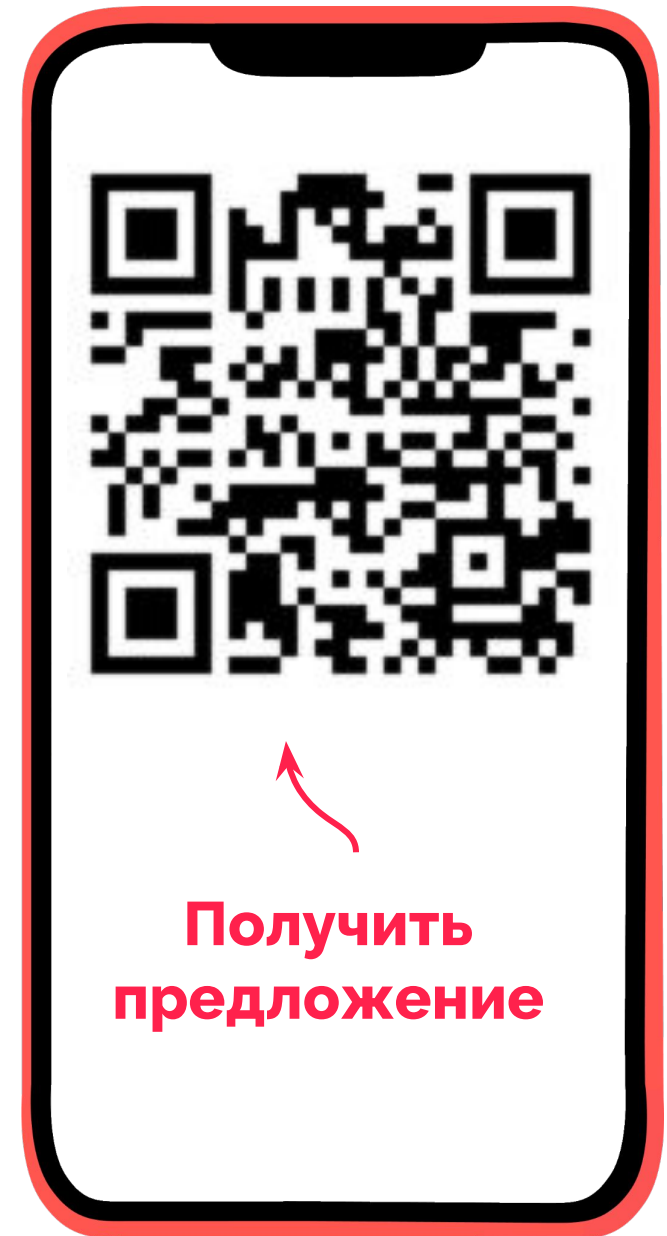
*«Выживает не самый  
сильный и умный, а тот  
кто лучше всех  
приспосабливается»*

*Чарльз Дарвин*

# Хотите узнать больше?

## Получите подборку полезных материалов от экспертов Profitbase

- 1** Исследования рынка онлайн-продаж в России: скоро выйдет вторая версия
- 2** Цикл статей и видеолекций о выстраивании онлайн-продаж
- 3** Запись вебинара и статья о проблемах, которые возникают у застройщиков при внедрении цифровых инструментов



**Получить  
предложение**

# Profitbase — ваш проводник в мир цифровизации



**Дмитрий Барабанчиков**

Эксперт по цифровизации девелопмента

[d.barabanshchikov@profitbase.ru](mailto:d.barabanshchikov@profitbase.ru)

8-922-122-35-35

