

«IDEA Development»
г. Липецк ул. Первомайская 37
+ 7 (920) 246-44-89 ceo@wehaveanidea.ru



Анализ объектов, маркетинга и рекламы группы компаний Каркас Монолит

Исполнитель студия маркетинга «IDEA»

Главная цель проекта

Выявить слабые стороны в позиционировании объектов застройщика.
Проверить как работает маркетинг и отдел продаж.

Дать конкретные шаги для улучшения найденных недочетов, внедрить работу отдела качества.

Анализ спроса

купить квартиру в новостройке

По словам

По регионам

История запросов

Нижний Новгород

Подобрать

Все

Десктопы

Мобильные

Только телефоны

Только планшеты

Последнее обновление: 11.07.2022

Что искали со словом «купить квартиру в новостройке» — 2 822 показа в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
купить квартиру +в новостройке	2 454
купить квартиру новостройке нижем	1 207
купить квартиру +в новгород новостройка	1 091
купить квартиру +в нижем новгороде новостройка	1 059
купить квартиру +в новостройке +от застройщика	604
купить комнатную квартиру новостройке	406
купить квартиру нижем новгород новостройка +от застройщика	326
купить квартиру +в москве новостройка	231
купить квартиру +в новостройке недорого	219
купить квартиру +в новостройке +с отделкой	196
купить 1 квартиру +в новостройке	180
купить 2 квартиру новостройке	170
купить 1 комнатную квартиру +в новостройке	162
купить однокомнатную квартиру +в новостройке	151
купить квартиру новостройка застройщика отделкой	145
купить квартиру +в новостройке недорого +от застройщика	128
купить 2 комнатную квартиру +в новостройке	122
купить квартиру +в новостройке цены	121
купить 2 квартиру +в новостройке нижея	83
купить 1 квартиру +в новостройке нижея	80

Запросы, похожие на «купить квартиру в новостройке»

Статистика по словам	Показов в месяц
продажа квартир	36 901
новостройки	18 227
купить недвижимость	13 423
купить студию	5 449
кредит +на покупку жилья	58
покупка недвижимости	1 633
купить кв	2 836
цены +на жилье	1 837
продажа апартаментов	166
цены +на новостройки	273
покупка недвижимости +в россии	80
покупка жилья	1 121
сколько стоит новый айфон	72
продажа жилья	1 657
акции застройщиков	26
кредит +на покупку недвижимости	42
недвижимость продажа	8 718
приобретение недвижимости	132
продажа кварт	30
продажа недвижимости	8 718

купить квартиру

По словам

По регионам

История запросов

Нижний Новгород

Подобрать

Все

Десктопы

Мобильные

Только телефоны

Только планшеты

Последнее обновление: 11.07.2022

Что искали со словом «купить квартиру» — 185 551 показ в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
купить квартиру	185 551
купить квартиру +в нижем	64 269
купить квартиру +в новгороде	63 710
купить квартиру +в нижем новгороде	62 846
купить квартиру +в районе	25 828
нижний новгород купить квартиру району	22 495
купить вторичную квартиру	21 380
квартиры +в новгороде купить вторичное	16 512
купить квартиру +в нижем вторичное	16 462
купить квартиру +в нижем новгороде вторичное	16 442
купить 1 квартиру	15 396
купить квартиру вторичка	14 607
купить квартиру +в нижем комнатную	14 518
купить квартиру +в нижем новгороде комнатную	14 329
купить жилье квартиру	13 549
купить квартиру вторичное жилье	13 461
купить 1 комнатную квартиру	12 262
купить 2 квартиру	11 568
жилье нижний новгород купить квартиру	11 045
купить квартиру вторичное жилье нижний	11 040
купить однокомнатную квартиру	10 950

Запросы, похожие на «купить квартиру»

Статистика по словам	Показов в месяц
цены +на недвижимость	2 710
+что +будет +с ценами +на жилье	55
покупка авто	1 992
кредит +на покупку жилья	58
покупка билетов	2 334
дом цена	25 509
покупка недвижимости	1 633
+что +с ценами +на недвижимость	274
покупка дома	2 527
объявления +о продаже недвижимости	326
цены +на жилье	1 837
сайты +по покупке недвижимости	50
продажа домов	26 197
цены +на жилье +в городах россии	4
где покупать авиабилеты	159
стоимость недвижимости	1 554
покупка недвижимости +в россии	80
покупка жилья	1 121
продажа жилья	1 657
стоимость жилья	1 293

Анализ ЖК КМ Анкудиновский Парк.

<https://km-ankudinovka.ru/>

Судя по технологии строительства и расположению с данным проектом вы метите в низ/середину бюджетного сегмента.

Основным преимуществом перед конкурентами является то, что вы комплексно осваиваете территорию. Уже есть школа и детский сад. И другие преимущества того, что вы комплексно в ответе за инфраструктуру. Остальное плюс минус как у конкурентов.

ЖК находится на слуху есть запрос аудитории в Яндекс.

АНКУДИНОВСКИЙ парк

По словам

По регионам

История запросов

Подобрать

Нижний Новгород

Все

Десктопы

Мобильные

Только телефоны

Только планшеты

Последнее обновление: 11.07.2022

Что искали со словом «анкудиновский парк» — 6 892 показа в месяц

Статистика по словам

Показов в месяц

анкудиновский парк

6 892

анкудиновский парк нижний

2 015

анкудиновский парк нижний новгород

1 962

анкудиновский парк купить

797

жк анкудиновский парк

776

автобусы анкудиновский парк

615

анкудиновский парк нижний квартиры

511

анкудиновский парк соседи

507

квартиры анкудиновский парк нижний новгород

495

анкудиновский парк расписание

476

км анкудиновский парк

468

анкудиновский парк нижний новгород купить

440

расписание автобусов анкудиновский парк

415

квартиры +в анкудиновском парке

269

анкудиновский парк сайт

235

анкудиновский парк официальный сайт

216

автобусы анкудиновский парк нижний

212

анкудиновский парк школа

212

жк анкудиновский парк нижний

208

жк анкудиновский парк нижний новгород

203

Запросы, похожие на «анкудиновский парк»

Статистика по словам

Показов в месяц

жк новая кузнечиха

2 456

жк зенит нижний новгород

890

жк панин нижний новгород

421

куда ушел кержаков +из нижнего новгорода

29

смарт сити новинки нижний новгород

1 241

анкудиновка нижний новгород

608

автостар 52 нижний

613

квартиры нижний новгород

862

жк акварель нижний новгород

120

жк окский берег нижний новгород

191

кп нн

134

нагулино нижний новгород

562

строящиеся жк +в никнем новгороде

115

les park нижний новгород

21

жк окский берег

384

слобода подновье нижний новгород

228

интересные места +в никнем новгороде +для молодежи

44

жк +свой богородский район цены +на дома

106

новинки поселок нижний новгород

314

При активной рекламной компании основными этапами, где теряются Лиды для вас, являются:

- Сайт, который не доносит преимущества ЖК.
- Работа отдела продаж.
- Прямое сравнение с конкурентами и субъективный выбор клиента.

Основная проблема маркетинга ЖК Анкудиновский Парк:

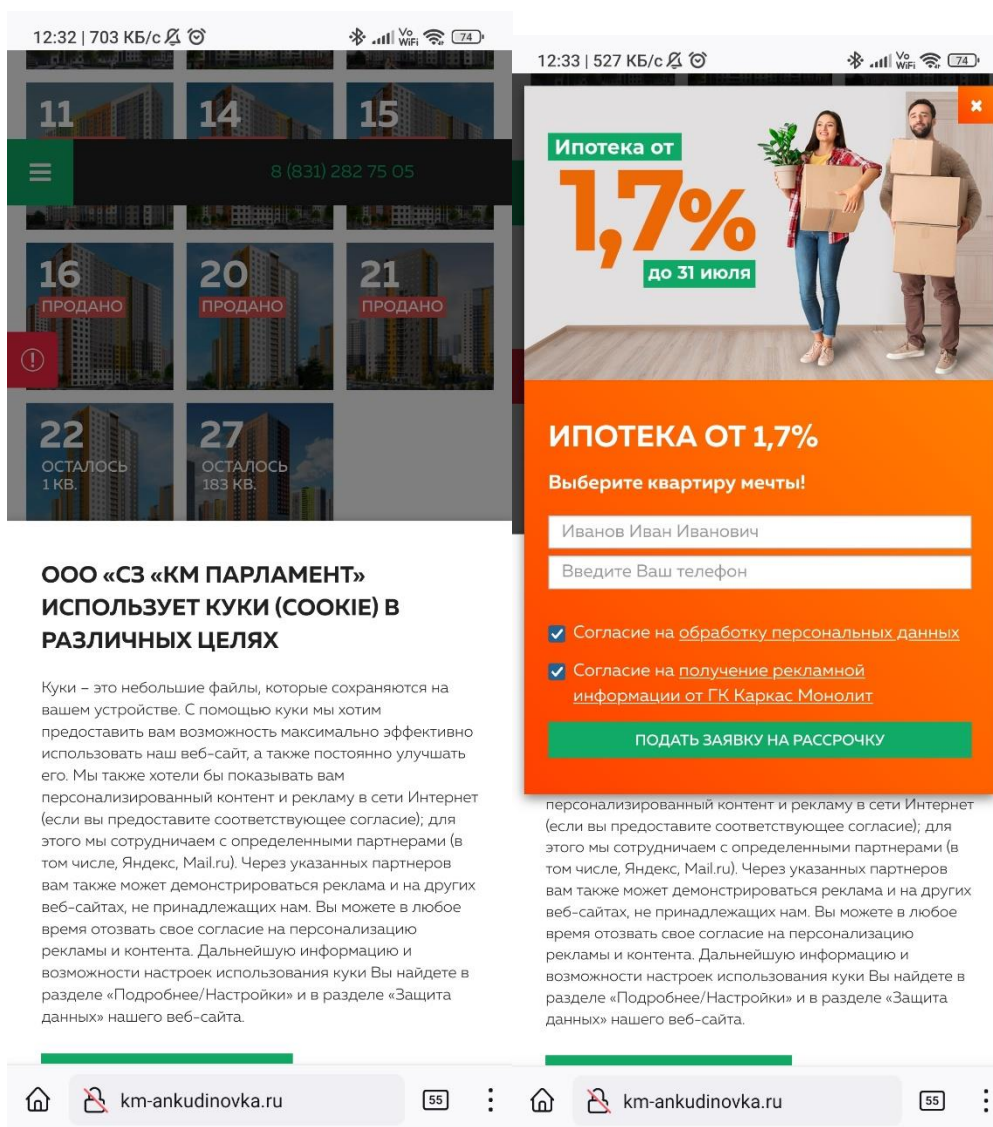
Отсутствие конкретного предложения для кого этот ЖК. Я понимаю, что для молодых семей. Но на сайте это никак не транслируется.

Маркетинг должен быть сделан для конкретной аудитории и закрывать ее боли и потребности. Четкий посыл что молодые семьи в Нижнем

Новгороде выбирают ЖК Анкудиновский парк и потом уже рассматривают другие предложения.

Разберем каждый этап по отдельности:

- Сайт и мобильная версия. Больше половины трафика идет с мобильной версии, и она очень сложная и пугающая. Посмотрите на эти скриншоты. Если посмотреть статистику, то при выпадении такого большого количества всплывающих окон – пользователь уходит с сайта.



ООО «СЗ «КМ ПАРЛАМЕНТ» ИСПОЛЬЗУЕТ КУКИ (COOKIE) В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ

Куки – это небольшие файлы, которые сохраняются на вашем устройстве. С помощью куки мы хотим предоставить вам возможность максимально эффективно использовать наш веб-сайт, а также постоянно улучшать его. Мы также хотели бы показывать вам персонализированный контент и рекламу в сети Интернет (если вы предоставите соответствующее согласие); для этого мы сотрудничаем с определенными партнерами (в том числе, Яндекс, Mail.ru). Через указанных партнеров вам также может демонстрироваться реклама и на других веб-сайтах, не принадлежащих нам. Вы можете в любое время отозвать свое согласие на персонализацию рекламы и контента. Дальнейшую информацию и возможности настроек использования куки Вы найдете в разделе «Подробнее/Настройки» и в разделе «Защита данных» нашего веб-сайта.

персонализированный контент и рекламу в сети Интернет (если вы предоставите соответствующее согласие); для этого мы сотрудничаем с определенными партнерами (в том числе, Яндекс, Mail.ru). Через указанных партнеров вам также может демонстрироваться реклама и на других веб-сайтах, не принадлежащих нам. Вы можете в любое время отозвать свое согласие на персонализацию рекламы и контента. Дальнейшую информацию и возможности настроек использования куки Вы найдете в разделе «Подробнее/Настройки» и в разделе «Защита данных» нашего веб-сайта.

На мобильной версии необходимо использовать кнопку написать в What's App или Телеграм – заполнять формы с таким большим количеством полей не удобно.

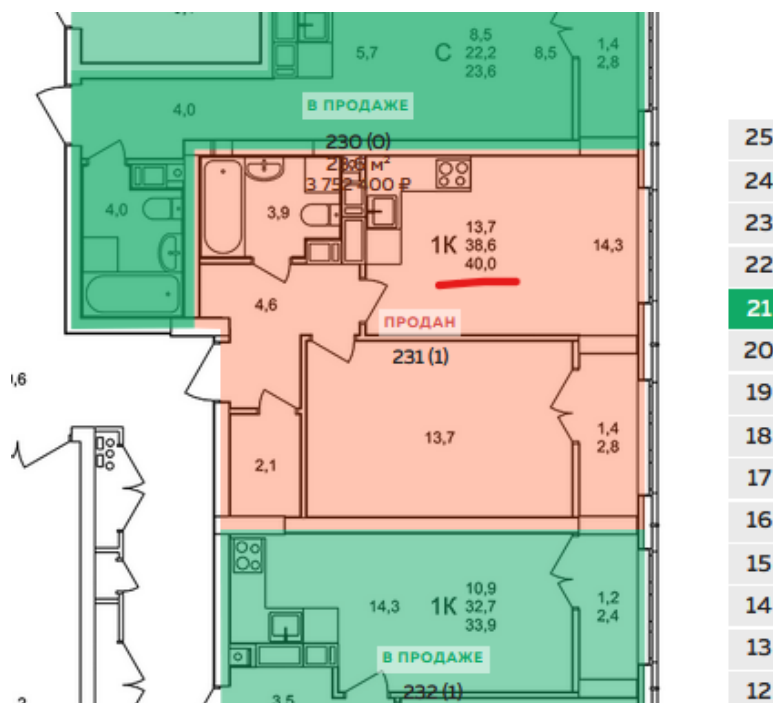
С главной нужно убрать сданные дома. Вместо новостей разместить информацию о комплексе. И добавить форм на закрытие человека на контакт или на сообщение в мобильной версии.

По сайту видно что его делали давно и несколько раз переделывали и единого наполнения, и структурности подачи на нем нет.

Ценообразование:

Вы не используете динамическое ценообразование. У вас прямая зависимость между ценой квадратного метра и высоты этажа. Но не всегда это корректная гипотеза, сейчас заметна тенденция, когда застройщики на не видовых ЖК повышают цену на средние этажи, потом идёт верхние этажи, а дальше первые.

Из-за этого у вас вымываются наиболее ликвидные квартиры в начале продаж. Возьмем пример квартиры с планировкой:



Уже продана на 13 этажах. А старт продаж был только в апреле. Вы уже реализовали 50% запаса этой планировки.

Если бы мы поднимали цену на каждую следующую квартиру этой планировку, то клиенты либо увеличивали вашу прибыль, либо покупали другие менее ликвидные планировки. Такой подход позволит легко продать эти квартиры в конце стройки по более высоким ценам.

Из-за этого у вас проблемные планировки 3К у лестницы, если их цена будет не сильно отличаться от двухкомнатных, за счет подорожания 2к при уменьшении их пула, то менеджеру будет проще убедить клиента взять квартиру большой площади.

Динамическое ценообразование позволяет зарабатывать вам больше и равномерно продавать комплекс избегая скачков и застоя в продажах.

Контрольный звонок менеджеру:

Наш специалист провел звонок с менеджером данного ЖК, отчет о нем в конце анализа.

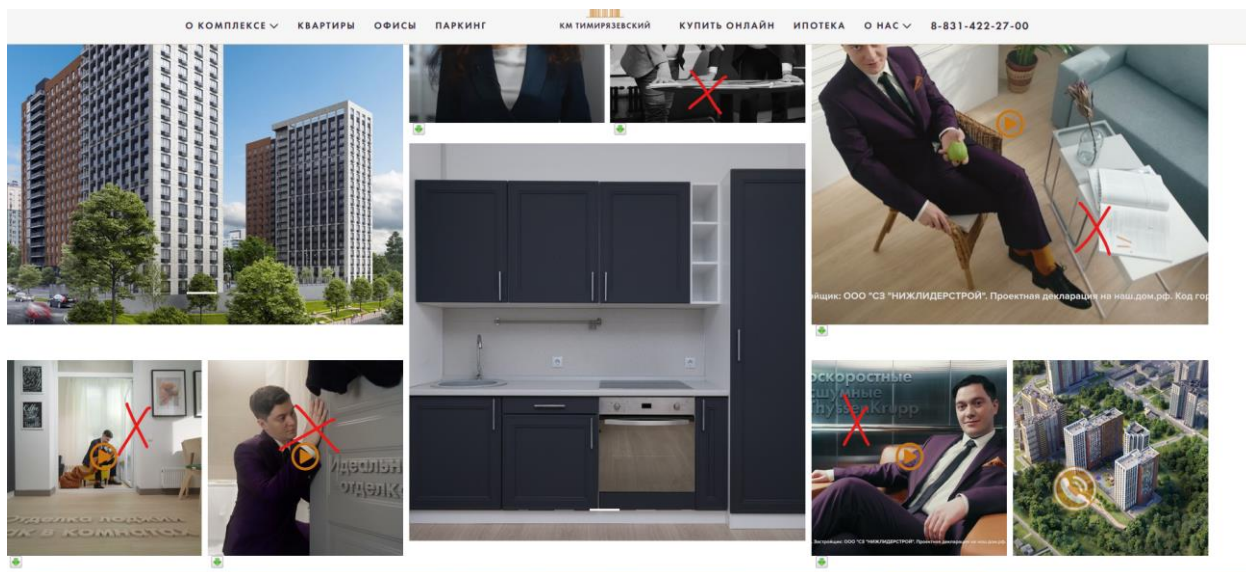
Для победы над конкурентами мы даем клиентам вот такие сравнительные листы.

Характеристики жилья	Сравните нас с другими		
Локация	ЖК Атмосфера		
Расположение в историческом центре	✓		
Зеленый район	✓		
Детские сады рядом - 6 минут пешком	3		
Гимназии, школы рядом - 8 минут пешком	2		
ВУЗы рядом	5		
Медицинские учреждения рядом	3		
Торгово-развлекательные центры рядом	2		
Детские спортивные школы и секции рядом	12		
Музеи, театры, библиотеки рядом	4		
Фитнес-клубы, бассейны рядом	4		
Парки рядом	1		
Дом			
Теплый техэтаж	✓		
Подземный паркинг	✓		
Лифт в паркинг	✓		
Консьерж	✓		
Детский туалет на первом этаже	✓		
Дизайнерская отделка подъездов	✓		
Квартира			
Стоимость квартиры			
Метраж			
Количество спален			
Панорамное остекление	2,75 м		
Высота потолков	✓		
Вид на город	✓		
Тяжелая металлическая дверь с шумоизоляцией	✓		
Отделка при сдаче дома	Предчистовая		
Инженерия			
Класс энергоэффективности	A		
Горизонтальная разводка отопления	✓		
Индивидуальные приборы учета тепла	✓		
Своя управляющая компания	✓		
Территория ЖК			
Закрытая территория	✓		
Площадь участка ЖК	18 377 кв. м		
Видеонаблюдение	✓		
Наземная гостевая парковка	✓		
Зоны отдыха для взрослых	✓		
Услуги			
Трейд-ин	✓		
Материнский капитал	✓		
Военная ипотека	✓		
Субсидированная ипотека от застройщика от 2,5%	✓		

Анализ ЖК КМ Тимирязевский

<https://km-timiryazev.ru/>

Средний сегмент, комфорт класс.



Данные видео не доступны для просмотра.

Анализ ЖК КМ Ривер Парк

<https://km-riverpark.ru/>

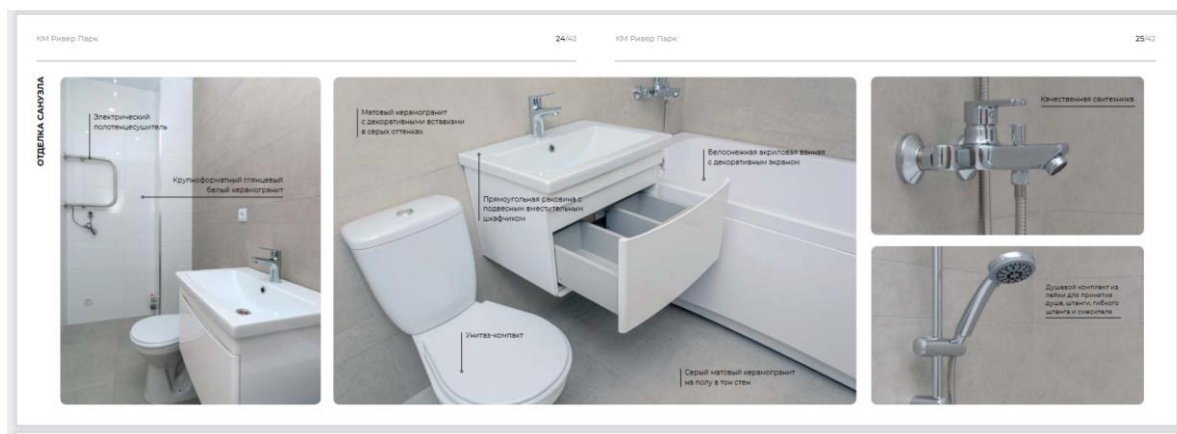
Средний сегмент, комфорт класс.

Основным преимуществом является место расположение на берегу реки.

Сайт выполнен на том же шаблоне что и предыдущий. Это хорошо. Одна система управления позволит, улучая один сайт сразу улучшать все.

Общее замечание:

Вы используете одинаковые изображения для Анкудиновский парк и для более дорого жилья.





Анализ ЖК KM RESIDENCE PRIME

<https://km-residence.ru/>

Позиционируется как премиум сегмент.

Основным преимуществом — это лучший дом от компании с именем.

Сайт выполнен на том же шаблоне что и предыдущий. Это плохо относительно позиционирования комплекса.

Судя по цене менее 200 тысяч за метр, вы пытаетесь за счет премиального позиционирования забраться в средневысокий сегмент. Стратегия рабочая, но подобный дом может стоить и продаваться дороже. Проект почти распродан скорее всего из-за несоответствия цены и уровня его упаковки. Хотя, с другой стороны, наш менеджер общался с вашим продавцом, но его уровень не дотягивает до того, чтобы продавать такие дорогие объекты. Возможно, вы снизили цену от изначально запланированной поэтому продажи пошли. Так же снижение цены возможно из-за месторасположения. ЖК вроде не плохо расположен, но окружающая застройка не премиального уровня.

Компания не заточена что бы продавать подобные лоты. Обычно таких клиентов приводят агентства невидимости с личными брокерами для VIP клиентов.

ЖК не популярен, но для подобного проекта это не нужно.

резиденс прайм

По словам

По регионам

История запросов

Нижний Новгород

Подобрать

Все

Десктопы

Мобильные

Только телефоны

Только планшеты

Последнее обновление: 11.07.2022

Что искали со словом «резиденс прайм» — 154 показа в месяц

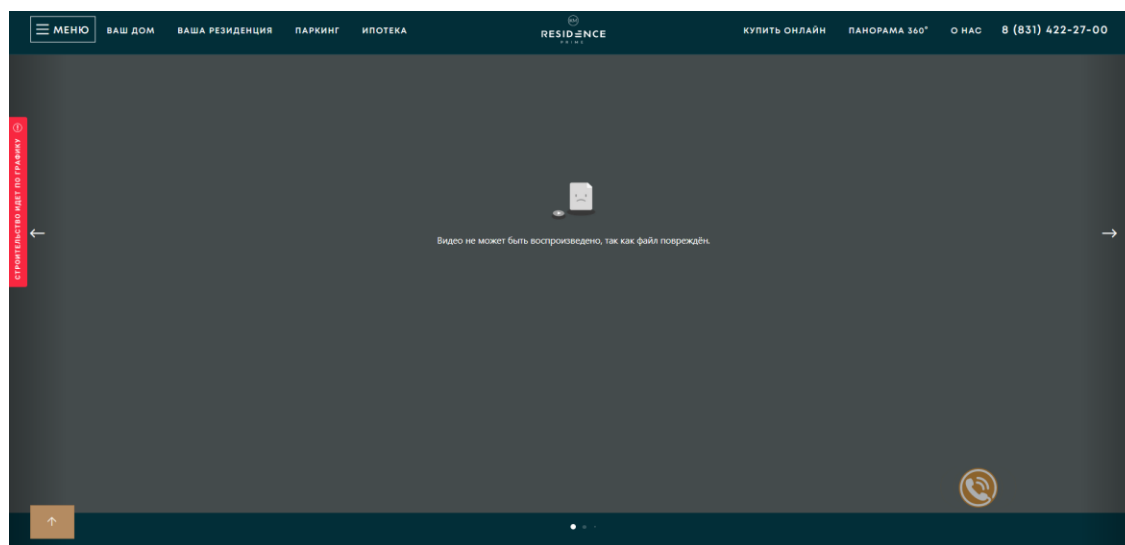
Статистика по словам	Показов в месяц
прайм резиденс	154
км резиденс прайм	82
резиденс прайм нижний	81
резиденс прайм нижний новгород	76
км резиденс прайм нижний	44
км резиденс прайм нижний новгород	43
жк прайм резиденс	19
резиденс прайм каркас монолит	13
резиденс прайм каркас	13
жк резиденс прайм нижний	11
жк резиденс прайм нижний новгород	11
резиденс прайм нижний новгород цены	10

Запросы, похожие на «резиденс прайм»

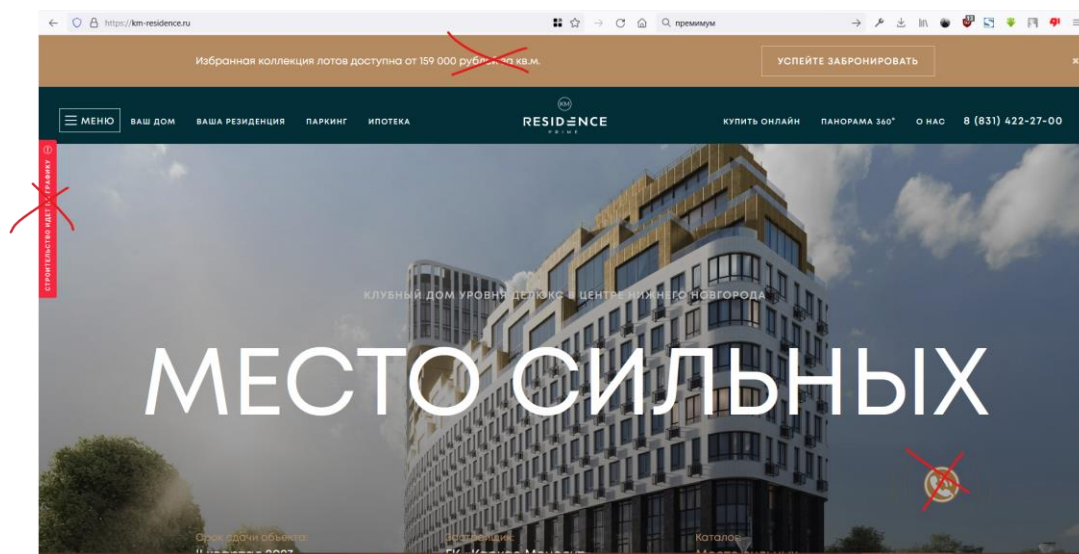
Статистика по словам	Показов в месяц
resident evil	9 010
utopia resort residence 5	56
резидент эвил 8	122
порно резидент	548
resident evil outbreak	29
fame residence	628
resident evil 8 village shadows +of rose	12
fame residence park	63
prime curves	2
отель fame residence goynuk	16
ic residence	41
резидент эвил раун сити	26
prime hall	2
отель fame residence kemer spa	14
villa side residence 5 отзывы	4
utopia resort +and residence	5

Анализ сайта:

Замечания по сайту предыдущего проекта касаются и этого.



На сайтах подобного уровня лучше убрать элементы, активно продающие комплекс.



Такое количество призывов снижает уровень ЖК в глазах клиента.

Общий анализ маркетинга

- У всех проектов компании нет четкой ориентации на конкретные целевые аудитории, на конкурентном рынке это не выделяет вас из толпы ЖК для всех.
- Не работает ремаркетинг на людей, которые активно изучают сайт.



- Можно улучшить обработку входящих лидов отделом продаж.
- В компании нет отдела короля качества, который, ежедневно проверяет общий уровень работы компании. Из-за этого мелкие косяки почти на каждом сайте.
- Маркетинговые материалы презентации, видео, представленные на сайтах хорошего качества. Вы ведёте социальные сети, информация о застройщике везде есть, информационный фон благоприятный.

Для анализа рекламной компании и трафика нужны доступы уже к сайтам и статистике.

Анализ разговора с клиентом.

Звонки совершались 11 июля около 15 часов. Данные по номеру можем предоставить для прослушивания разговора.

Сайт <https://km-ankudinovka.ru/>

При заказе обратного звонка попала в распределительный центр. Менеджер не представился, уточнил ЖК, имя и перевел на менеджера интересующего ЖК.

Качество общения

Приветствие. На этом шаге надо оценить, как менеджер начинает диалог с клиентом:

Представился сам, не произнес название компании.

Речь менеджера. Анализируйте тональность диалога и лексику:

В разговоре менеджера много лексических ошибок, тон дружелюбный, слушает. Позиция скорее пассивная, менеджер не управляет разговором.

Обращение к клиенту. Проверьте, как менеджер обращается к клиенту: Менеджеру уже было известно имя клиента.

Паузы в диалоге. Надо оценить, что делает менеджер, когда не может сразу ответить на вопрос клиента:

Менеджер не переводит звонок в ожидание, а когда ищет информацию, паузы заполняет общими фразами.



Использование скрипта. Отмечайте, использует ли менеджер сильные стороны скрипта: слушает клиента, задает вопросы.

Менеджер не использует скрипт. Если скрипт существует, то в нем четко не обозначены этапы продаж. Так как менеджер не ведет диалог трудно сделать вывод о наличии скрипта.

Уточнение потребности клиента

Выявление типа звонка. Здесь надо оценить, определяет ли менеджер, целевой это звонок или нет:

Менеджер не уточняет, зачем и почему звонит клиент. Пришлось рассказывать самостоятельно.

Выявление потребности клиента. Отметьте, узнает ли менеджер, что нужно клиенту:

Менеджер задает мало вопросов, до конца не выясняет потребность, ошибается в вопросах, сделку перевела в ожидание.

Презентация

Знание продукта. Оцените, как хорошо менеджер знаком с продуктом, услугами, продуктовой линейкой:

Менеджер знает, что продает. Но самостоятельно рассказывает мало, приходится задавать наводящие вопросы. Даже при моем переходе в пассивную позицию менеджер не активизировался.

Презентация компании и объекта. Выявите, может ли менеджер презентовать компанию:

Менеджер не презентует компанию и объект. Отвечает на вопросы как справочное бюро.

Диалог. Узнайте, кто управляет диалогом:
Диалог ведет клиент.



Поиск решения. *Выясните, может ли менеджер предложить альтернативу:*

Менеджер не предлагает варианты, сделка срывается.

Проработка возражений

Клиент хочет подумать. *Проверьте, как менеджер реагирует на сомнения клиента:*

Менеджер не пытается понять, что останавливает клиента от покупки.

Контакты. *Оцените, берет ли менеджер контакты, чтобы связаться с клиентом, если тот сейчас не готов купить:*

Менеджер уточнил есть ли What's App или вайбер для отправки дополнительной информации. Сразу после звонка отправил информацию.

Итог разговора. *Проверьте, как менеджер переходит к финальному шагу сделки:*

Менеджер не проговаривает итог, не мотивировал к покупке, перешел в ожидание, услышав, что нужно время подумать.

Оформление сделки. *Выясните, как менеджер закрывает сделку:*

Менеджер не озвучивает финальный шаг. Пришлось уточнять, каковы дальнейшие этапы сотрудничества.

Сайт: <https://km-residence.ru/>

Попала на тех же менеджеров. Поведение было то же. К концу второго разговора, менеджер, зная клиента, стал немного увереннее и смог дать сравнение 2 ЖК. А также пояснить, почему клиенту подойдет один из них больше, чем другой.



Итог: Оценка работы менеджера средняя, на лицо все проблемы не заинтересованного продавца. Так работает отдел продаж в 50% процентах рынка. Менеджер выступает как справочное бюро. Продать заинтересованному человеку он сможет, но только потому, что клиент сам хочет купить. Так же такой подход, к сожалению, можно считать нормальным при продаже бюджетного жилья, но при продаже дорогих ЖК с высокой стоимостью привлечения клиента он не допустим.