

UP consAllt

студия продаж





ПРОДАЖИ

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

Аудит службы продаж



ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

План мероприятий по повышению эффективности службы продаж
Карта сильных и слабых мест

Формирование и оптимизация деятельности службы продаж



Технология привлечения и взаимодействия с покупателем разработана в виде документов – Азбуки продаж и скриптов

Контроль исполнения прописанных должностных инструкций и разработанных планов для отдела и каждого менеджера

Работа с «воронкой продаж», система учета звонков, Обучение и тренинги



Системное увеличение конверсии путем прослушивания всех звонков в службу с целью контроля эффективности работы менеджера по продажам
Использование выявленных точек роста для увеличения продаж

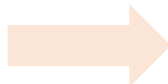


МАРКЕТИНГ

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

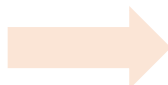
ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Аудит маркетинговой деятельности
Компании и конкурентного окружения



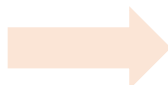
Перечень точек роста в службе маркетинга и
план по их достижению

Разработка коммуникативной стратегии



Понимание, этапов действий на рынке, каналов
привлечения Покупателей, методов работы с
ними, бюджета и плана работ для выполнения
планов продаж

Формирование и повышение
эффективности работы
отдела маркетинга



Разработка оптимальной структуры отдела
маркетинга, прописание и контроль исполнения
должностных инструкций, разработка планов для
отдела и каждого маркетолога, разработка
системы оценки эффективности деятельности и
носителей

Оптимизация бюджетов и
грамотное медиапланирование



Сформированны эффективные бюджеты,
используются только результативные носители,
налажена прозрачная система учета



АНАЛИТИКА

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка



ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

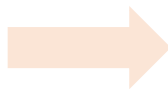
- Понимание сегмента рынка и варианта наиболее эффективного использования участка под застройку
- Сформирована маркетинговая часть ТЗ для проектирования

Анализ рынка недвижимости, конкурентной среды, перспектив развития заданного сегмента



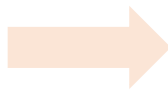
- Понимание конкуренции в сегментах, динамики развития районов города, решение по сегменту и наполнению проекта

Регулярный анализ текущих показателей проекта: динамики и структуры сделок, ассортимента и ценообразования



- Своевременная корректировка ассортиментной и ценовой политики, планирование продаж

Анализ потребительских предпочтений



- Понимание первоочередных факторов выбора Покупателем квартиры, их приоритетность и варианты использования



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА



Вариант №1

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
деятельности отдела маркетинга и продаж.

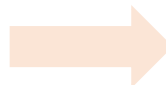
Работа представляет собой создание либо регулярное взаимодействие Исполнителя со службами маркетинга и продаж компании Заказчика на всех этапах реализации проекта/объекта недвижимости по следующим направлениям:



Аналитика

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

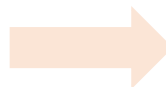
Анализ внутренней среды. Мониторинг текущих показателей проекта: динамики и структуры сделок, ассортимента, рекомендации по ценообразованию;



ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Видна четкая структура по всем менеджерам ОП в разрезе структуры сделок, динамики бронеи, эффективности работы на каждом этапе сделки

Анализ внешней конкурентной среды. Мониторинг темпов продаж по рынку в целом и основным Застройщикам, ценовой мониторинг, проведение тайного покупателя. Описание основных тенденций развития рынка, определение прогнозных показателей. Определение доли рынка основных игроков, исследование их сильных и слабых сторон. Исследование вероятности прихода новых игроков на рынок. Исследование ассортимента предложения. Сравнение дополнительных опций основных игроков рынка (акции, бонусы и др.).



Четкое понимание места компании на рынке, отслеживания соответствия ценовой стратегии, тактики поведения конкурентов, выхода новых проектов на рынок



Маркетинг

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Формирование службы маркетинга



Служба маркетинга работает в необходимом количестве, четко в рамках утвержденного бюджета;

Подготовка маркетинговой и рекламной компании



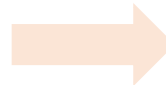
Рекламные компании сформированы исходя их потребностей ЦА

Анализ эффективности рекламных носителей



Все медиа-носители эффективны и генерируют необходимое количество лидов

Предложение новых точек контакта.



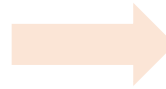
При появлении более эффективного источника трафика оперативно производится замена менее эффективного источника



Продажи

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

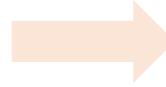
Создаем/оптимизируем службу продаж



ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Служба сформирована в необходимом количестве, имеет четкие процедуры и регламенты работы

Оцифровка ключевых показателей эффективности службы продаж



Результаты работы службы выстроены по системе критериев, нацеленных на общее выполнение плана

Анализ входящего потока, учет трафика уникальных клиентов



Повышаем конверсию на каждом этапе продаж, уменьшаем длину сделки, повышаем средний чек

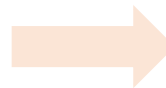
Системное обучение СП
Написание речевых продающих скриптов

Все сложные вопросы имеют свои ответы, менеджеры применяют их в работе

Оценка эффективности службы продаж

Проработана система мотивации службы, нацеленная на системное выполнение план

Создание Азбуки продаж
Выстраивание программ сотрудничества с контрагентами (банки, агентства недвижимости)



Сформирован источник основных знаний по продукту для быстрого введения новых сотрудников и системной проверки остаточных знаний по действующим сотрудникам



Вариант №1 — стоимость услуг

СРОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

ДЛИТЕЛЬНЫЙ КОНТРАКТ

СТОИМОСТЬ УСЛУГ

2% от ежемесячной выручки
при выполнении плана
продаж на 80% и более



Вариант №2

СОЗДАНИЕ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Работа представляет собой создание (или оптимизация работы) службы маркетинга и продаж компании Заказчика с проведением этапов:



Маркетинг

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Анализируем эффективность проведенных/текущих рекламных компаний



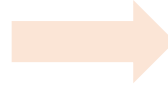
Отчет, включающий рекомендации по эффективности носителей и точкам роста

Формируем рекламный план продвижения



Рекламный план продвижения с учетом сезонности, цикличности, синхронизированный с развитием проекта

Формируем PR-план продвижения



Четкое понимание где, когда, что размещаем, для поддержания положительного имиджа Ко

Формируем маркетинговый бюджет с учетом эффективности рекламных носителей



Оцифрованные в разрезе месяцев показатели на текущий финансовый год, учитывающий расходы по каналам привлечения

Формируем структуру и функционал отдела маркетинга



Четкое распределение обязанностей и зон ответственности

Прописываем ключевые показатели эффективности отдела маркетинга.



Сотрудники мотивированы реализовывать эффективные рекламные компании, понимаю ключевые показатели оценки



Продажи

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Формируем/оптимизируем план продаж



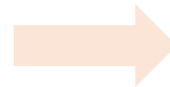
Оцифрованные показатели плана по каждому сотруднику

Формируем/оптимизируем орг структуру службы продаж



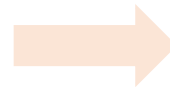
Сформирована служба для выполнения планов продаж с учетом текущих и планируемы объемов продаж

Формируем отделы по работе с контрагентами



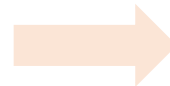
Созданы сервисные службы для ускорения работы отдела в целом

Прописываем ключевые показатели эффективности отдела продаж



Каждый сотрудник понимает критерии оценки его работы

Контролируем выполнение регламентов работ, технологий продаж.



Обратная связь позволяет сформировать план работ с отделом продаж на текущую перспективу



Вариант №2 — стоимость услуг

СРОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

3-5 мес

СТОИМОСТЬ УСЛУГ

300 000р ежемесячно, в зависимости от объемов работ



Вариант №3

АУДИОАНАЛИЗ ВХОДЯЩЕГО ПОТОКА ЗВОНКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Работа представляет собой системное прослушивание входящего потока звонков с целью увеличения эффективности МОП:



Аналитика входящего потока звонков

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Прслушивание входящего потока звонков в ОП



Есть четкое понимание по всему объему звонков – общее количество, пропущенные, обработанные, целевые. Понятна картина рабочей загрузки МОП

Учет уникального входящего потока



Четкое понимание ежедневной/еженедельной/ежемесячной загрузки МОП, соблюдение регламентов, скриптов, знание ассортимента

Анализ точек контакта (определение источника рекламы)



Отчет эффективности по рекламных каналам, распределение во времени рекламного давления, ежедневный/еженедельный/ежемесячный трафик и его эффективность

Совестное прослушивание звонков с МОП

Изучение и закрепление точек роста на конкретных примерах. **Кратный рост конверсии звонок/встреча**

СРОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ

Длительный контракт

СТОИМОСТЬ УСЛУГ

От 85 000р ежемесячно, в зависимости от объема звонков



Пример работы по аналитике входящего потока звонков



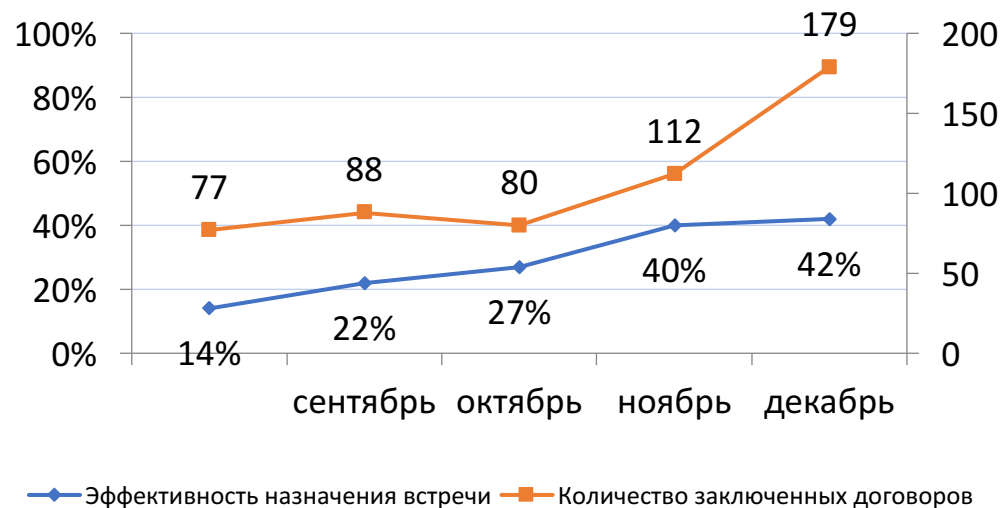
БРУСНИКА

Компания Брусника

Задачи:

- ✓ Увеличение эффективности работы с покупателями
- ✓ Увеличение результатов продаж
- ✓ Обучение специалистов службы продаж
- ✓ Понимание конкуренции в сегментах рынка, объема и динамики потребительского спроса для своевременной корректировки ассортиментной и ценовой политике

Эффективность работы сентябрь-декабрь 2017г





Вариант №4

АНАЛИТИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Работа представляет собой системное мониторинг и анализ первичного рынка недвижимости по направлениям:



Аналитика

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

ЧТО ЭТО ВАМ ДАЕТ?

Анализ внешней конкурентной среды

Понимание рынка и места Компании на нем

Мониторинг темпов продаж по рынку в целом и основным Застройщикам



Понимание динамики и пульса рынка

Ценовой мониторинг

Оценка стоимостного показателя проекта

Проведение тайного покупателя



Эффективность работы отдела продаж, знание и следование стандартам продаж

Определение доли рынка основных игроков, исследование их сильных и слабых сторон

Понимание стратегии позиционирования Компании на рынке

Исследование ассортимента предложения. Сравнение дополнительных опций основных игроков рынка (акции, бонусы и др.)



Понимание тактики основных игроков

Анализ внутренних параметров проекта динамики и структуры сделок, ассортимента, рекомендации по ценообразованию;

Выявление точек роста и повышения эффективности проекта в рамках работы отделов маркетинга и продаж

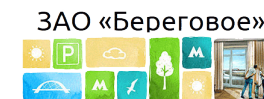
СТОИМОСТЬ УСЛУГ

Зависит от объемов работ
От 40 000р за ежемесячный отчет по основным игрокам



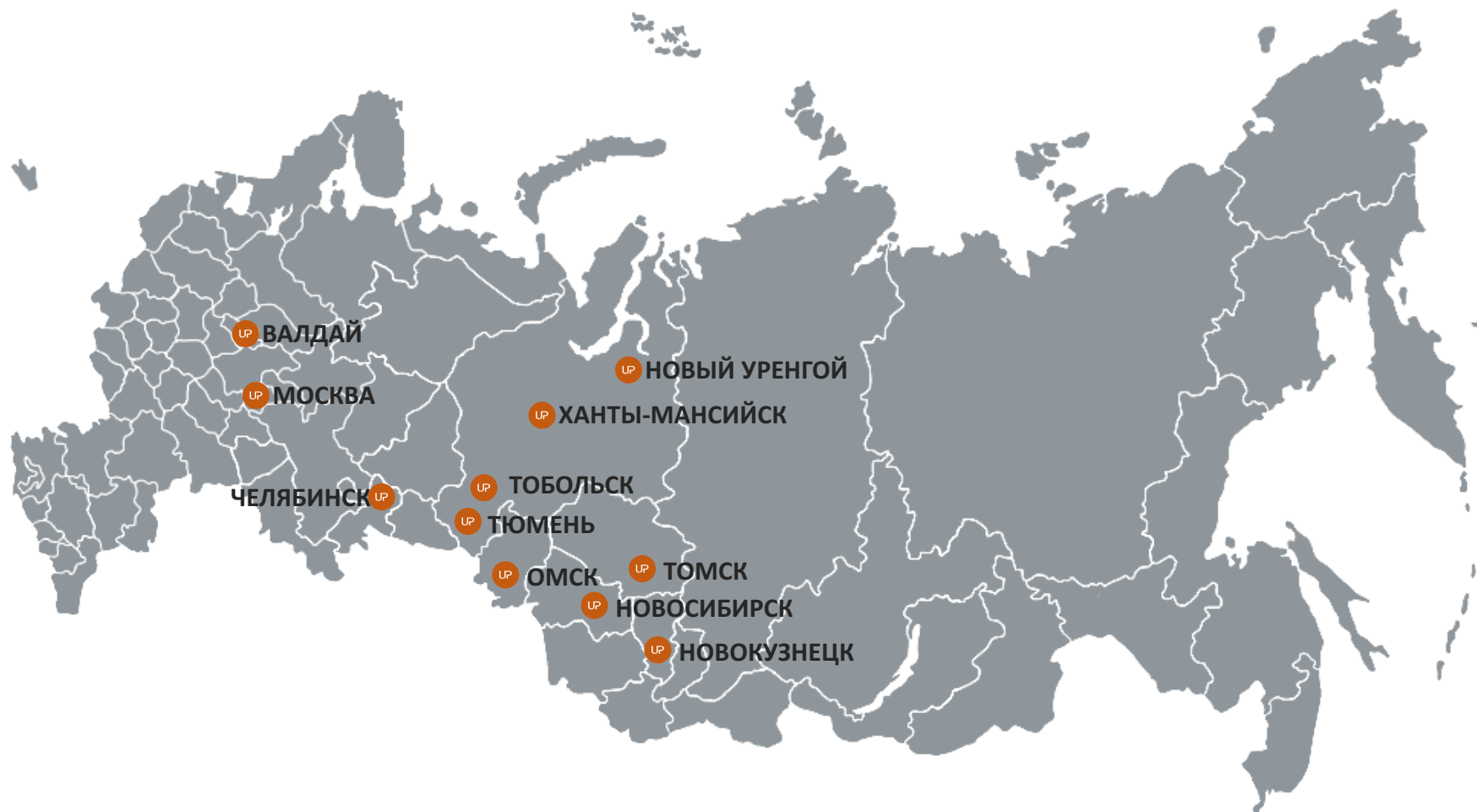
О нас

- ✓ 11 лет успешного опыта на рынке недвижимости
- ✓ 19 девелоперских проектов продаваемой площадью более 600 тыс м2 со стадии карандаша, до реализации последней квартиры
- ✓ Мы помогли увеличить продажи (в 2016г к 2015г) на 62%,
- ✓ Мы помогли увеличить объемы продаж в 5 раз за 5 лет





География проектов





О нас

МЫ ГОТОВЫ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ И ВАМ



Звоните:

(3452) **58-88-05**



Пишите:

mail@sellstudio.ru



Знакомьтесь:

www.facebook.com/APconsAllt/
<http://sellstudio.ru/>