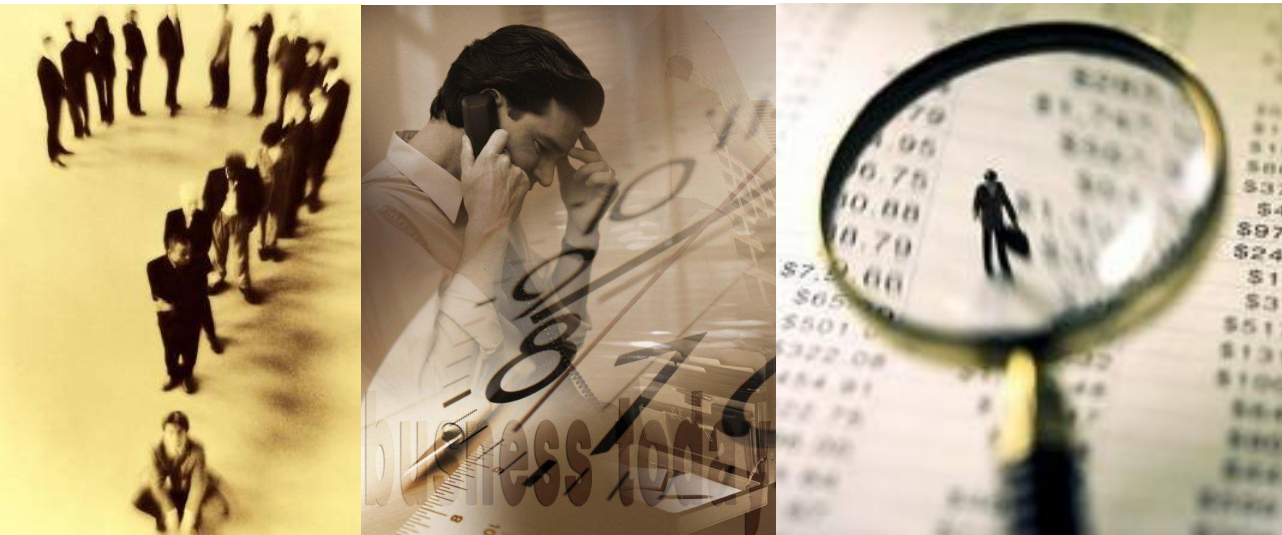


«РАСШИРЕНИЕ ГОРИЗОНТОВ СОВРЕМЕННОГО ПРОЕКТНОГО КОНСАЛТИНГА»



Владислав Луцков

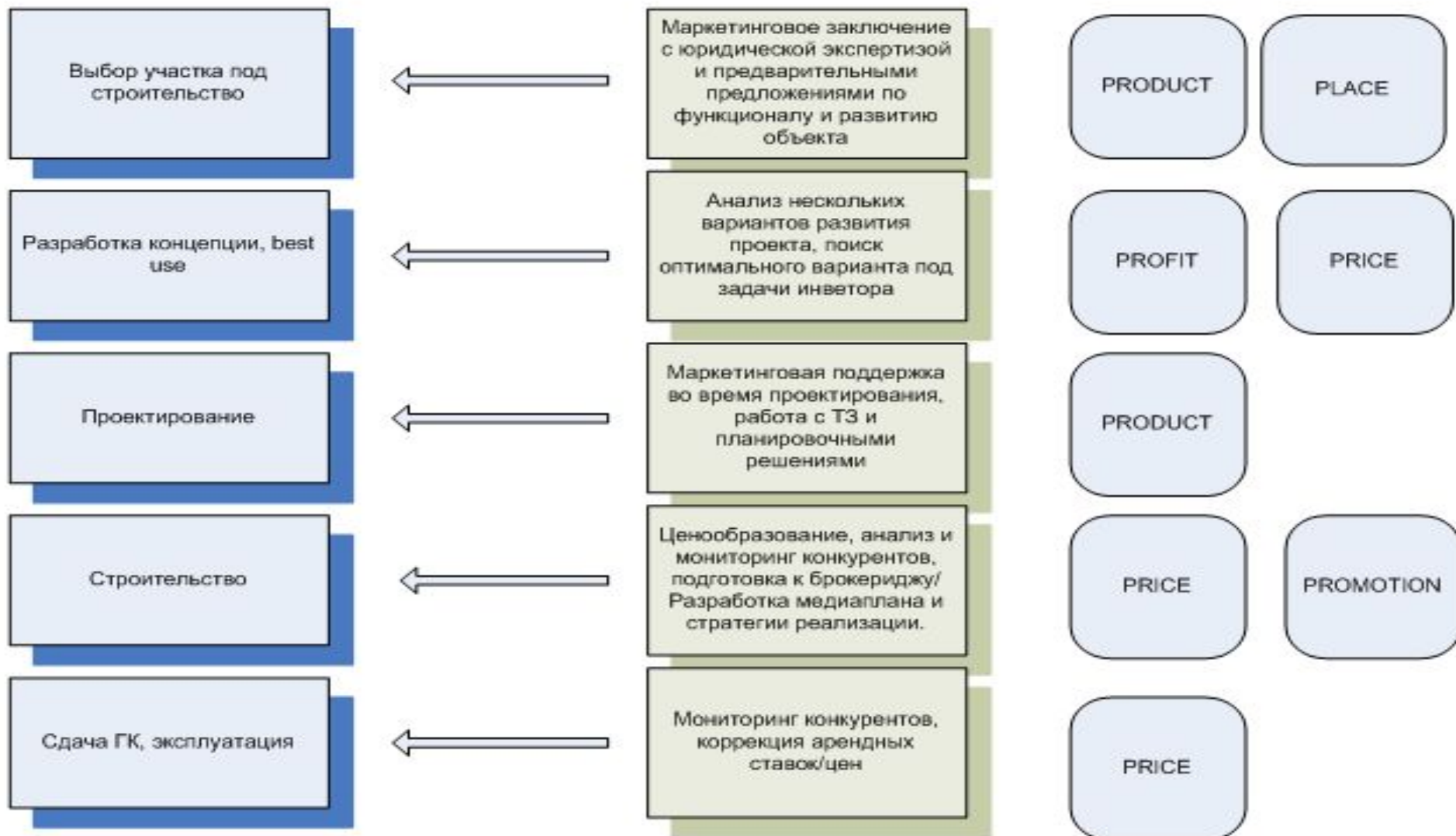
Генеральный директор, Управляющий партнер

«Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ»

Москва

XIV Всероссийский конгресс РГР

ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ МАРКЕТОЛОГОВ/КОНСУЛЬТАНТОВ



ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ

ПРОЕКТНЫЙ КОНСАЛТИНГ

1. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ
ПРОДАЖ

2. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

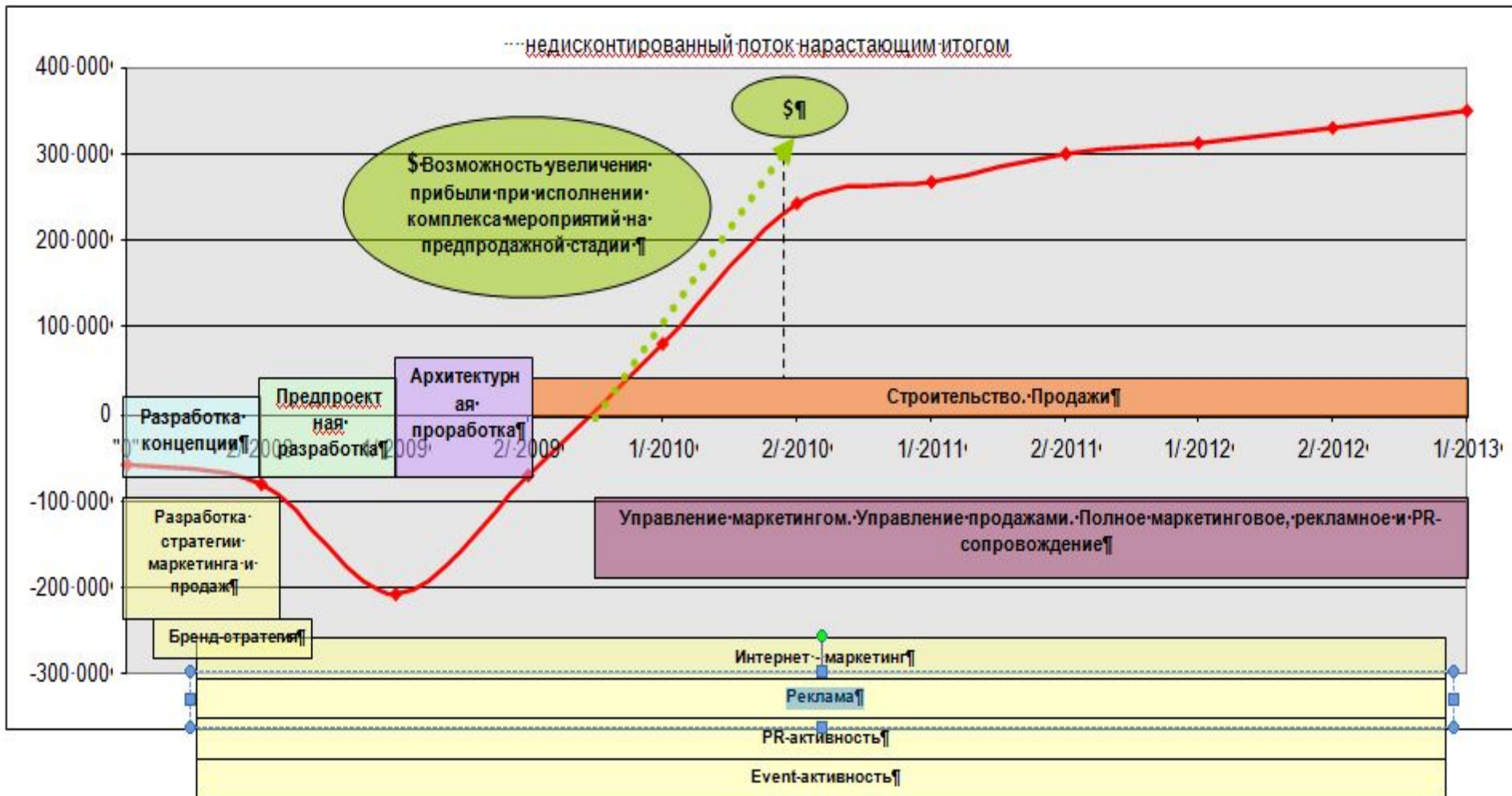
1. Знание рынка недвижимости.
2. Анализ всех сегментов рынка недвижимости на регулярной основе.
3. Регулярные исследования потребителей рынка недвижимости, их мотивации и предпочтений.

Максимально точный выбор каналов коммуникаций для продвижения Объекта/Проекта.
100% ориентация на Клиента.

Работа по 3 ключевым направлениям: маркетинг, реклама, PR.
Синергетический эффект. Оптимизация бизнес-процессов, бюджетов и максимизация прибыли



КОМПЛЕКС УСЛУГ МАРКЕТИНГА ПОЛНОГО ЦИКЛА



Тактический этап

- Разработка стратегии маркетинга и продаж.
- Брендинг:
 - Бренд-стратегия
 - Разработка корпоративной идентичности:
 - Нейминг
 - Логотип
 - Фирменный стиль
 - Бренд-бук
 - Регистрация торговой марки
- Интернет-маркетинг:
 - Стратегия интернет-маркетинга
 - Разработка сайта
 - Администрирование сайта
 - Продвижение сайта:
 - Поисковая оптимизация
 - Реклама: баннерная, контекстная
 - реклама
 - Маркетинг в социальных медиа
- Реклама:
 - Стратегия продвижения.
 - Разработка и производство рекламно-информационных материалов и сувенирной продукции
 - Разработка рекламной кампании
- Связи с общественностью:
 - PR-стратегия
 - Организация работы пресс-службы
 - Разработка PR-кампании
- Ивент-маркетинг:
 - Разработка презентации объекта/проекта недвижимости
 - Подготовка к событию в честь открытия объекта

Этап продаж

- Брендинг
- Интернет-маркетинг:
 - Продвижение сайта в интернете:
 - Поисковая оптимизация.
 - Реклама: баннерная, контекстная
 - реклама
 - Маркетинг в социальных медиа
 - Продвижение сайта в оффлайне:
 - Рекламные мероприятия
 - PR-мероприятия
 - Администрирование сайта
- Реклама:
 - Проведение рекламной кампании
- Связи с общественностью:
 - Проведение PR-кампании
 - Организация пресс-конференций
- Ивент-маркетинг:
 - Презентация проекта/объекта недвижимости
 - Событие в честь открытия объекта недвижимости
- Управление маркетингом продаж:
 - Прогнозирование продаж
 - Организация процессов
 - Телемаркетинг и директ-маркетинг
 - Прямые продажи и переговоры с клиентами
 - События для привлечения клиентов
 - Анализ эффективности
- Аналитика:
 - Мониторинг активности конкурентов
- Абонентское обслуживание:
 - Минимальный пакет
 - Стандартный пакет
 - Расширенный пакет

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТЫ НА РЫНКЕ

**Маркетинговые агентства,
оказывающие полный комплекс маркетинговых услуг, в том числе, и для
сектора недвижимости**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- большой опыт на рынке маркетинговых услуг
- сформированные большие команды
- сформированные бренды

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- отсутствие глубокого знания рынка недвижимости
- отсутствие знаний о специфике продаж объектов недвижимости
- отсутствие понимания специфики консалтинга на рынке недвижимости
- отсутствие опыта работы в сфере девелопмента и недвижимости

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТЫ НА РЫНКЕ

**Рекламные и PR-агентства,
оказывающие полный комплекс коммуникационных услуг,
в том числе и для компаний сферы недвижимости**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- большой опыт на рынке коммуникационных услуг
- сформированные большие команды
- сформированные бренды
- известность на рынке коммуникационных услуг

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- отсутствие глубокого знания рынка недвижимости
 - отсутствие понимания специфики продвижения объектов/проектов недвижимости
- отсутствие опыта работы в сфере девелопмента и недвижимости

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КОНКУРЕНТЫ НА РЫНКЕ

Специализированные информационно-аналитические центры, предлагающие как маркетинговые услуги, так и услуги в сфере PR и рекламы на рынке недвижимости

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- известное имя на рынке
- хорошая раскрученность в Интернете

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- отсутствие понимания специфики продвижения реальных Объектов/Проектов
 - ориентированность на рынок B2C
 - размытость позиционирования
- отсутствие четко сформированного пакета услуг в направлении маркетингового и PR-сопровождения

Собственные отделы маркетинга и продаж

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- глубокое знание внутренней ситуации в компании
- выстроенные внутренние коммуникации
- полный контроль со стороны собственника

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- расходы на содержание такой структуры, как правило выше, чем использование услуг маркетинга и продаж на аутсорсинге
- опыт сотрудников основан на внутренних проектах
- зависимость от мнения собственника

ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ

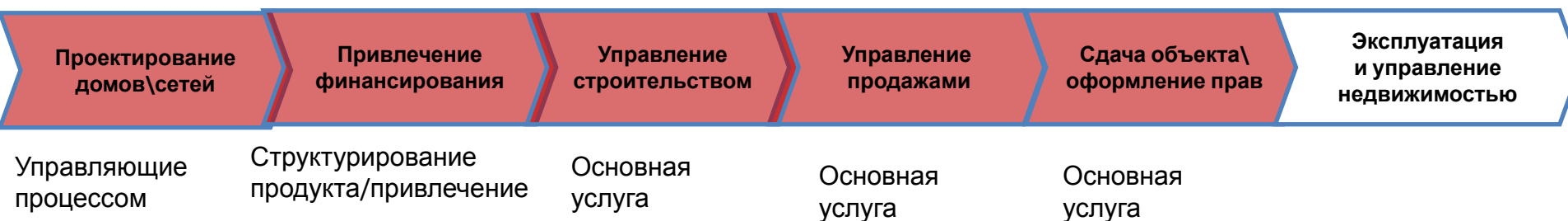
ПРОЕКТНЫЙ КОНСАЛТИНГ

1. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ
ПРОДАЖ

2. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ



ЦЕПОЧКА СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ПРОЕКТАХ FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТА



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ответственные продажи
- комплексная услуга – от «идеи» до возврата инвестиций
- возможность самостоятельных инвестиций в проект/разделение рисков с владельцем проекта

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ FID\ХОЛДИНГА «МИЭЛЬ»

в стадии реализации

«КВАРТАЛ 179» Площадь: 470 000 кв.м

Расположение: г. Пермь

Заказчик: «Пермагростройзаказчик»

Выполненные работы:

- Экспертиза рыночной реализуемости концепции развития территории и разработка рекомендаций в целях оптимизации Проекта
- Технично-экономическое обоснование Проекта, разработка предварительного бюджета и план-графика работ
- Организация и проведение конкурса на разработку архитектурной концепции
- Разрабатывается проект планировки территории



Проект «Город лошадей» Площадь: 315 Га

Расположение: Путилково, Московская область

Заказчик: «Уралсиб»

Выполненные работы:

- Разработка концепции развития территории
- Технично-экономическое обоснование Проекта
- Разрабатывается предварительный бюджет освоения Проекта и план-график работ



Проект «Валуево» Площадь: 52 Га

Расположение: д.Валуево, Московская область

Заказчик: «СберКапитал»

Выполненные работы:

- Разрабатывается экспертиза концепции развития территории и рекомендации в целях оптимизации Проекта
- Заключен контракт на полный комплекс услуг Fee-Девелопмента



ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ «АКЦ МИЭЛЬ»

«Разработка концепции застройки участка на территории Тушинского аэродрома»

Расположение: г. Москва

Заказчик: «ФК «Спартак»»

Выполненные работы:

- Ресурсный анализ территории
- Анализ рисков проекта
- Разработаны 2 концепции застройки
- Проведен экономический анализ каждой концепции



В стадии реализации.
Разрабатывается Проект
планировки

Консультант: «Аналитический консалтинговый центр МИЭЛЬ»

Площадь: Общая: 2 333 000 кв.м
Жилой недвижимости: 1 042 400 кв.м

Время работы над Проектом: октябрь 2010г. – январь 2011г.

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ «АКЦ МИЭЛЬ»

«РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА «ГОВОРОВО»

Расположение: г. Московская область

Заказчик: АСВ, ООО «Стройкомплекс «Говорово»

Выполненные работы:

- Маркетинговое исследование рынка
- Проведен анализ архитектурно-градостроительной концепции
- Разработаны рекомендации по улучшению архитектурно-градостроительной концепции



В стадии реализации.
Разрабатывается Проект
планировки

Консультант: «Аналитический консалтинговый центр МИЭЛЬ»

Площадь: 472 951 кв.м. Площадь участка 34,49Га

Время работы над Проектом: сентябрь-декабрь 2010г.

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ «АКЦ МИЭЛЬ»

Разработка концепции комплексной застройки участка

Расположение: г. Балашиха, Московская область

Заказчик: «ТЕКТА ГРУП»

Выполненные работы:

- Ресурсный анализ территории
- Исследование внешней среды Проекта
- Разработана концепция развития территории
- Разработана финансовая схема реализации Проекта

Консультант: «Аналитический консалтинговый центр МИЭЛЬ»

Площадь: 430 000 кв.м

Время работы над Проектом: ноябрь 2009 г.–январь 2010г.



В стадии реализации.
Открыты продажи

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ «АКЦ МИЭЛЬ»

Разработка концепции комплексной застройки участка

Расположение: г. Одинцово, Московская область

Заказчик: «ТЕКТА ГРУП»

Выполненные работы:

- Ресурсный анализ территории
- Исследование внешней среды Проекта
- Разработана концепция развития территории
- Разработана финансовая схема реализации Проекта



**В стадии реализации.
Открыты продажи**

Консультант: «Аналитический консалтинговый центр МИЭЛЬ»

Площадь: 202 000 кв.м

Время работы над Проектом: ноябрь 2009 г.–январь 2010г.

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ «АКЦ МИЭЛЬ»

Разработка концепции комплексной застройки участка Проект «Гальчино»

Расположение: Московская область

Заказчик: «Coalco»

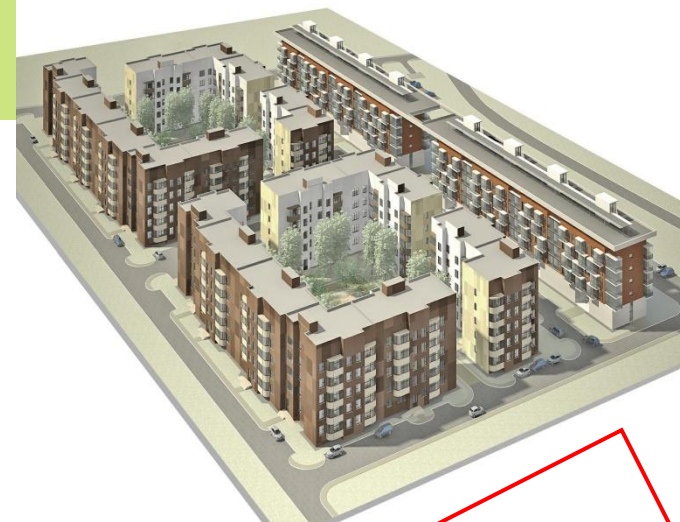
Выполненные работы:

- Комплексный анализ рынка недвижимости
- Разработана концепция застройки территории
- Разработан бизнес-план
- Проведена оценка экономической эффективности выбранной стратегии развития
- Проведена экспертиза предлагаемой концепции развития территории
- Разработаны рекомендации в целях оптимизации проекта

Консультант: «Аналитический консалтинговый центр МИЭЛЬ»

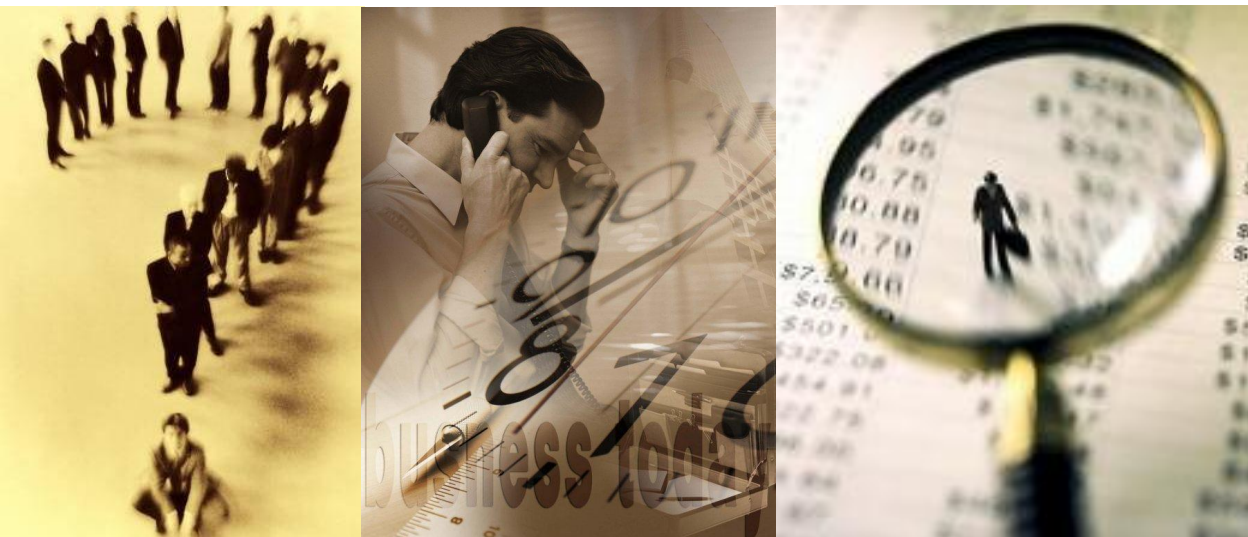
Площадь: 40 500 кв.м

Время работы над Проектом: 2010г.



**В стадии реализации.
Открыты продажи**

БЛАГОДАРИЮ ЗА ВНИМАНИЕ!



Владислав Луцков

Генеральный директор

Управляющий партнер

«АКЦ МИЭЛЬ»

Контакты

109004, Москва,
ул. Николоямская, д.40, стр. 1

Телефон: +7(495) 777-62-61

e-mail: Vladislav.Lutskov@miel.ru

www.consulting.miel.ru

