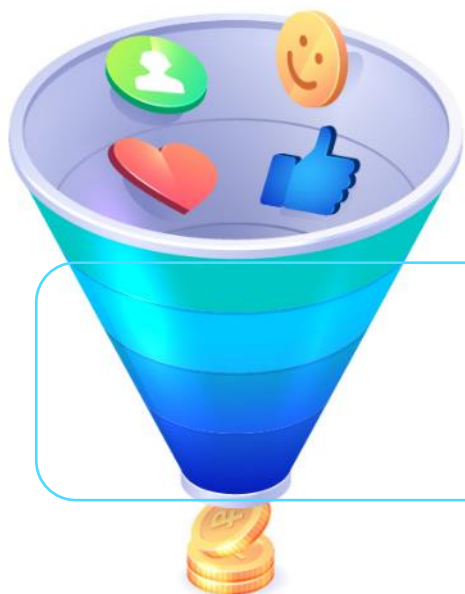


МАРКЕТИНГОВЫЙ СТЕК ГРУППЫ ЭТАЛОН ВЧЕРА-СЕГОДНЯ-ЗАВТРА

22 апреля 2021 Фетисов Василий, ВП по маркетингу и продвижению

ВОРОНКА ПРОДАЖ ВЧЕРА



- Осведомленность
- Заинтересованность
- Желание купить
- Покупка

Упор в 2017-2019 на усиление операционной эффективности Группы (в части коммерческой дирекции):

- Продуктовые решения, планировки, благоустройство
- Обучение и настройка системы мотивации сотрудников коммерческой дирекции
- Интеграция портфеля проектов и коллектива АО «Лидер-Инвест» (2019 год)

Использование локальных и не связанных с собой отдельных маркетинговых инноваций и технологий, влияющих на продвижение клиента по воронке

Использование смс-рассылки и емэйл-маркетинга по базе купивших клиентов



Использование колл-трекинга



Использование технологий анализа цифрового следа пользователя в интернет



Reffection



Голографические презентационные столы и VR-технологии



NettleBox



НТЦ Эталон

Электронная регистрация сделок (ЦНС)



ДомКлик
СБЕР

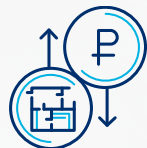
НОВАЯ СТРАТЕГИЯ 2024



Учтено влияние пандемии COVID-19



Повышение прибыльности (выручки)



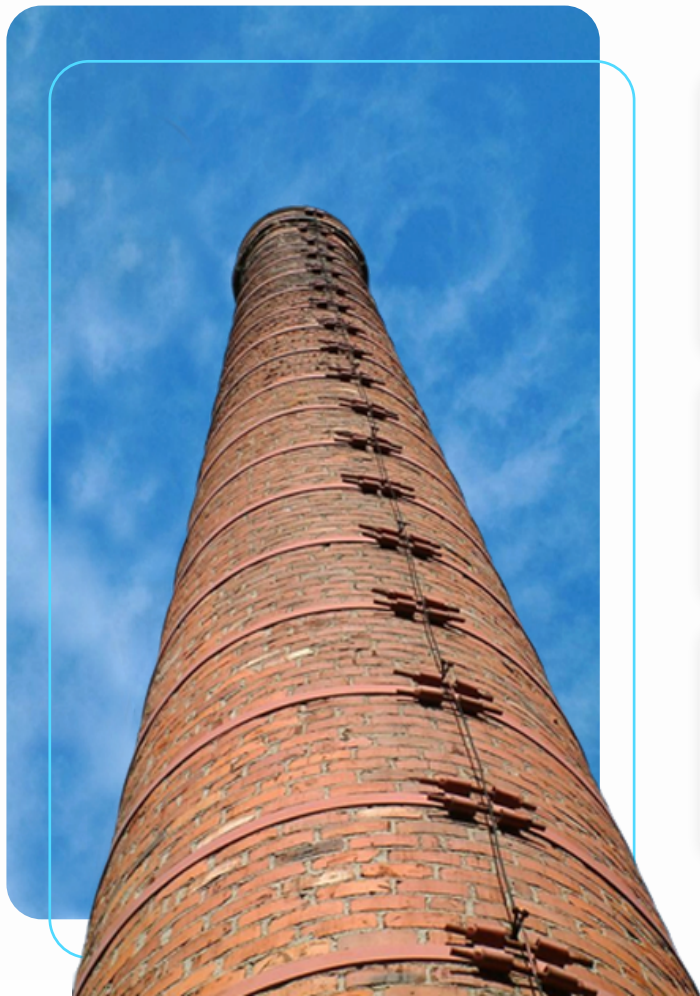
Снижение коммерческих расходов



Улучшение клиентского опыта



ВОРОНКА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ТРУБУ



Уже реализованные в 2020 проекты цифровизации, увеличивающие конверсию и снижающие затраты на рекламу и маркетинг:

Анализ портрета клиента на основании технологий больших данных и настройка таргетинга и рекламных кампаний на основе look alike



Внедрение полноценной системы сквозной аналитики рекламной эффективности



Автоматизация рассмотрения и одобрения ипотечного кредита



ОmnikanальноСТЬ взаимодействия с клиентом



Личный кабинет клиента с MVP функционалом (бронирование, документы, подписание оферты, оп



Электронная регистрация сделок



Базовый функционал системы динамического ценообразования ESP – Etalon Smart Pricing



ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ЧТО ДАЛЬШЕ?

ПОЛНОЦЕННЫЙ ОФИС ПРОДАЖ ОНЛАЙН

Полномасштабное внедрение нового офиса продаж с веб-интерфейсом и приложениями в AppStore и GooglePlay



МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ В ESP

Развитие системы динамического ценообразования, насыщение технологиями машинного обучения, автоматизированного расчета стартовых условий реализации и пересчета планов продаж



ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

Создание персонализированных предложений для текущих клиентов (увеличение площади квартиры, квартиры для детей, вложение средств и т.п.); персонализированные предложения для некупивших



ЧТО БУДЕТ ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ?

Развитие рынка девелопмента и продажи
недвижимости

КОНВЕРГЕНЦИЯ ЦИФРОВЫХ СИСТЕМ

Формирование, конкуренция и кристаллизация наиболее «экосистемных» экосистем и супераппов. Взаимопроникновение клиентских приложений и систем управления и контроля за строительством. Интеграция систем управления продажами и маркетплейсов недвижимости, систем управления рекламой и агентским трафиком

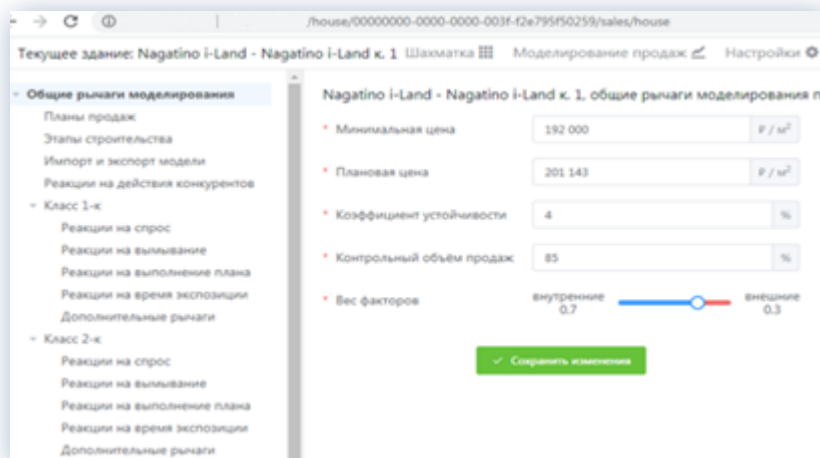
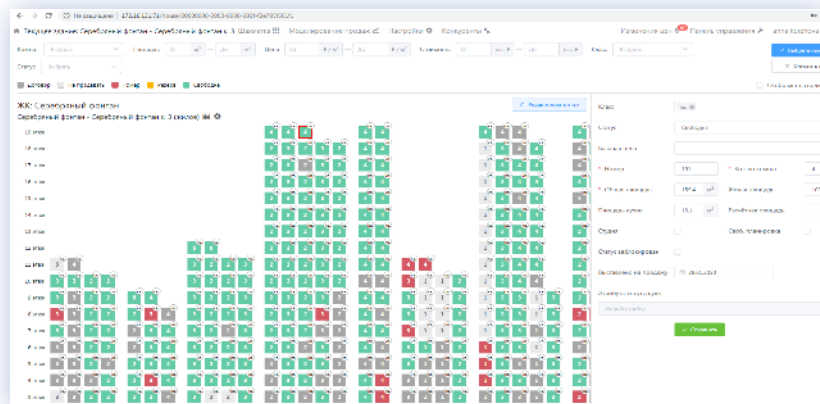
90% СДЕЛОК ПРОХОДЯТ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

Электронная подпись – обычное дело для большинства людей, как шариковая ручка в кармане. Проведение электронной сделки в Росреестре за 5 мин.

БРОКЕР/АГЕНТ - ЖИВЫ И ВОСТРЕБОВАННЫ, НО ИХ УСЛУГИ СТОЯТ ДОРОГО

Психологическая инерция большей части клиентов будет способствовать сохранению профессии, с постепенным переходом к оплате со стороны клиента по модели юридической/ психологической помощи.

КЕЙС ETALON SMART PRICING



Текущее здание: Nagatino i-Land - Nagatino i-Land к. 1 Шахматка

Общие рынки моделирования

- Планы продаж
- Этапы строительства
- Импорт и экспорт модели
- Реакция на действия конкурентов
- Класс 1-к
 - Реакция на спрос
 - Реакция на вымывание
 - Реакция на выполнение плана
 - Реакция на время экспозиции
 - Дополнительные рынки
- Класс 2-к
 - Реакция на спрос
 - Реакция на вымывание
 - Реакция на выполнение плана
 - Реакция на время экспозиции
 - Дополнительные рынки

Нagatino i-Land - Nagatino i-Land к. 1, общие рынки моделирования

- Минимальная цена: 192 000 Р / м²
- Плановая цена: 201 143 Р / м²
- Коэффициент устойчивости: 4 %
- Контрольный объем продаж: 85 %
- Вес факторов: внутреннее 0.7, внешнее 0.3

Сохранить изменения

Что умеет ESP уже сегодня

- Интегрирована с внешними и внутренними источниками данных
- Отслеживает равномерность продаж и помогает найти недооцененные лоты
- Алгоритмы работы системы автоматизируют и ускоряют работу отдела ценообразования

Сроки реализации

- 2019-2020 гг

Бюджет проекта

- 10 млн. руб.

12%

Превышение фактической цены кв.м. над плановой в 1 кв. 2021

КЕЙС СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ SMARTIS



Стоимости в разбивке по каналам

Каналы	Стоимость изд.объявлений	Стоимость ПЦО	Стоимость заявки	Стоимость сделки
Лид-задачи	6 991 62	9 555 06	69 145,69	834 902,61
Медиа реклама	9 481 67	13 017,33	143 309,09	3 396 309,12
Сеть интернет	10 699 03	18 077,81	56 396,32	415 674,63
Офис Вайлд (СД)	106 079,07	712 669,17	0	0
Другая реклама	112 44	1 153,21	7 816,12	14 687,81
Реклама в соцсетях	124 39	179 00	2 200,85	7 896,17
Платформенная реклама	8 487 20	11 049,63	383 505,18	82 128 07
Другое	0	0	0	0
SEO	0	0	0	0
Партнерская реклама	0	0	0	0
Реферальный трафик	0	0	0	0
Посылки	0	0	0	0
Специальные программы	0	0	0	0
Прочие ресурсы	0	0	0	0
Итого	3 619 12	7 679 46	26 166 19	96 263 77

Etalon Effect – система сквозной аналитики на базе программного обеспечения Smartis

- **Цель:** снижение стоимости первичного целевого обращения и сделки, экономия рекламного бюджета

Решенные задачи:

- Выстроенная цепочка привлечения клиента от просмотра рекламы до сделки
- Оценка эффективности рекламы по каналам и подрядчикам
- Основа для регулярной оптимизации рекламного бюджета
- Автоматизация аналитических отчетов продаж и рекламы

Сроки реализации

- 1 полугодие 2020 г

Бюджет проекта

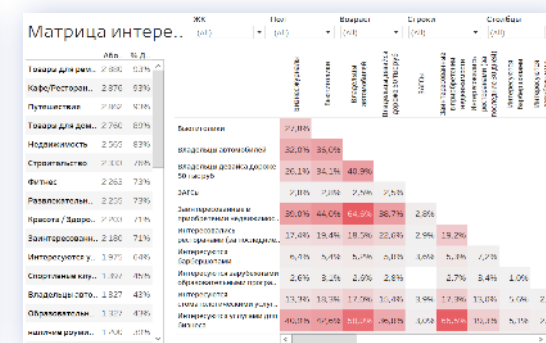
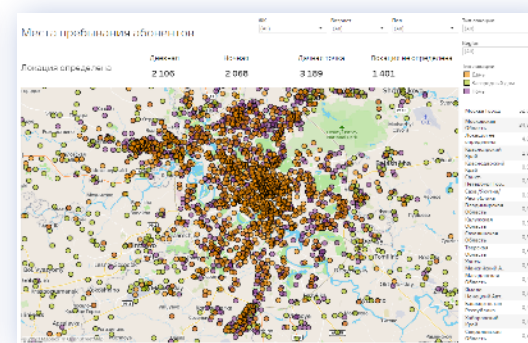
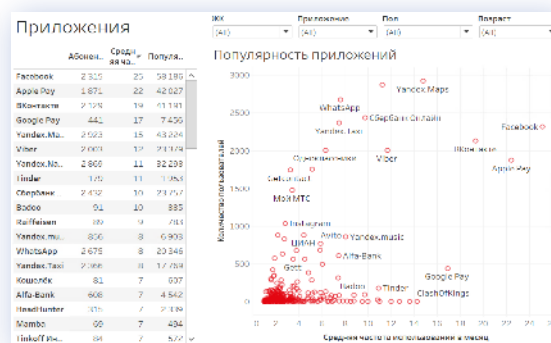
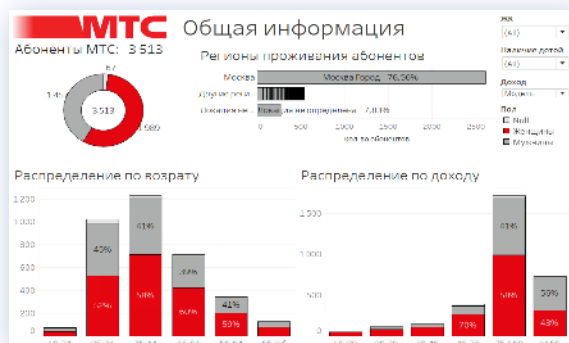
- 6 млн. руб.



141
млн.руб.

Экономия рекламного бюджета в 2020 г.

КЕЙС АНАЛИЗА ПОРТРЕТА КЛИЕНТА



СУТЬ ПРОЕКТА – АНАЛИЗ BIG DATA

- Сроки проекта: июнь-июль 2020г.
- Мэтчинг данных абонентов MTS и 3 500 реальных покупателей компании Эталон в Москве и МО, совершивших сделку за последние 3 года
- Построен цифровой портрет покупателей по 21 параметру, включая социально-демографический, поведенческий портреты, каналы потребления информации и локационную миграцию.

ОБЛАСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ: ОБРАЩЕНИЯ И СДЕЛКИ, ЭКОНОМИЯ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА

- Корректировка коммуникационной стратегии проектов и Группы Эталон в целом
- Детальное и точное таргетирование целевой аудитории в контекстной рекламе, социальных сетях, программах - что повышает конверсию и снижает расходы на продвижение
- Размещение outdoor и indoor рекламы в местах частотного пребывания целевой аудитории
- Повышение эффективности охватных медийных кампаний на основе look alike подхода

PROOF AND RTB

В подтверждение высокого уровня цифровизации Группы Эталон буквально 14.04.21 вышел рейтинг уровня цифровой зрелости в сфере девелопмента недвижимости от SDI360, поставивший Группу Эталон на заслуженное 8-е место из 100 компаний в рейтинге

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА		КОМПАНИЯ	ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА (м²) НА 01.01.2021*	ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ В ИНТЕРНЕТЕ		ПРОДВИЖЕНИЕ И КОММУНИКАЦИИ		ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ	
МЕСТО В ОБЩЕМ РЕЙТИНГЕ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ			МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ	МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ	МЕСТО В КАТЕГОРИИ ↑↓	КОЛ-ВО БАЛЛОВ
1	260	ПИК	5 876 812	9	80	3	75	1	105
2	255	ФСК	1 374 383	5	90	9	65	2	100
3	250	INGRAD	1 120 644	2	100	6	70	15	80
4	245	Донстрой	558 647	19	70	4	75	3	100
5	240	Setl Group	2 158 177	4	95	10	65	16	80
6	240	Самолет	1 459 895	29	60	1	80	4	100
7	230	Брусника	641 562	3	100	35	45	10	85
8	230	Группа Эталон	824 210	6	90	14	60	17	80
9	230	Level Group	224 799	10	80	11	65	11	85
10	230	Унистрой	241 606	12	75	7	70	12	85

КОНТАКТЫ

+7 (812) 342-33-33

office@etalongroup.com

etalongroup.ru

Санкт-Петербург, Богатырский пр., 3, корп. 3

(м. Пионерская)