

RAMBLER&Co

# Уберизация как тренд в продаже новостроек

Евгения Владимирова  
директор департамента Рамблер.НедвижимостьRambler&Co

## Чего хотят застройщики

- **Выполнить план продаж**

CPL никогда не гарантирует продажу. Даже если лид качественный, его очень просто потерять

Текущий маркетинг не стреляет дальше телевизора, монитора и баннера. В инвентаре застройщиков нет лидеров мнений

Конкуренция на ресурсах традиционного маркетинга удорожает его стоимость, но не приносит сопоставимого эффекта

# Агент

60% денег, на покупку квартиры в новостройке это средства от продажи предыдущей квартиры. И этот бюджет находится в руках агента

Агенты — лидеры мнения и первые руки, работающие в полях


Вы не любите агентов? — да вы просто не умеете их готовить

# Всё так просто?

**И никаких рисков?** Агенты используются как дополнительный канал продаж и повышения репутации

**И никаких вложений?** Платите только по факту сделки

**Как начать?** Что может быть проще — заключить договор

 Спасибо!