



 **этажи**

# **Инструменты, направленные на набор базы**

# Содержание

Кейс города численностью 110 000	3
Кейсы городов численностью до 500 000	7
Кейсы городов численностью до 700 000	11
Кейсы городов численностью до 1 300 000	15



Обратите внимание:

1. Выбирать инструмент необходимо ориентируясь на особенности города:

- численность населения;
- количество риелторов;
- бюджет и т.д.

2. **Всегда** оценивайте эффективность (в относительной величине).

3. **Всегда** отслеживайте конверсию, в разрезе:

- сколько объектов в итоге дошло до задатка/сделки;
- количество удаленных ОН спустя несколько недель, например 2-ух.

**Численность города**

**110 000**

**человек**



# Муром

Население 106 984 человек

## 1. Конкурс: Мандариновая эстафета

Цель: увеличение количества объектов в базе и улучшение качества товарной полки, увеличение производительности

Сроки проекта: 09.11.20 - 31.12.2020 гг.

Условия:

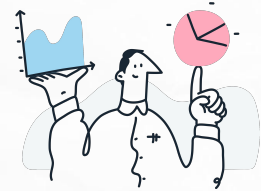
1. Набор базы: вторичка - 3 балла, ЗН - 2 балла, остальное - 1
2. Задаток - 3 балла
3. Качество базы: за каждый отфотографированный и занесенный в таблицу объект - 2 балла

Призы:

- 1 место в личном зачете - 2500 р.
- 1 место в личном зачете среди Экспертов - 2500 р.
- 1 место в командном зачете - 5000 р. на проведение группового мероприятия

### Результаты по итогам проведенного конкурса

Дата	09.20	10.20	11.20	12.20
Количество ОН на 1 Р	<b>1,898</b>	<b>2,257</b>	<b>2,408</b>	<b>2,464</b>



Подробнее  
[в документе.](#)

# Муром

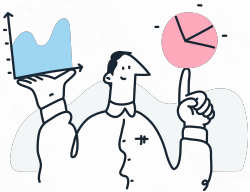
Население 106 984 человек

## 2. Прозвон приостановленных и удаленных объектов.

Период: 12.20 - 01.21.

### Результат:

- после прозвона динамика удаленных объектов в среднем **уменьшилась на 45 %**. Как результат в базе остается больше ОН;
- появился штатный фотограф. Полностью работают над контентом , чтобы были ОН с описанием, планировками и фотографиями.



**! Важно** тщательно следить за набором базы ОН, потому что были неоднократные случаи когда ОН были фиктивные.

# Муром

Население 106 984 человек

## **3. Введение штрафных санкций.**

Ужесточили внутренний регламент, направленный на то, чтобы не было номеров сотрудников и занесения фейковых квартир. В связи с этим ввели систему штрафов. Т.е. если на 3-ий день идет прозвон и номер не актуален ( номер сотрудника, другого агента и т.д.), то он уходит на предлистинг, и если в течение 7 дней нет исправления этого номера, то объект переводится менеджеру для разбирательства или удаляется , а с сотрудника штраф в размере 1.000 рублей.

## **Результат:**

- ввели с 01.02.21, сейчас, анализируя отчеты, СПН начали подчищать базу, исправлять телефоны. Качество базы улучшилось.

### **За уточнениями:**

Ильинский Денис, маркетолог  
8-904-657-58-69  
d.v.ilinskiy@murom.etagi.com

**Численность города**  
**300 000 - 500 000**  
**человек**



# Владимир

Население 356 937 человек

## Конкурс на набор базы среди риелторов.

**Цель** 1 000 объектов за 2 месяца.

**Участники** СПН и МОП.

**Период:** 15.12.2020г. - 15.02.2021г.

**Направления:** вторичка, новостройки и загородка.

**Победитель номинации** - отдел набравший наибольший процент перевыполнения плана по набору объектов по группе.

**Приз:** Сертификат на 15 000р.

### Результат за период 15.12.20 - 09.02.21:

Дата	11.20	12.20	01.21
Количество ОН на 1 Р	<b>5,289</b>	<b>4,674</b>	<b>5,196</b>

удалось нивелировать  
просадку  
в период январских  
праздников



Подробнее информация по конкурсу [представлена здесь.](#)

#### За уточнениями:

Поздеева Светлана, маркетолог

8-920-903-12-30

s.s.pozdeeva@vladimir.etagi.com



# Сургут

Население 458 500 человек

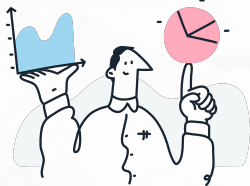
## 1. Конкурс.

Период: 30.11.20 - 14 .02. 2021г.

Направления: вторичная и загородная недвижимость

Условия конкурса:

- заведенные и удаленные ОН, а также переведенные друг другу, либо приостановленные не учитываются;
- MIN кол-во заведенных объектов для участия- 25



## Результаты:

1. За время конкурса набрано всего **ОН: 1081**
2. **вторичка 859**
3. **загородка 222**

Подробнее можно посмотреть [здесь](#)

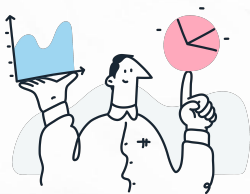
# Сургут

Население 458 500 человек

## 2. Обзвон удалённых объектов телемаркетологом.

Цели прозвона: выявить причину выбытия ОН из базы и попытка реабилитировать.

Период: январь 2021 - текущий момент.



### Результаты:

- реабилитировали 5 объектов (на 4.02.21);
- определили основную причину почему удаляются - в 40 % случаях это то, что клиенту не хватило внимания (СПН не работали , не созванивались).

### За уточнениями:

Гнатив Рания, руководитель отдела  
маркетинга  
8-900-393-82-32  
r.r.gnativ@srgt1.etagi.com

**Численность города**  
**500 000 - 700 000**  
**человек**



# Барнаул

Население 632 391 человек

## Что сделали:

- нашли нишу, которая не популярна у конкурентов и актуальна в настоящее время - это загородка;
- повышение компетенций специалистов по продаже данных объектов, так как это новое веяние в отделе продаж.

**Период:** 1.10.2020 - 28.12.2020

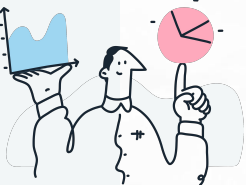
## Условия к объектам :

- Дома, Дачи, Коттеджи
- Цена от 600 до 7000 тыс. рублей

**Минимальное количество объектов на 1 СпН:** 2 объекта и 1 ВВ в месяц

## Результат:

- подняли базу в количестве за счет набора по загородной недвижимости в декабре;
- сравнивая с 10.20 в 12.20 увеличили базу **на +456 ОН**



Дата	09.20	10.20	11.20	12.20
Количество ОН на 1 Р	<b>3,291</b>	<b>7,425</b>	<b>7,611</b>	<b>9</b>

### За уточнениями:

Лежнева Анна, маркетолог  
8-983-608-18-05  
a.a.lezhneva@barnaul.etagi.com

# Ижевск

Население 648 146 человек

## “ЧГТ” - Час Горячего Телефона

Участники: СПН, АУП, Руководитель проекта

Цели

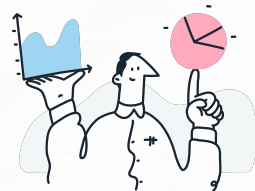
- Довести количество квартир в базе Этажи до Авито
- Внедрить регулярность набора
- Увеличить вовлеченность СПН

Формат:

- с 10 до 11 - все СПН, кроме отсутствующих, не делают ничего кроме звонков
- файл формируемый вручную АУП - rhood в день дает 20, а мы от 100 объектов
- лично присутствует опытный человек - помогает, но не дает “халявить”

# Ижевск

Население 648 146 человек



## Результаты:

- Довести количество квартир в базе Этажи до Авито от частных лиц в 2019-2020 было 889 из 2000 (44%), а в 2020-2021 стало 770 из 1300 (**59%**)
- Внедрить регулярность набора и вовлеченность СПН

**100%** присутствующих СПН вовлечены ежедневно, 1 час ничем другим не занимаются

- Сохранить средний набор на 1 СПН в условиях дефицита объектов  
За ноябрь-декабрь-январь 2019-2020= **+ 908 ОН (21 объект на 1 СПН)**  
За ноябрь-декабрь-январь 2020-2021= **+ 1170 ОН (21 объект на 1 СПН)**

**Численность города**  
**900 000 - 1 300 000**  
**человек**



# Краснодар

Население 932 629 человек

## Конкурс среди риелторов на набор базы.

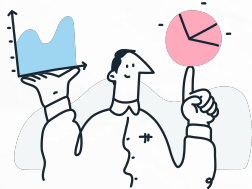
**Период:** 01.01.2021 - 31.01.2021

### Условия:

- в зачет идёт набор объектов вторичной недвижимости и объектов переуступки(подрядные квартиры не учитываются);
- объекты должны быть актуальные, в статусе Активные, с соблюдением регламента ( иметь верный адрес, номер квартиры, кадастровый номер, содержать качественный медиа-контент (5 фото, обрисованная планировка, описание min 400 символов))

**Призы для СПН** (с возможностью обналичить или списать с РИЕС в счёт маркетинговых активностей)

- 1-е место - 5000 руб.
- 2-е место - 3000 руб.
- 3-е место - 1000 руб.



### Результат:

**+ 1 978 активных объектов**

### За уточнениями:

Тараканова Валерия, руководитель отдела маркетинга  
8-988-559-10-03  
v.a.tarakanova@krasnodar.etagi.com



# Казань

Население 1 257 391 человек

## 1. Конкурс “Пора по парам”

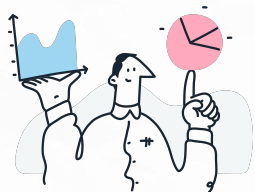
Срок конкурса: 15 января 2021-31 марта 2021.

Суть: все риелторы делятся на пары по правилу: первый по списку с последним, второй с предпоследним и так далее. Список строится в соответствии со стажем риелтора в компании.

Конкурс проводится по балльной системе.

### Первые результаты:

на 04.02.21 за 2,5 недели конкурса набрали базу почти столько, сколько и за весь 12.20.



Дата	12.20	01.21
Количество ОН на 1 Р	<b>3,395</b>	<b>5</b>

**! Важно**, конкурс только начался, поэтому результаты не окончательные.

Подробности [TVI](#)

# Казань

Население 1 257 391 человек

## 2. Проект “свободный объект”

Суть: риелтор заносит объект в предлистинг и ему дается 3 дня на полное заполнение объекта. Если в течении 3-ех дней объект не заполняется его переводят СДИ в статус “приостановленные”. Далее любой риелтор по фильтру может выбрать объект, подойти к СДИ и ему будет переведен этот объект для дальнейшей работы.

### Результат:

- количество ОН небольшое,
- есть возможность контролирования процесса “зависания” ОН.

**За уточнениями:**

Лунгу Екатерина, директор  
департамента маркетинга  
8-917-260-33-55  
e.s.lungu@kazan.etagi.com



# Спикеры



## Александра Вахрушева

Ведущий специалист по  
развитию сети

[8-922-471-72-77](tel:8-922-471-72-77)

[a.a.vakhrusheva@tmn3.etagi.com](mailto:a.a.vakhrusheva@tmn3.etagi.com)



## Антон Светлаков

Менеджер отдела продаж  
г. Ижевск

[8-909-066-53-74](tel:8-909-066-53-74)

[8-919-915-64-61](tel:8-919-915-64-61)

[a.a.svetlakov@izhevsk.etagi.com](mailto:a.a.svetlakov@izhevsk.etagi.com)

**Спасибо  
за внимание!**

