КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКУ

Построение отдела продаж под ключ, маркетинг и автоматизация

Если продажи по объекту ведём мы — вся необходимая инфраструктура внедряется за наш счёт.

У вас уже идут проценты по проектному финансированию, а продажи отстают от графика: каждый такой месяц стоит живых денег. Мы берём этот риск на себя и зарабатываем только тогда, когда продали.

Витрина объекта

То, что видит покупатель и агент. Отсюда начинается выбор лота и сюда ведёт вся реклама.

ИНСТРУМЕНТ	ЧТО ДАЁТ
Сайт объекта под ключ	Структура под решение о покупке: локация, продукт, доходность, условия. Квиз-подбор, формы захвата, интеграция с CRM и телефонией. Скорость 90+ в PageSpeed, микроразметка, SEO-фундамент. Панель управления: менеджер сам меняет цены, статусы лотов, акции и тексты — без программистов, правка видна на сайте сразу.
Каталог лотов и шахматка	Фильтры по площади, этажу, виду из окна и цене. Шахматка со статусами, синхронизация с вашим прайсом. Подборки лотов, избранное, сравнение.
Интерактивный фасад и расширенная шахматка	Подсветка корпусов, секций, этажей и лотов прямо на фасаде дома. Карточка лота: планировка, отделка, вид из окна, цена, статус. Режим менеджера: бронь, снятие, история изменений. Сильный инфоповод, чтобы вернуть внимание партнёрской сети.
3D-карта локации и 360-туры	Карта локации: море, горы, подъёмники, инфраструктура, время в пути. Панорамы 360° с этажей — вид из окна конкретного лота. Виртуальный тур по шоуруму и вариантам отделки. Для курортного объекта заменяет физический показ.

Почему витрина решает на старте

Пока конкуренты собирают отдел продаж полгода, обученная команда с готовой витриной снимает спрос первой волны по низкой цене входа. Витрина работает круглосуточно и одинаково хорошо у всех менеджеров.

Что видит покупатель из другого города

Для курортного объекта удалённый клиент — норма. 3D-карта, панорамы с этажей и виртуальный тур заменяют физический показ и снимают главное возражение «надо приехать посмотреть».

РАЗДЕЛ 2

Партнёрская сеть

> *Агентство решает, продавать ваш объект или соседний, по четырём вопросам: понятен ли регламент фиксации, защищена ли его сделка, какая комиссия и насколько понятен продукт. Этот раздел закрывает все четыре.*

ИНСТРУМЕНТ	ЧТО ДАЁТ
Воронка фиксации и регламент партнёрки	Правила закрепления клиента: кто, когда, на какой срок, как продлевается. Порядок разрешения споров по клиенту — то, чего агентства боятся больше всего. Схема комиссии и сроков выплаты. Фиксация падает прямо в CRM застройщика.
Личный кабинет агента: базовый и расширенный	Базовый: подача заявки на фиксацию, статус клиента, оповещения по каждому движению сделки, реестр закреплённых клиентов, фиксация сразу в CRM застройщика. Расширенный: интерактивная база знаний по объекту (памятка, планировки, презентации, отработка возражений), прогресс по CRM — количество показов и броней, мотивация с грейдами и рейтинг агентов.
Обучающая платформа для партнёрской сети	Включая видеоконтент: лекции и разборы — сценарий, съёмка, монтаж. Исследование целевой аудитории объекта: кто покупает и почему. Рефрейминг агента — снять внутреннее сопротивление продукту. Подробный разбор проекта, отработка возражений по объекту. Как эффективно взаимодействовать с отделом продаж застройщика. Геймификация: уроки, задания, модули, прогресс. Мотивация за прохождение обучения — привязывается к комиссии.

Что получает застройщик

- Агентство понимает правила игры до первого показа — и не боится потерять сделку.
- Фиксация и статусы клиента живут в CRM застройщика, а не в переписке менеджеров.
- Обученный агент продаёт ваш объект, а не соседний: он знает продукт и верит в него.

РАЗДЕЛ 3

Работа отдела продаж

> *Всё, что превращает разговор в сделку, а продавца — в аналитика, который звучит экспертно.*

ИНСТРУМЕНТ	ЧТО ДАЁТ
Генератор коммерческих предложений	КП собирает брокер или агент за минуту — в фирменном стиле, всегда с актуальной ценой и формой оплаты. Динамическое ценообразование и калькулятор рассрочки. Генплан с подсветкой корпуса, план этажа, меблированная планировка. Расчёты рассрочки, ипотеки, схем оплаты и доходности для инвестора. Разные сценарии — УТП и офферы под разные сегменты клиентов. Подборка на 5–15 лотов одним документом, пуловое КП для инвестора.
Генератор договоров бронирования и документов	Договор брони собирается из данных сделки, без ручного заполнения. Сопутствующие документы и допсоглашения по шаблонам. Снимает нагрузку с отдела сопровождения и убирает ошибки в реквизитах. Ускоряет оформление в момент, когда клиент готов платить.
Памятка сотрудника и справочник по объекту	Продукт, локация, этапы строительства, документы. Аналитика по конкурентам: что отвечать на «а у них дешевле». Условия покупки: рассрочка, ипотека, юрлицо, нерезидент. Возражения, скрипты звонков, нюансы продукта и локации. Быстрый поиск по разделам, открывается с телефона в разговоре.
Найм и адаптация отдела продаж	17 видеоуроков, конспект в такт видео, задания и экзамен. Автоматизированная воронка найма: от отклика до выхода на смену, регламенты, скрипты и сценарий собеседования для рекрутёра. Новичок проходит программу сам, не выдёргивая РОПа. Руководителю виден прогресс: кто где застрял, кто сдал.
ИИ-агент отдела продаж	Квалификация лидов круглосуточно: заявка в три часа ночи не остывает до утра. Ассистент менеджера: знает объект наизусть, отвечает быстрее, чем тот листает папку. Суфлёр и тренажёр возражений: подсказывает в моменте и тренирует новичка.

РАЗДЕЛ 4

Учёт и управление

> *Чтобы результат держался на системе, а не на том, что собственник лично смотрит в воронку каждый день.*

ИНСТРУМЕНТ	ЧТО ДАЁТ
Битрикс24 под застройщика	Воронки под объект: обращение → показ → бронь → договор → оплата. Телефония с записью разговоров, вся история в карточке клиента. Интеграция с сайтом, шахматкой, кабинетом агента и мессенджерами. Автозадачи: ни один лид не теряется в переписке менеджера. Автоматические отчёты по вашим критериям: срез, период и получателей задаёте вы. Часто Битрикс уже есть — тогда считаем только доработку по брифу. Обучение отдела и регламент — в комплекте.
Дашборд собственника, РОПа и коммерческого директора	План-факт по объекту, корпусу и типу лота. Конверсия по этапам и по каждому менеджеру, скорость сделки. Стоимость лида и сделки по каналам, окупаемость рекламы. Темп наполнения эскроу против графика проектного финансирования.
Аналитика по этапам воронки	Система отчётов: где именно теряются обращения. Разрез по менеджерам, источникам, типам лотов и агентствам. Управление конверсией на каждом шаге, а не «в среднем по отделу».

ПОЧЕМУ МЫ

Наше ключевое преимущество — партнёрская сеть

У нас сформирована обширная сеть агентств недвижимости по всей России. Это партнёры, с которыми мы работаем годами. Они специализируются именно на курортной и инвестиционной недвижимости: Сочи, Крым, Краснодарский край, другие перспективные регионы.

Что это даёт застройщику

- Ваш проект попадает к проверенным агентам, которые понимают инвестиционную недвижимость.
- Мы не «просто размещаем» — мы упаковываем продукт под конкретную аудиторию и партнёрскую сеть.
- Агенты доверяют нам, потому что мы всегда выполняем обязательства. Мы знаем их потребности — они знают нас.

Команда — наш главный актив

Мы не просто нанимаем менеджеров — мы собираем команду амбассадоров, способных продвигать ваш проект на высоком уровне.

- Выстроена система найма и адаптации: быстро находим и подключаем мотивированных агентов.
- Уже есть конкретные кандидаты — действующие амбассадоры с многолетним опытом, которые активно работают на рынке и готовы к запуску.
- Новичок проходит программу адаптации за 2,5 недели и сдаёт экзамен перед допуском к клиентам.

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Два варианта работы

Вариант 1. Покупка инструментов

Все инструменты доступны по отдельности или в пакетах. Пакетом — заметно дешевле: инструменты делаются одной командой и соединяются в один контур.

Прайс и пакеты — на сайте 4roo.ru/it.html

Вариант 2. Работа за процент

Все перечисленные инструменты внедряются за наш счёт при заключении договора на маркетинговое сопровождение и управление продажами под ключ. Мы зарабатываем только тогда, когда продали.

Финансовые условия основного договора обсуждаются индивидуально.

> *Мы берём не более трёх объектов в год, потому что вкладываем в каждый своё время, людей и деньги.*

Следующие шаги

1. Заполняете бриф — на онлайн-встрече с нами или самостоятельно.
2. Смотрим ваш объект — локацию, цену, стадию и документы.
3. Говорим прямо — что имеет смысл делать, а что нет.
4. Принимаете решение — покупаете инструменты или мы работаем за процент.

ДАЛЬШЕ

Пришлите объект — вернёмся с разбором и планом работ.

4roo.ru