

БИТВА за клиентов 2019

Тренды, кейсы, прогнозы

Владимир Лоскутов,
заместитель генерального директора
маркетингового агентства Media108



Ключевые драйверы спроса

Драйверы спроса	Тренды 2019 года
1. Увеличение покупательской способности	Реальные доходы населения стагнируют, предпосылок для их роста нет.
2. Снижение стоимости жилья	Поправки в 214-ФЗ будут препятствовать снижению стоимости.
3. Улучшение условий по ипотеке (снижение ставок, 0% первоначальный взнос, субсидированная ипотека)	Планы по повышению ключевой ставки Центробанка, ожидания по росту ипотечных ставок банков на 0,25-0,5% до конца 2018 года.

Что это значит для застройщиков?

2018 год	2019 год
<ul style="list-style-type: none">• Всплеск спроса в 2018 году, большое число покупателей.• Продвижение и увеличение продаж осуществлялись в основном за счет формирования нового спроса.	<ul style="list-style-type: none">• Активного притока покупателей и роста покупательской способности в ближайшие годы не ожидается.• При этом конкуренция растет.• Акцент смещается с привлечения нового спроса на работу с текущим.

Битва за клиентов. Тренды



Перераспределение в пользу DIGITAL



Сегментирование аудиторий

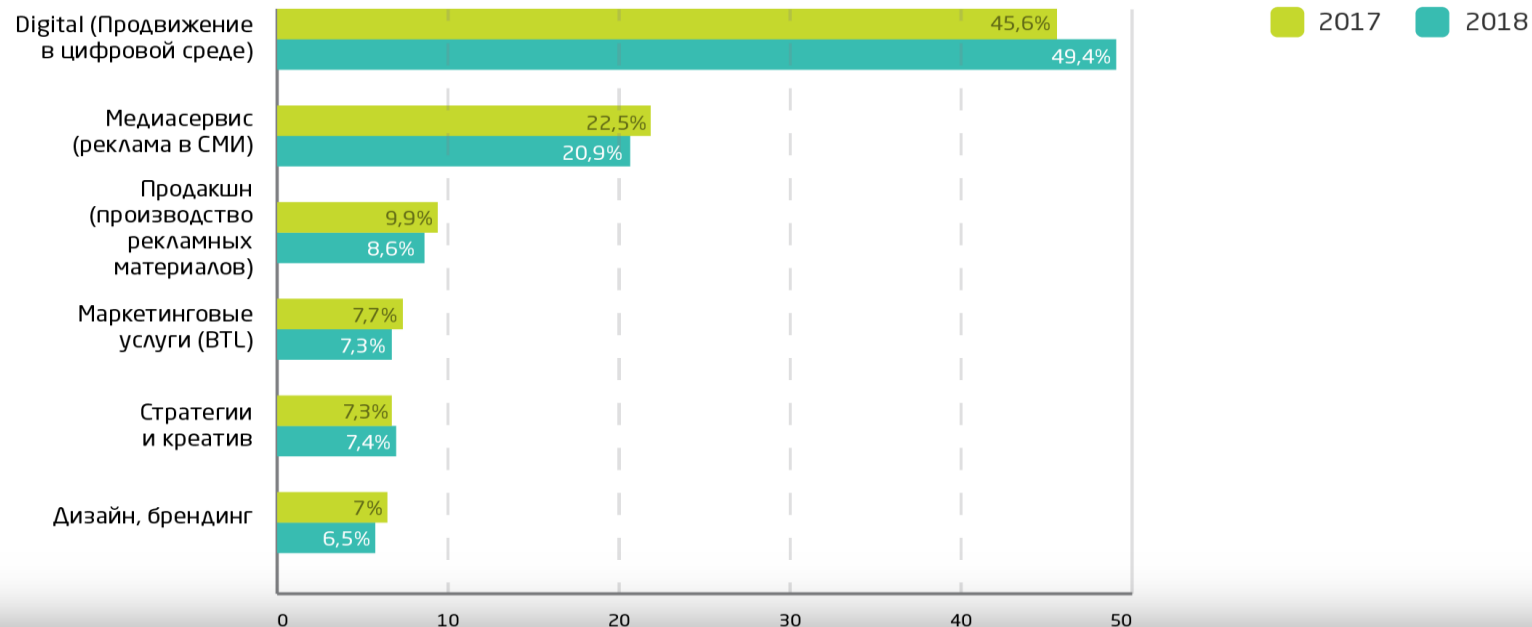


Интеграция маркетинга и продаж

Перераспределение в пользу DIGITAL



Распределение бюджетов на маркетинг



Источник: Исследование рекламных услуг на рынке недвижимости 2018 г.
(REPA и Adindex, 163 респондента из 115 девелоперских компаний)

Сегментирование аудиторий



Обогащение данными классических каналов



Сегментирование на основе текущей базы

Интеграция маркетинга и продаж



Сквозная
аналитика



Ежедневная
отчетность



Управление маркетингом
на уровне стоимости сделки

КЕЙС

Контекст – 220 обращений

Медийка – 106 обращений

Лидген – 50 обращений

Итого: 376 обращений

18 СДЕЛОК

**Нужно больше
звонков
или продаж?**

КЕЙС

Контекст – 220 обращений	Контекст – 256 обращений 
Медийка – 106 обращений	Медийка – 46 обращений 
Лидген – 50 обращений	Лидген – 25 обращений 
Итого: 376 обращений	Итого: 327 обращений 
18 СДЕЛОК	23 СДЕЛКИ + 22,5 млн руб. 

Выводы

01

▶ Боремся за текущий спрос

02

▶ Развиваемся в Digital

03

▶ Интегрируем маркетинг и продажи

MEDIA

1 0 8

Спасибо!



Готов ответить на вопросы

 Россия, Москва, ул. Краснопролетарская, 36

 +7 (495) 255-21-08  v.loskutov@media108.ru
+7 (915) 291-08-40

Владимир Лоскутов