

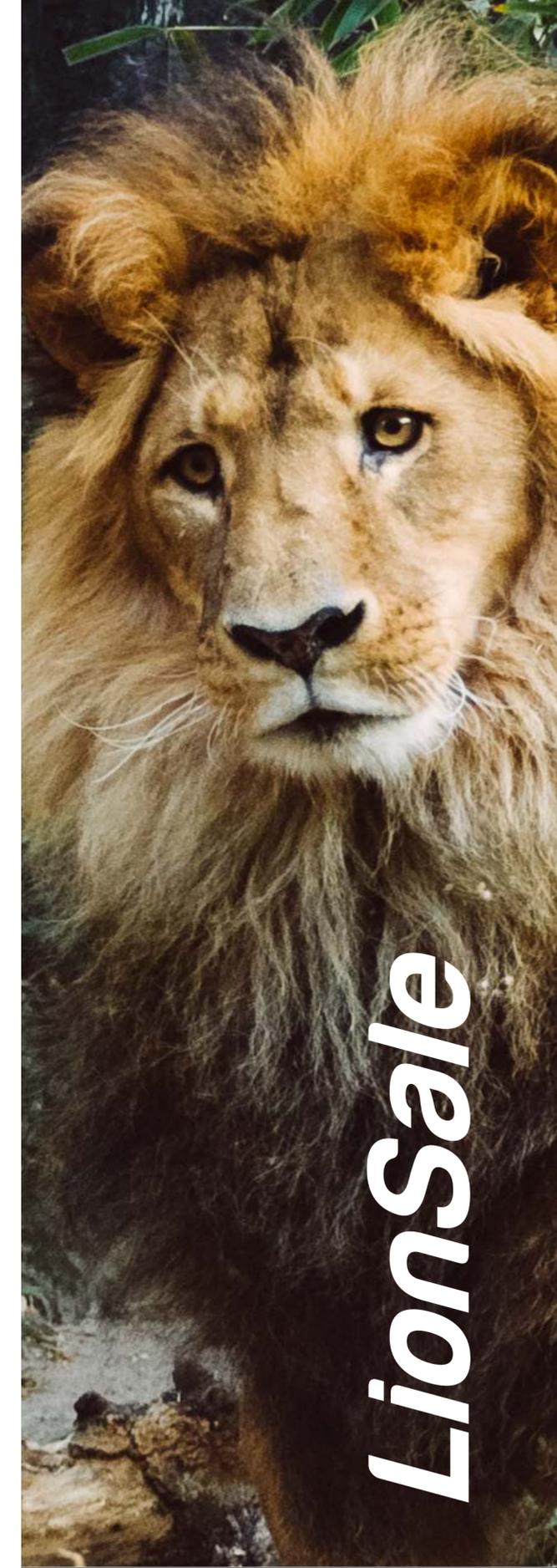
Как построить
востребованный
объект

LionSale 

ВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА **ПРОДАЖ**



- 40%-план не выполняется
- из них 10% -план не выполняется, положение опасное
- 30% - план выполняется не всегда, зона риска
- 20% - лан выполняется, но больше бюджета, чем планировалось
- 10% - план выполняется



LionSale



Дети орут
под окнами

Построили
как вы хотели

Сильно дорого,
хотим трешку
по цене кладовки

Отделку ннада!

Грязно и шумно,
нет природы

Чета нет

Сюда неудобно
ездить, вы б еще на
Луне построили

А почему
планировки
такие мелкие?
Нора хоббита.

А почему двушек
так мало?

КАК ПРОВОДЯТСЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Как проводятся исследования:

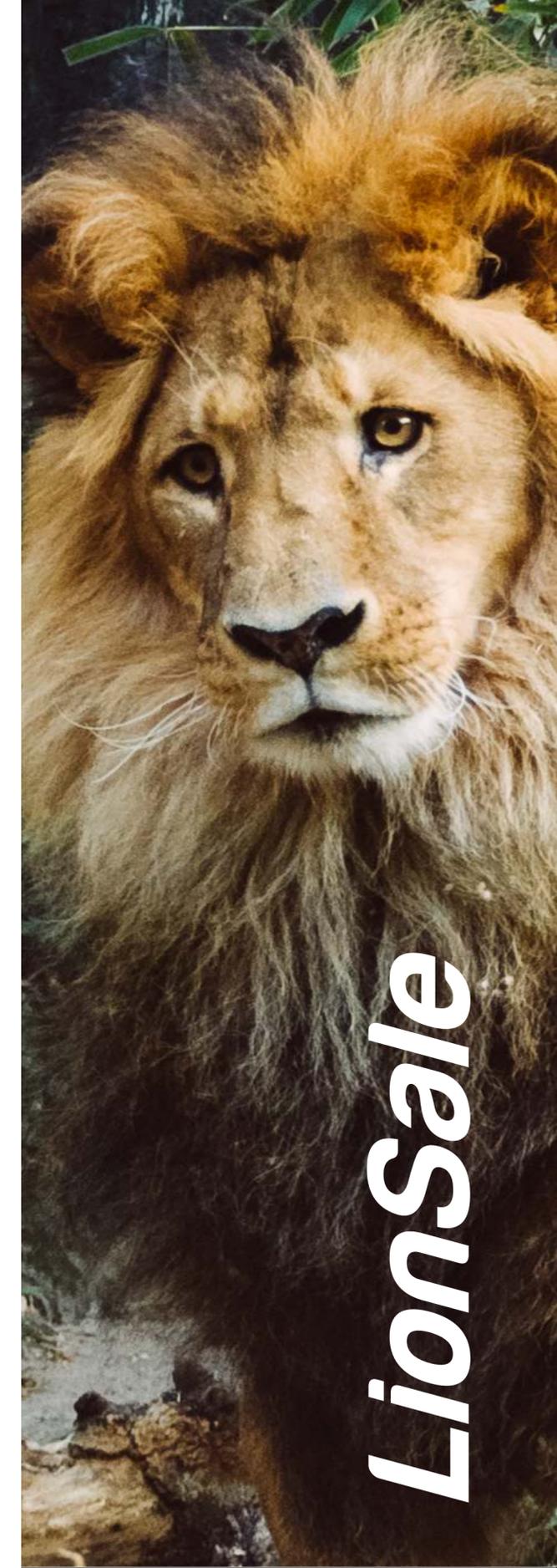
- На основании статистики
- На основании опросов
- **На основании собственных данных**
- На основании данных АН, порталов

Какие данные есть:

- Объем продаж в каждом комплексе
- Коэффициент поглощения
- Объем продаж по типам, количеству комнат
- Динамика

Нет данных:

- О бюджете каждого комплекса и методах рекламы
- Очень сложно отследить востребованность типов планировок, кроме явных случаев

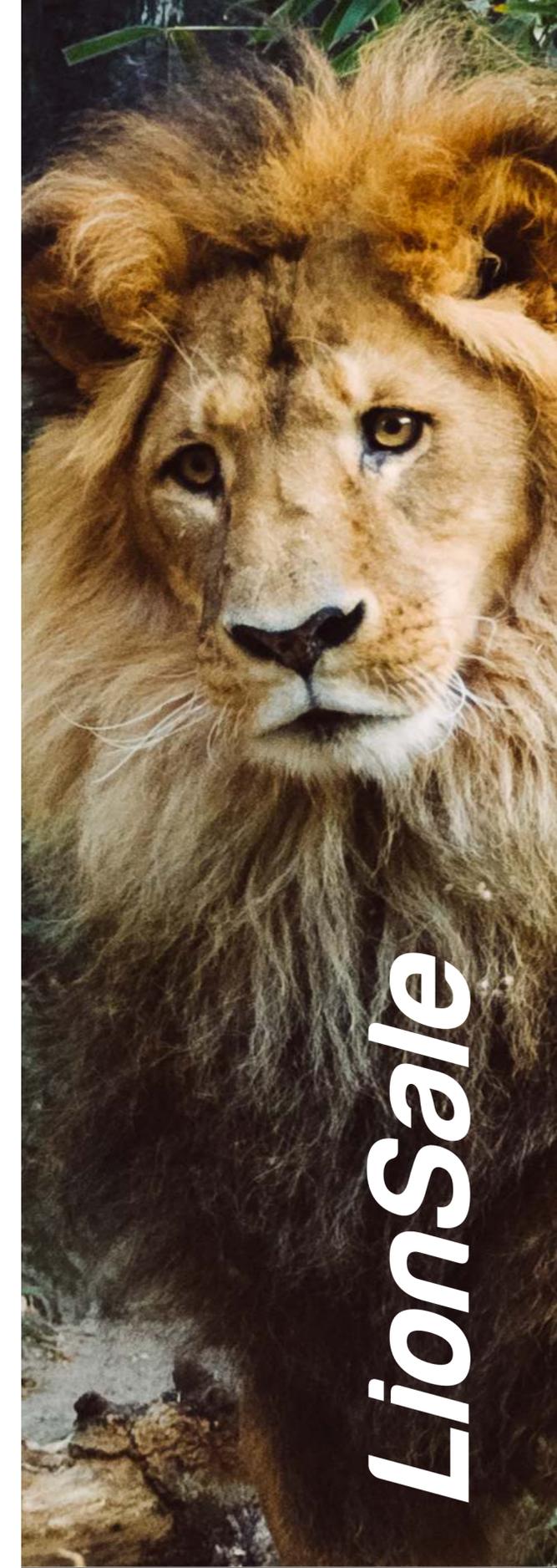


LionSale

ОШИБКА ВЫЖИВШЕГО

Систематическая ошибка выжившего (англ. survivorship bias) — разновидность систематической ошибки отбора, когда по одной группе («выжившим») есть много данных, а по другой («погибшим») — практически нет, в результате чего исследователи пытаются искать общие черты среди «выживших» и упускают из вида, что не менее важная информация скрывается среди «погибших».

— Википедия



LionSale

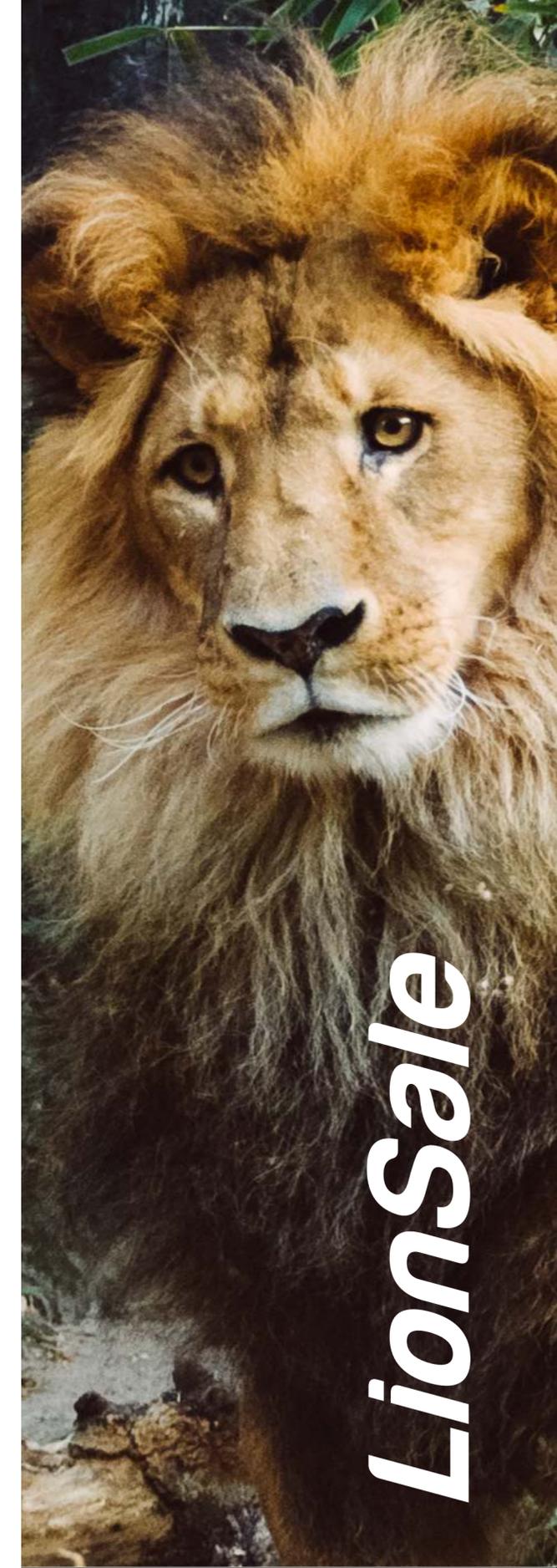
ВЛИЯНИЕ ЗАСТРОЙЩИКА

Неизменные характеристики

- Локация
- Ограничения этажности и площади
- Тип(квартиры или апартаменты)
- Объем
- Срок сдачи

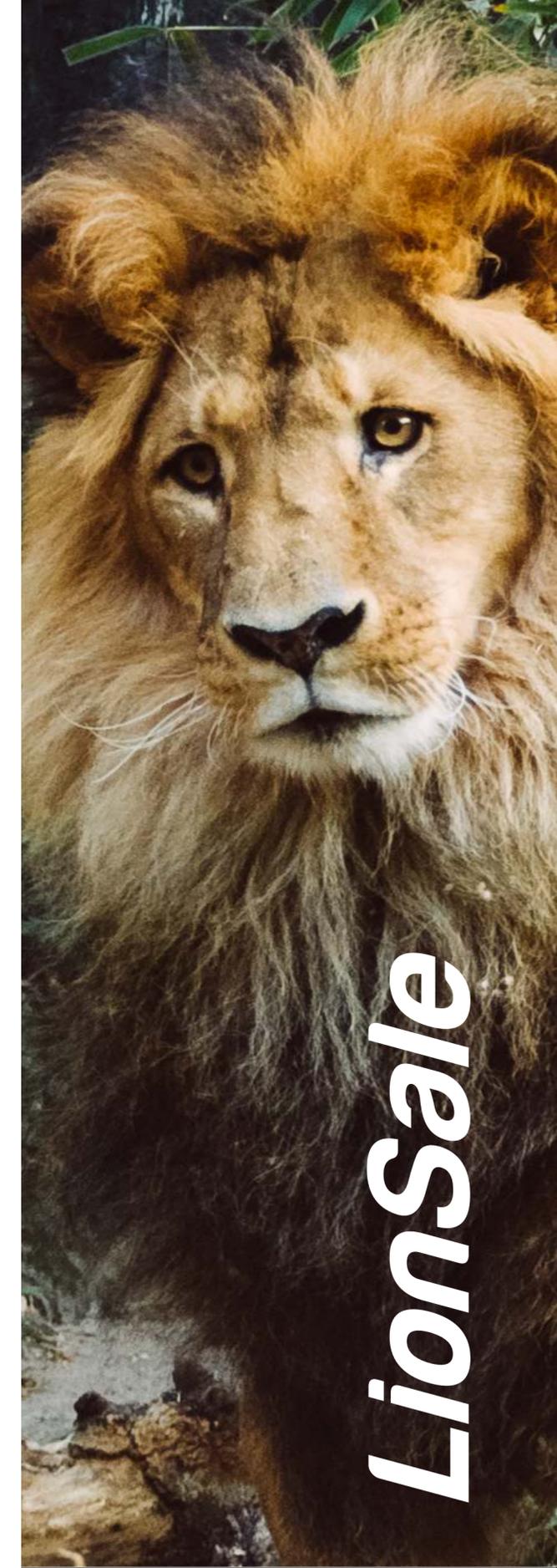
Изменяемые характеристики

- Тип планировок
- Соотношение 1, 2, 3, студий, нестандартных форматов
- Этажность в ряде случаев
- Наличие отделки
- Внутренняя инфраструктура
- Машиноместа и кладовки(сколько?)
- Наличие объектов на территории(садик, школа)
- Цена



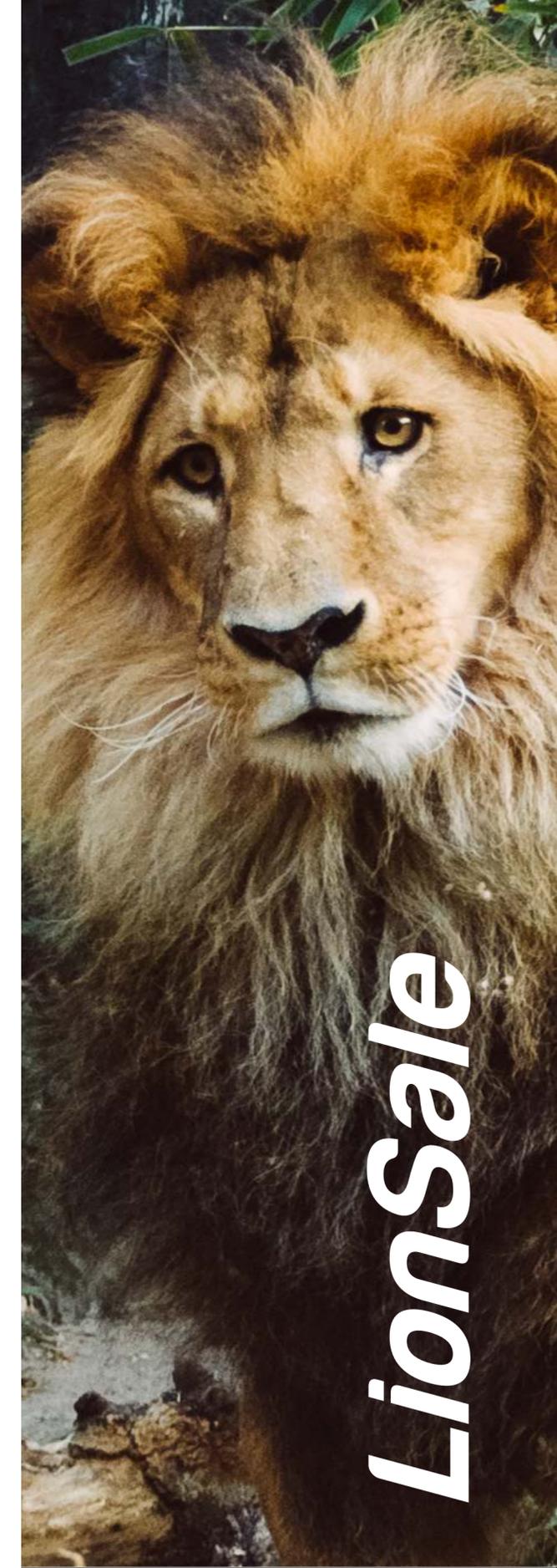
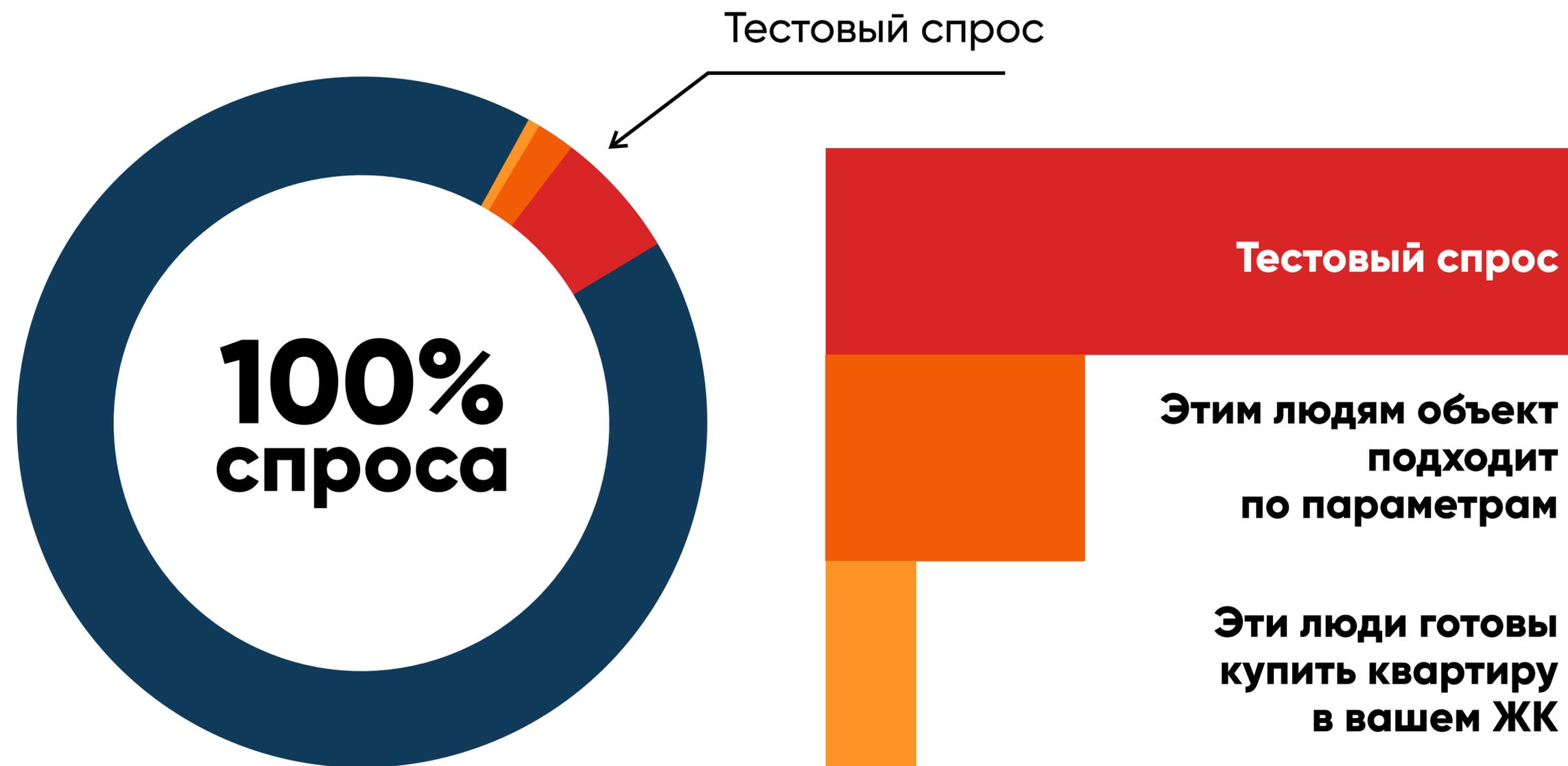
LionSale

МЕТОД МАСШТАБИРОВАНИЯ



LionSale

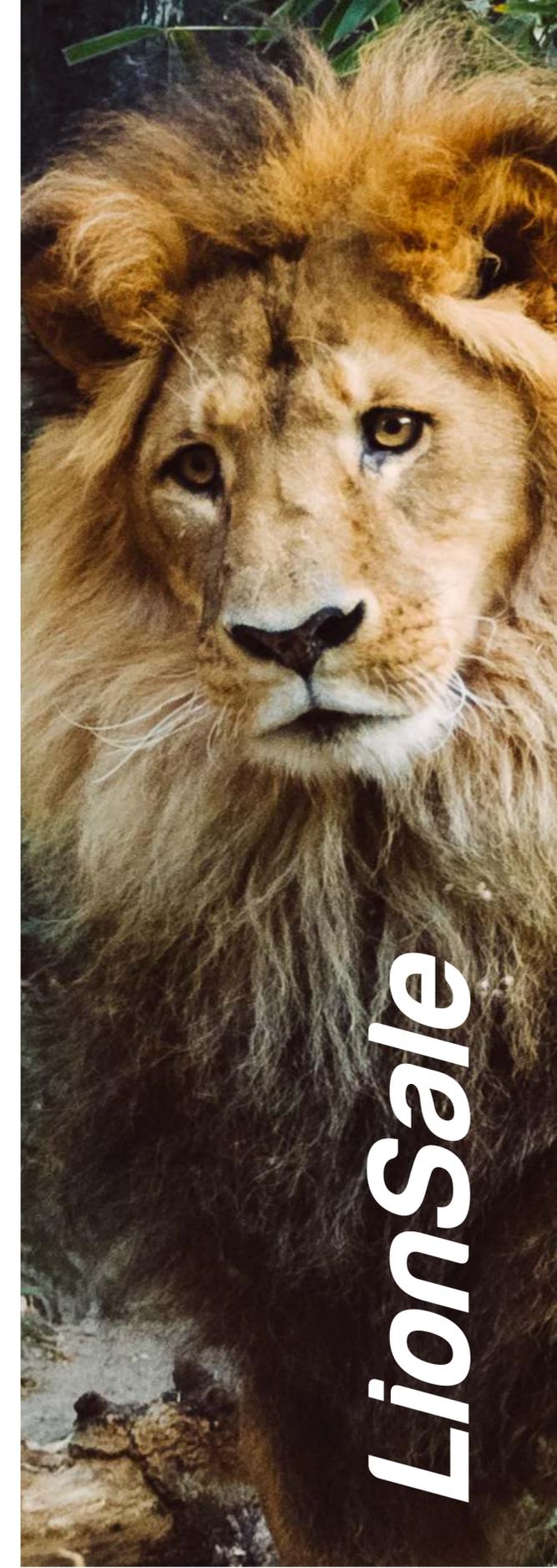
ВОРОНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ



LionSale

ПЛЮСЫ МЕТОДА

- **Факт, а не предположение**
Это не теоретические предположения о том, что если в прошло года в этом месяце продали N объектов определенного класса, то сейчас будет, предположительно, X .
- **Четкое понимание именно вашего места на рынке**, а не ориентировка на похожий комплекс либо на предположения что если каких-то квартир продали N , то ваша доля при Y конкурентов будет X
- **Оценка ваших реальных сил и тренировка для ОП**
- **Самое достоверное понимание себестоимости продажи**
- **Возможность найти сверхуспешное решение**, которого даже не предполагали, как исключение ошибки выжившего, это



LionSale

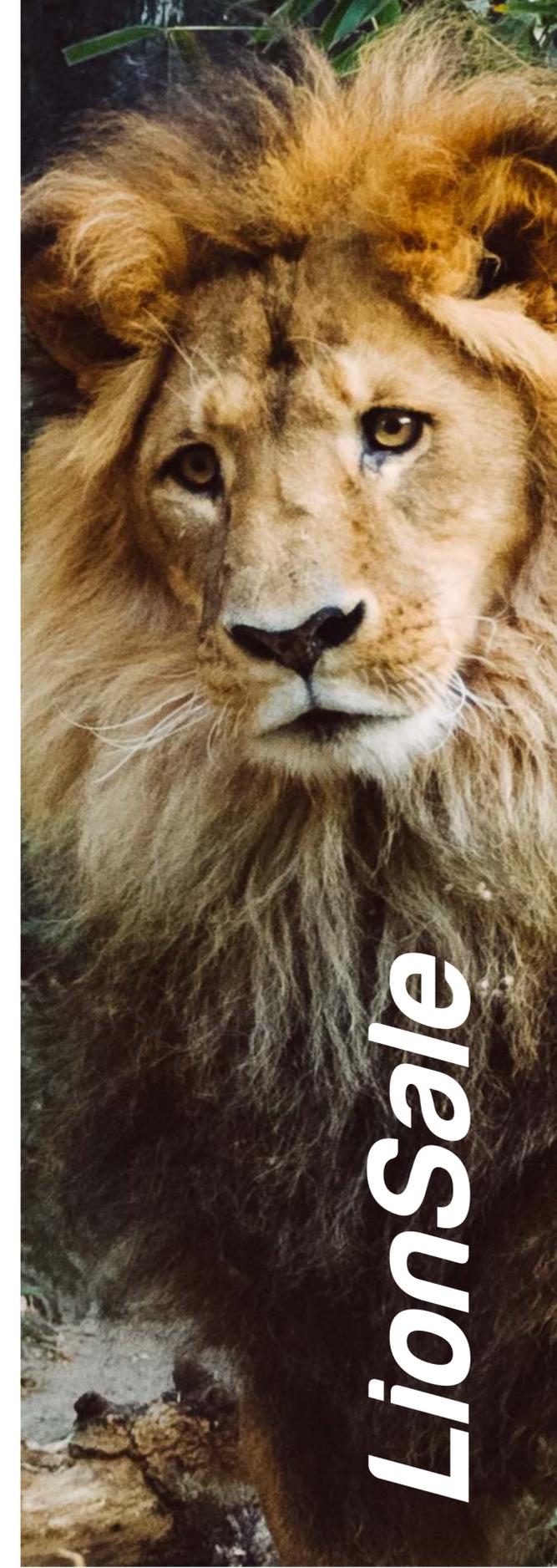
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА

Перспективы:

- Найти успешное решение или даже сверхуспешное, неожиданное и неочевидное
- Тренировать ОП и сразу определить его проблемы
- На старте понять перспективные рекламные каналы
- Знать себестоимость своей продажи в разных случаях
- Проще получить инвестирование

Минимизация рисков:

- Построить не то
- Не рассчитать реальные силы ОП
- Неверно спланировать рекламный бюджет



LionSale

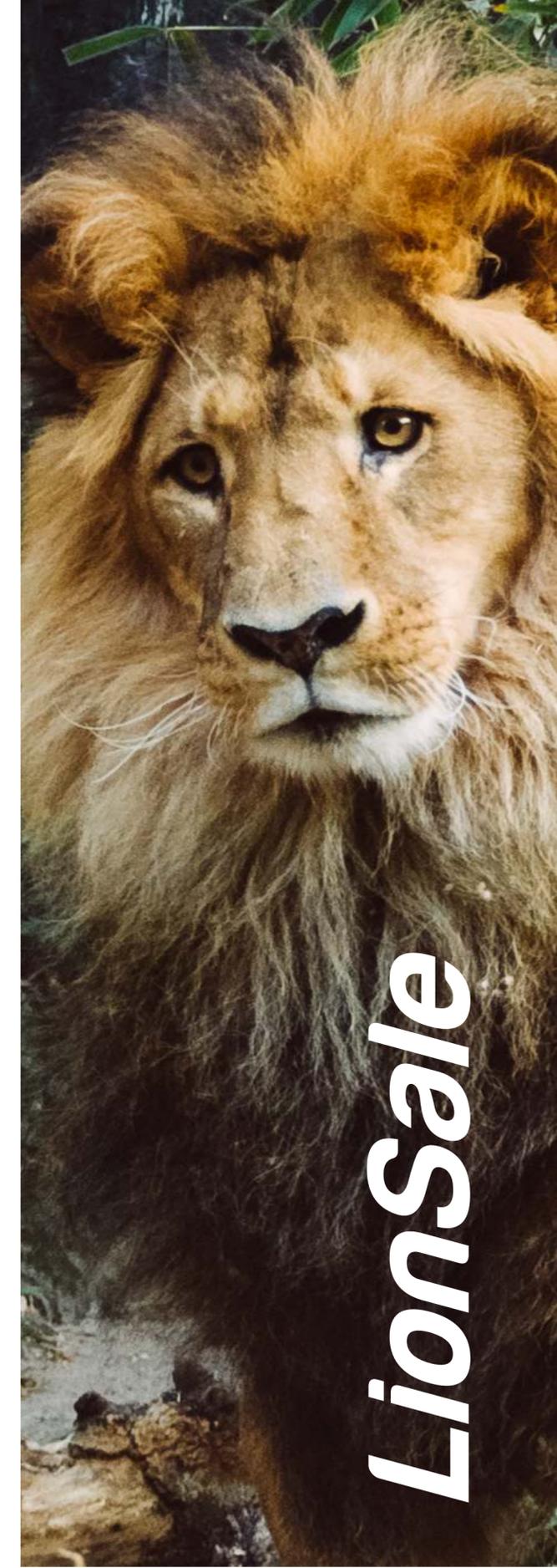
КЕЙСЫ: ЗАСТРОЙЩИК В АНАПЕ

Ситуация:

- Сложившийся рынок со своими лидерами
- Локация не у моря, окраина
- Новый застройщик

Результат:

- 100+ продаж в сезон и 40+ не в сезон при скромном рекламном бюджете
- Лидер продаж в своем классе
- Цена выше среднерыночной и выше плановой(!)
- В том числе и на основании этого опыта у застройщика появились амбиции и возможность стать лидирующим в Анапе



LionSale

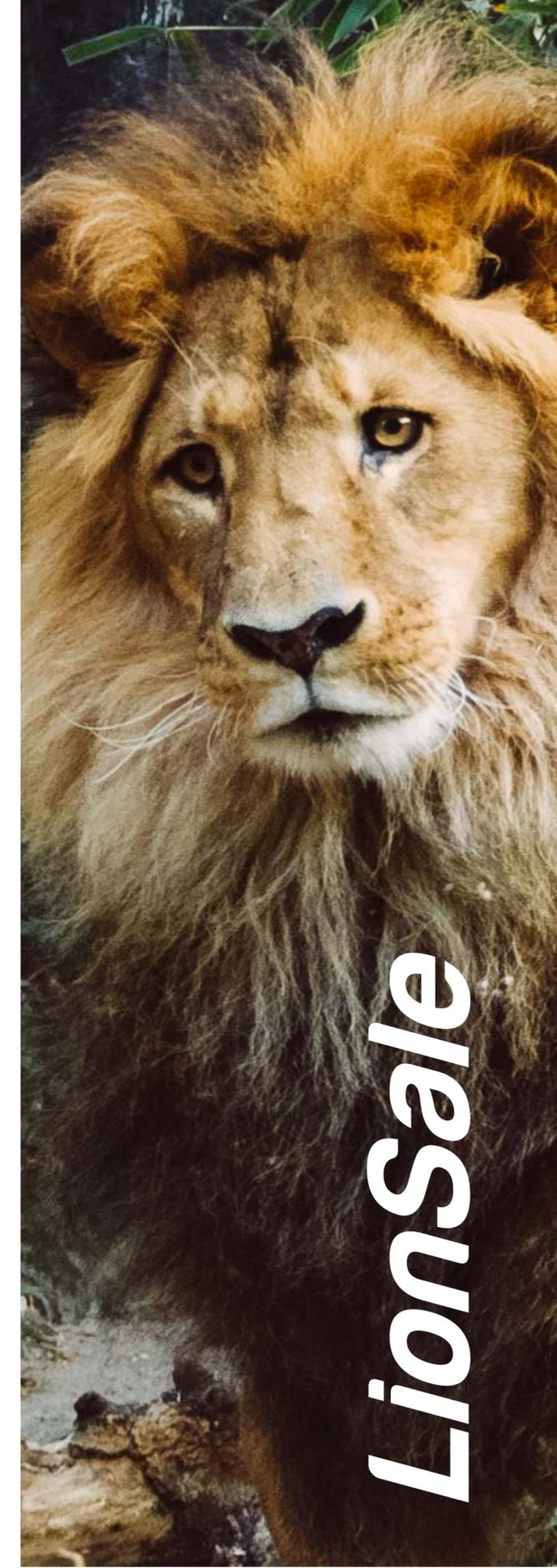
КЕЙСЫ: ЗАСТРОЙЩИК В МО

Ситуация:

- Площадка в локации окраины, которую начали строить, но практически ничего не продав, свернули из-за убыточности
- Один из инвесторов, который хочет там строить, но он не может это доказать и получить инвестиции и поддержку партнеров

Результат:

- Благодаря системе мы доказали, что он, в сущности, прав и скорректировали его стратегию.
- План продаж выполняется с четко запланированным бюджетом и есть тенденция к перевыполнению



LionSale

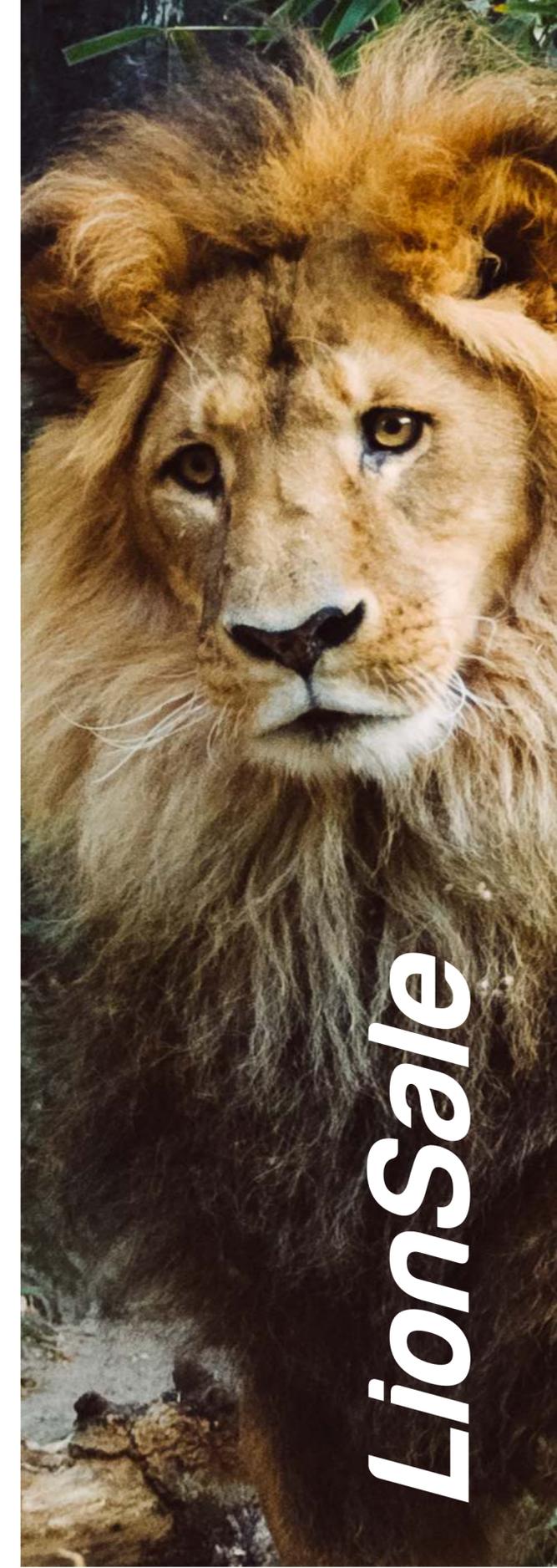
КЕЙСЫ: ЗАСТРОЙЩИК В МОСКВЕ

Ситуация:

Объект, который вроде бы должен быть востребованным согласно маркетинговому исследованию и ожиданиям.

Результат:

- Себестоимость продажи недооценена более чем в 3 раза
- Спрос переоценен
- Серьезный отток из-за особенностей инфраструктуры



LionSale