



MACON

A D V I C E

КЕЙС

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ И
ПРОДВИЖЕНИЕ КЛУБНОГО ПОСЕЛКА
«РЕЗИДЕНЦИЯ СОЛНЦА»

НОЯБРЬ 2019

Команда MACON подключилась к проекту, когда он был уже построен и сдан. Курортный комплекс в Туапсинском районе, состоящий из отеля уровня 4*, апартаментов и коттеджного поселка строился в конце нулевых годов, но по ряду объективных причин реализация проекта затянулась. Сам проект обладал рядом значимых преимуществ и по сегодняшний день является одним из лучших проектов на побережье с широкой курортной инфраструктурой и выбором различных типов недвижимости. Однако, изменившиеся рыночные условия затрудняли его продажу. Перед консультантами MACON была поставлена задача выработки оптимальной схемы работы с проектом, обеспечивающей максимальный финансовый результат.

**АПРЕЛЬ 2013.
ПРОВЕДЕНИЕ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

На первом этапе был проведен комплексный анализ рынка малоэтажной курортной недвижимости Черноморского побережья Краснодарского края. Определен объем спроса. Отобраны проекты, которые могли бы составить конкуренцию, проанализированы уровень цен, качество предложения и «плюшки», которыми они заманивали клиентов. Проведен ценовой аудит ценовой политики, темпов продаж по каждому типу недвижимости и разработано несколько сценариев по прогнозу объемов реализации и доходной части Проекта.

**МАЙ 2013.
РАЗРАБОТКА
СТРАТЕГИИ
ПРОДВИЖЕНИЯ**

По итогам мониторинга конкурентов и аудита проекта подготовили стратегию продвижения и тактику ее реализации. Вместе с этим были определены целевые группы, позиционирование, детально проработан план рекламной кампании, специальных мероприятий, сверстан бюджет на календарный год.

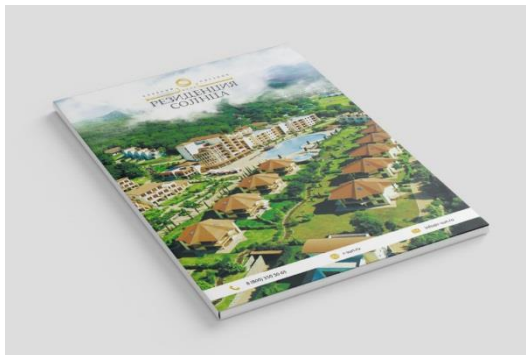
«При разработке стратегии нельзя было игнорировать специфику процесса покупки курортной недвижимости. Зачастую это долгие сделки, при этом 80% клиентов – жители из других регионов. В период принятия решения о покупке нужно постоянно поддерживать связь, обеспечить регулярные касания с Проектом. Эта логика и легла в основу канвы всей кампании, наряду с интернет-продвижением мы запланировали ряд офлайн-активностей в точках контакта с целевой аудиторией» - Юлия Вакуленко, управляющий директор MACON Advice

**ИЮЛЬ 2013.
ОРГАНИЗАЦИЯ
ОТДЕЛА ПРОДАЖ**

В июле 2013 появилась потребность в офисе продаж в поселке. Мы реализовали все этапы по организации офиса продаж от подбора персонала, подготовки скриптов, сценариев проведения показа, рабочих материалов для менеджеров до обустройства офиса и изготовления вывески. Была проведена презентация Проекта представителям агентств недвижимости Краснодарского края. Через месяц работа офиса была запущена, начали проводить первые показы для клиентов.

**ИЮЛЬ 2014.
ЗАПУСК
НАПРАВЛЕНИЯ
АРЕНДЫ
АПАРТАМЕНТОВ**

В соответствии с новой стратегией позиционирования был проработан весь пакет презентационных материалов комплекса, проведена фотосессия и доработан сайт Проекта. Мы контролировали все этапы реализации кампании по продвижению, в том числе изготовление и размещение рекламных материалов, администрирование сайта и аккаунтов в социальных сетях, проведение мероприятий. Для учета входящих обращений и определения эффективности рекламных каналов была организована система сбора и учета данных, на основе которых в дальнейшем проводилась корректировка кампании.

**АВГУСТ 2013 -
АВГУСТ 2014.
ОРГАНИЗАЦИЯ И
ВЕДЕНИЕ
РЕКЛАМНОЙ
КАМПАНИИ**

По итогам первого года работы на проекте стало понятно, что рекламная кампания настроена эффективно и дает стабильный поток входящих обращений на покупку недвижимости в комплексе. Но так как период принятия решения о покупке курортной недвижимости довольно длительный, был необходим дополнительный инструмент, который бы стимулировал клиента. Решением стал запуск направления краткосрочной аренды апартаментов и коттеджей.

Для реализации этого направления был проанализирован жилой фонд поселка, отобраны тестовые объекты, подготовлен прогноз выручки и план реализации. В качестве теста были подготовлены к сдаче апартаменты для 4, 6 и 8 человек.

«Мы предложили сделать ремонт и меблировку части объектов недвижимости и сдавать эти объекты в аренду на период от 2 недель и больше. Логика была проста: отдохнув один или два сезона в нашем поселке, у клиента должна возникнуть идея о приобретении этого объекта в собственность. Также мы проработали формат, когда перед покупкой клиент может арендовать дом, пожить в нем, почувствовать себя резидентом комплекса и уверенно принять решение (при покупке стоимость аренды вычиталась из стоимости дома). Тестовый период показал хорошие финансовые результаты, направление аренды апартаментов стало функционировать регулярно как часть гостиничного комплекса и в последующем было расширено до 21 объекта. А пополнение продуктовой линейки домами с отделкой расширило круг потенциальных покупателей. Уже со второго года функционирования постоянные клиенты-арендаторы стали рассматривать приобретение недвижимости в собственность»
- Илья Володько, генеральный директор MACON

**АВГУСТ 2014-
ОКТАБРЬ 2018.
РАБОТА С
КОММЕРЧЕСКИМ
БЛОКОМ ПРОЕКТА**

На протяжении 4 лет мы курировали работу отдела продаж и реализацию рекламной кампании. Работа велась по нескольким направлениям:

- Продажа готовых домов и апартаментов.
- Аренда недвижимости.
- Поселок и отель как площадка для корпоративных и частных мероприятий.

Ведущим направлением стала аренда - кто-то рассматривал ее как способ познакомиться с поселком и принять решение о покупке, а кто-то просто выбирал место для летнего отдыха.

За 4 года аренда перестала быть только летнем источником дохода и стала все сезонной, появились постоянные клиенты, которые приезжали каждый или бронировали понравившиеся апартаменты на год.



Г. КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 65, ОФИС 36

INFO@MACON-ADVICE.RU

MACON-ADVICE.RU

+7 861 210 11 55