

**МЕХАНИЗМЫ КЭШБЭКА В
СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ
ЗАСТРОЙЩИКОВ И
АГЕНТОВ КАК МЕХАНИЗМ
СОКРАЩЕНИЯ
РЕКЛАМНЫХ ИЗДЕРЖЕК**





СПИКЕР
ОЛЕГ СВИРИДОВ

- СОУЧРЕДИТЕЛЬ АГЕНТСТВА REOV
- ПАРТНЕР КОМПАНИИ ENJOY HOME
- ОПЫТ РАБОТЫ В НЕДВИЖИМОСТИ
15 ЛЕТ, ИЗ КОТОРЫХ МЕТОДОМ
АУКЦИОНА 5 ЛЕТ

КЭШБЭК

ТРЕНД НА РЫНКЕ ПРОДАЖ

Рынок сбыта включает все торговые предприятия в РФ и странах СНГ с возможностью выхода на зарубежные рынки.

Согласно результатам исследования, аудитория кэшбэк-сервисов в РФ и СНГ растет в среднем на **400 тыс. человек** ежемесячно. .

По оценке компании, в июне 2018 года покупки через такие сервисы совершили **15 млн.**

30% пользователей кэшбэк - сервисов составляет от 25 до 34 лет, **29%** - от 35 до 44 лет.

Целевой сегмент пользователей – молодые, активные люди, со средней и выше заработной платой, активно использующие мобильные приложения.

КЭШБЭК

ТРЕНД НА РЫНКЕ ПРОДАЖ

Рынок сбыта включает все торговые предприятия в РФ и странах СНГ с возможностью выхода на зарубежные рынки.

Согласно результатам исследования, аудитория кэшбэк-сервисов в РФ и СНГ растет в среднем на **400 тыс. человек** ежемесячно. .

По оценке компании, в июне 2018 года покупки через такие сервисы совершили **15 млн.**

30% пользователей кэшбэк - сервисов составляет от 25 до 34 лет, **29%** - от 35 до 44 лет.

Целевой сегмент пользователей – молодые, активные люди, со средней и выше заработной платой, активно использующие мобильные приложения.

УБЕРИЗАЦИЯ РЫНКА

Витрины



Агентства



Скидка от
застройщиков



Кэшбэк сервис объединяет все три направления:

- Лидогенерация за счет кэшбэка
- Возможность масштабировать выдачу кэшбэка на всю России и в странах СНГ
- Кэшбэк – это скидка в другом формате «в обертке», где покупатель получает вознаграждение от покупки
- Для застройщиков и агентов - гибкий инструмент ценообразования с возможностью менять сумму кэшбэка и отличаться от других предложений на рынке

БОЛИ ЗАСТРОЙЩИКА



- Высокая конкуренция на рынке.
Застройщики дают большие скидки

- Высокая стоимость привлечения покупателя: контекстная реклама, агрегаторы, интернет площадки, радио, биллборды, полиграфия и т.д.

- - При организации собственной программы лояльности - дополнительные затраты

ЧТО ТАКОЕ КЭШБЭК В НЕДВИЖИМОСТИ

Кэшбэк в сфере недвижимости, направлен на привлечение покупателей путем предоставления подарка в виде кэшбэк-баллов за покупку квартиры участвующей в программе

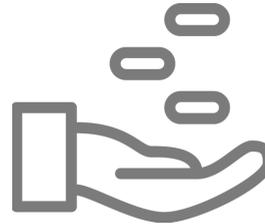
Подарок может быть предоставлен кэшбэк сервисом в сфере недвижимости

Полученные кэшбэк средства покупатель может тратить по своему усмотрению в магазинах партнерах программы в виде возмещения части покупки от стоимости товара

СХЕМА ВЫДАЧИ КЭШБЭКА



Клиент покупает
квартиру через
кэшбэк сервис



Получает кэшбэк
баллы за покупку



Оплачивает
баллами часть от
покупки у партнеров
сервиса
(1 балл = 1 рубль)

ВЫГОДА ПОКУПАТЕЛЯ ПРИ ПОКУПКЕ ЧЕРЕЗ ENJOY HOME



Кэшбэк - баллами
на любые покупки



Большой выбор
магазинов - партнеров



Выдача повышенной
скидки для покупок в
магазинах - партнерах

ВЫГОДА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКА



Дополнительный
маркетинговый пул для
привлечения клиентов

- Гибкий инструмент
целевого предложения
и ценовой политики

- Управление
спросом на менее
ликвидные типы
квартир

СКИДКА ИЛИ КЭШБЭК?

Как известно, кэшбэк - это тренд нового времени и неудивительно, что его начали внедрять в недвижимости. И главный вопрос, который встал сейчас у покупателя квартиры, это то, что выбрать - скидку или кэшбэк?





ЕВРОСЕТЬ



la moda

М.видео



H&M

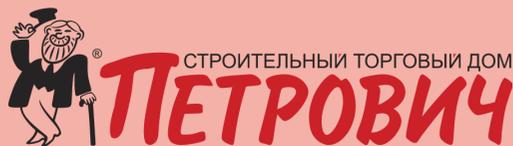


РИГЛА

Booking.com



iStore



Nikon Store



Hoff!



AliExpress™



S7 Airlines

АЗБУКА
ВКУСА

WILDBERRIES



Олег СВИРИДОВ



8 (926) 224-49-33



sviridov_real_estate



enjoy-home.ru



mr123@mail.ru