



**Аутсорсинг
отдела продаж недвижимости**

Структура рынка

Количество объявлений о продаже 70 233	Совокупная цена предложения 13,7 млрд. долларов		
Структура предложения 13,7 млрд. долларов	Вторичный рынок	10,96	80%
	Первичный рынок	2,74	20%
Совокупный ежемесячный спрос 55,0 млн. долларов	Эконом-класс	44,0	80%
	Бизнес-класс	8,3	15%
	Премиум-класс	2,8	5%
Среднее ежемесячное количество покупок 1500	Эконом-класс	1 200	80%
	Бизнес-класс	225	15%
	Премиум-класс	75	5%

Соотношение продавцов к покупателям 47



Максимальная цена



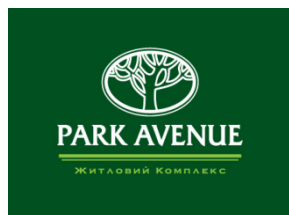
А как игроки организуют продажи?

Две стратегии:

Организация собственных отделов продаж

Аутсорсинг отдела продаж

Примеры аутсорсинга в Украине



15% девелоперов используют аутсорсинг

Почему?

В США и Европе аутсорсинг продаж –
обычная практика

Рынок аутсорсинга в Украине пока формируется

P.S. Аутсорсить можно в тех системах, которые структурированы

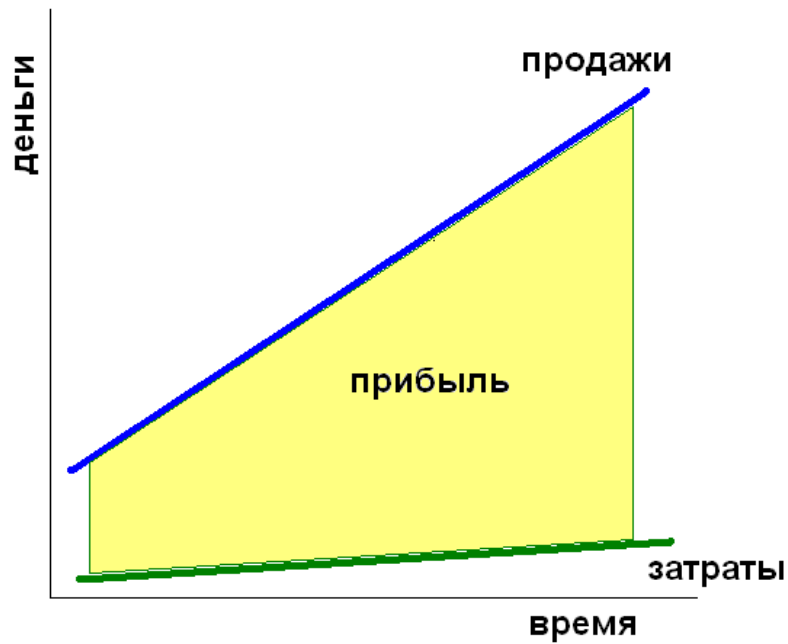
Аутсорсинг против Инсорсинга

Сравнение аутсорсинга и инсорсинга

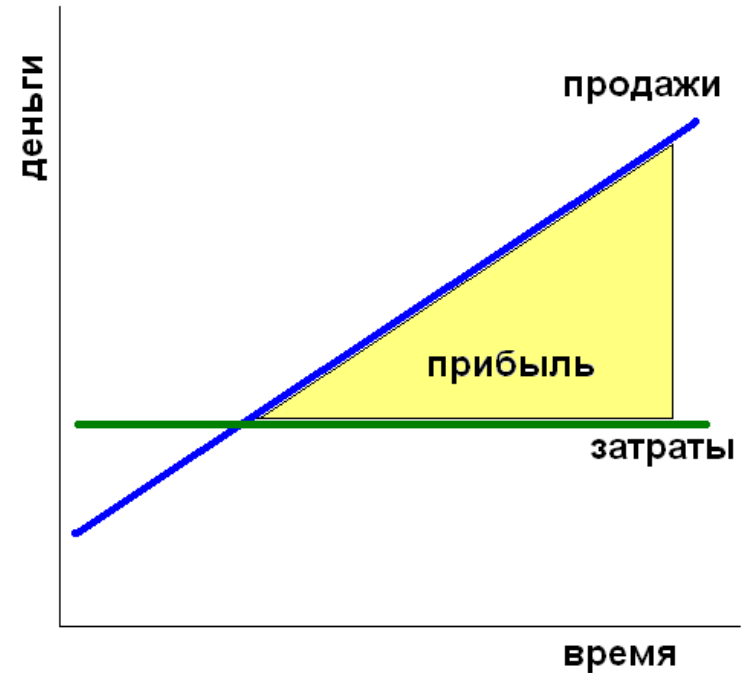
	Аутсорсинг	Инсорсинг
Прибыль Застройщика	😊	😐
Мотивация персонала	😊	😐
Контроль и управление	😊	😊
Маркетинг	😊	😐
Объективная обратная связь от рынка	😊	😞
Работа с другими риелторами	😊	😞
Предоставление комплексных решений по покупке недвижимости	😊	😞

Сравнение прибыли при аутсорсинге и инсорсинге

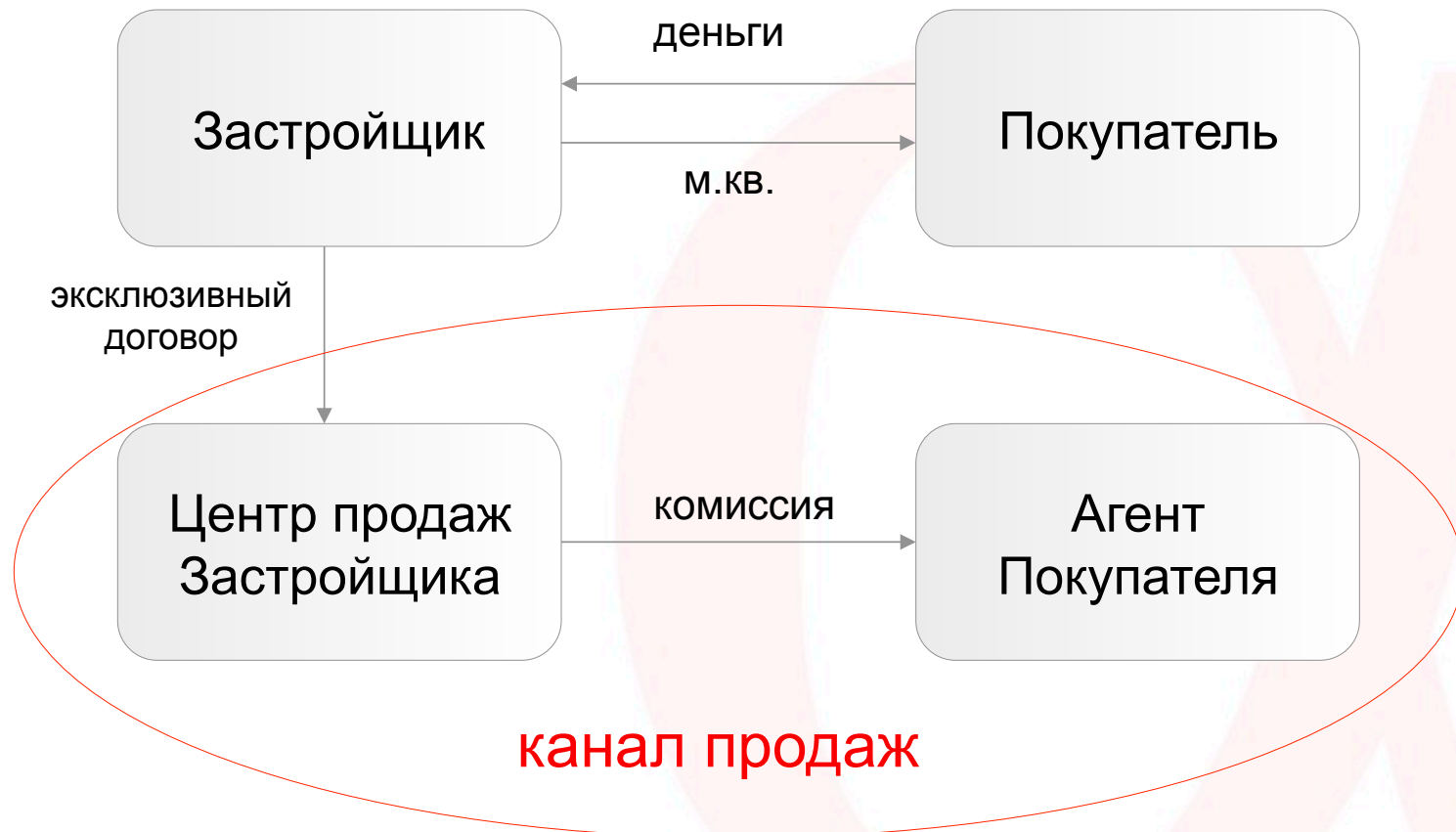
Аутсорсинг



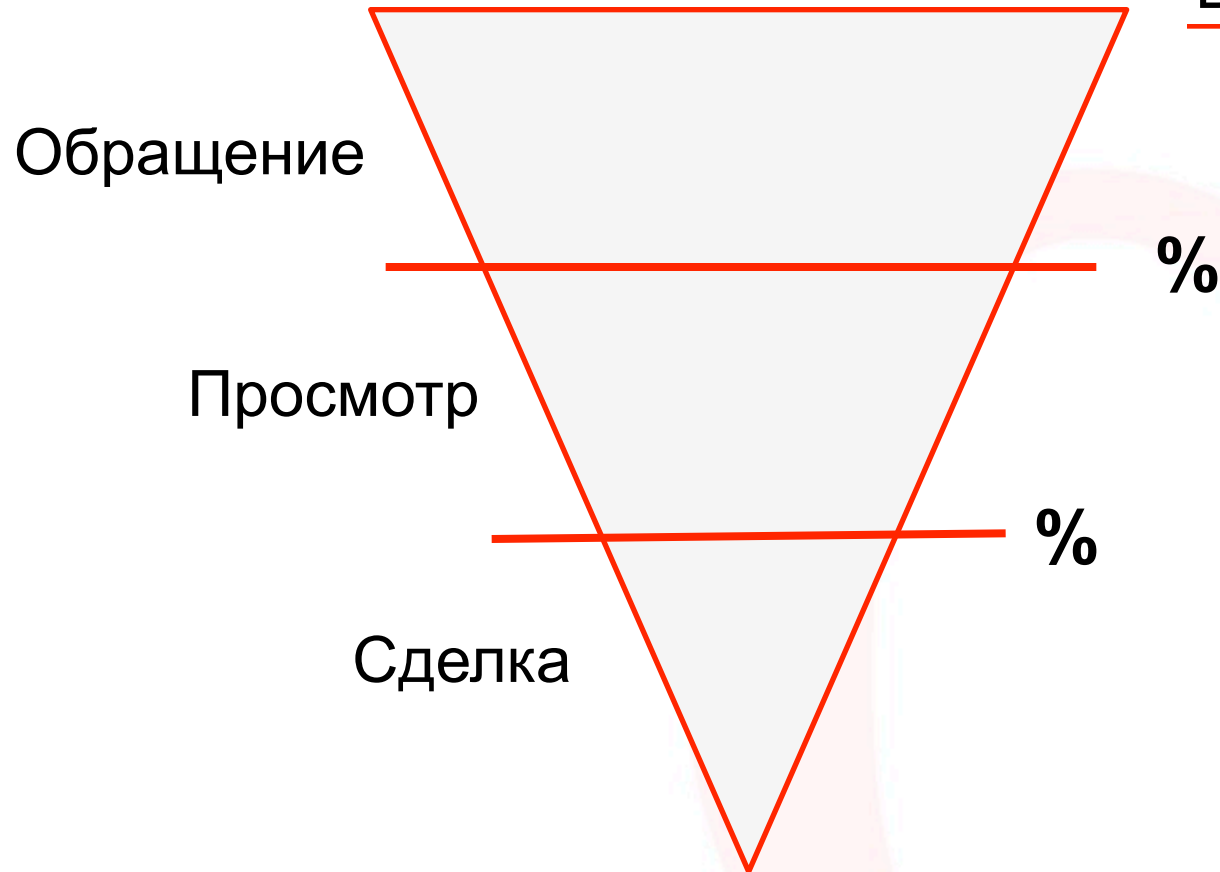
Инсорсинг



Эффективная схема продаж



Воронка продаж



«Панорама на Печерске» (Киев, ул. Щорса, 44)

Начало продаж: март 2010 г.

Маркетинговые инструменты

- Веб-сайт и контекстная реклама в интернете
- Наружная реклама
- Платные и бесплатные листинги в интернете
- Реклама в прессе
- Buzz marketing (пресс-релизы, пресс-конференции)
- Директ-маркетинг

Общее количество контактов – **1 401 443**

Общее количество телефонных звонков – **714**

Общее количество просмотров – **74**

Общее количество продаж:

99 объектов (в т.ч. 34 квартир, 61 паркоместо и 4 офисных помещения)

4 899 кв.м

55 млн. грн.

Конверсии:

- Конверсии контактов в звонки – 0.05%
- Конверсии звонков в просмотры – 10.36%
- Конверсии просмотров в продажи – 46%



Контакты:

Михаил Артюхов
+38 093 314 70 21
ma@arpa.com.ua

www.arpa.com.ua
+380 44 597 1 597

Что предоставляет аутсорсинговая компания

- Ответственность за состояние продаж
- Система мотивированного персонала, которая интегрирована в партнерскую сеть
- Управляемый и эффективный маркетинг
- Рекомендации по приведению объектов продажи к рыночному спросу
- Грамотная политика ценообразования
- Отчетность в стандартизированной форме
- Регулярная аналитика рынка
- Рекомендации по выбору финансовых инструментов покупки квартиры
- Рекомендации строителям

Условия сотрудничества

- ▶ Эксклюзивный договор
- ▶ Авансирование затрат на маркетинг
- ▶ Определение стартовой цены