

ДРАЙВЕРЫ РОСТА В НЕПРОСТОЕ ВРЕМЯ

ИЛИ ЗАЧЕМ ЧИТАТЬ КНИГУ
«ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»

/ инструкция по продажам и маркетингу в девелопменте /

Разуваев Сергей
спикер

КНИГА



Издательство: Манн, Иванов и Фербер

Тираж: 2000 экземпляров

Год: 2015

mann-ivanov-ferber.ru

ОБ АВТОРАХ

10 лет

1 000 000 м²

10 периметров

Тюмень, Екатеринбург, Казань,
Новосибирск, Омск, Сургут,
Ставрополь, Вологда, Ульяновск, Пафос

PROESTATE®
2015 г.



Сергей Разуваев

— директор ГК «Маркетинг-Консультант».
(www.gmk.ru)

Обладает уникальным опытом работы с крупными региональными девелоперами. Имеет ряд авторских разработок. Является признанным экспертом в комплексном продвижении крупных строительных объектов. Предпочитает агрессивный маркетинг и специализируется на прорывных стратегиях. Лично обошел сотни строительных площадок в России и по всему миру.

Автор книги «Маркетинг за МКАДом».



Ольга Донская

— работала в ГК «Маркетинг-Консультант»
руководителем Центра стратегических разработок.

Консультировала менеджеров высшего звена девелоперских и строительных компаний в 12 регионах страны по вопросам стратегического маркетинга, вывода новых проектов и повышения отдачи от инвестиций.

Продолжает специализироваться на маркетинге в девелопменте.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ
«ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»

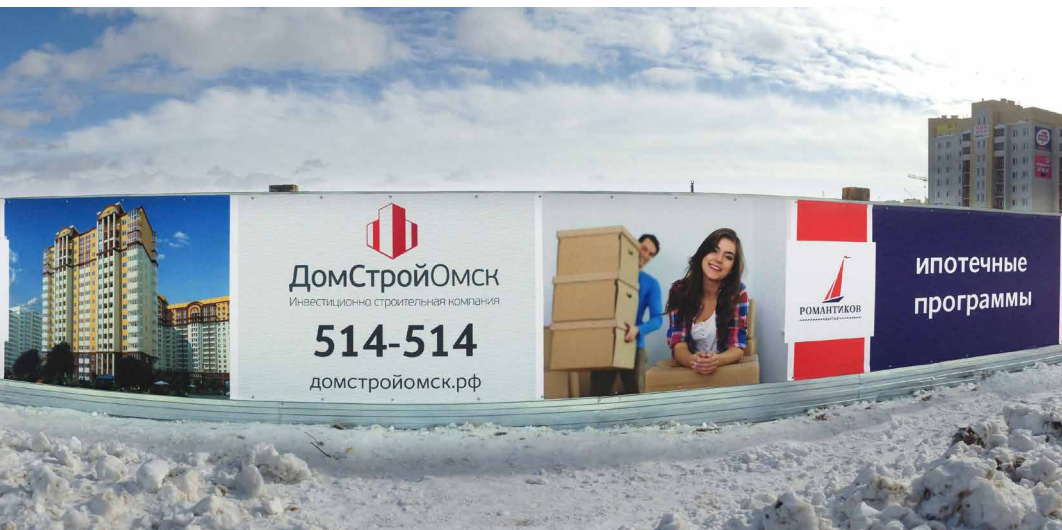
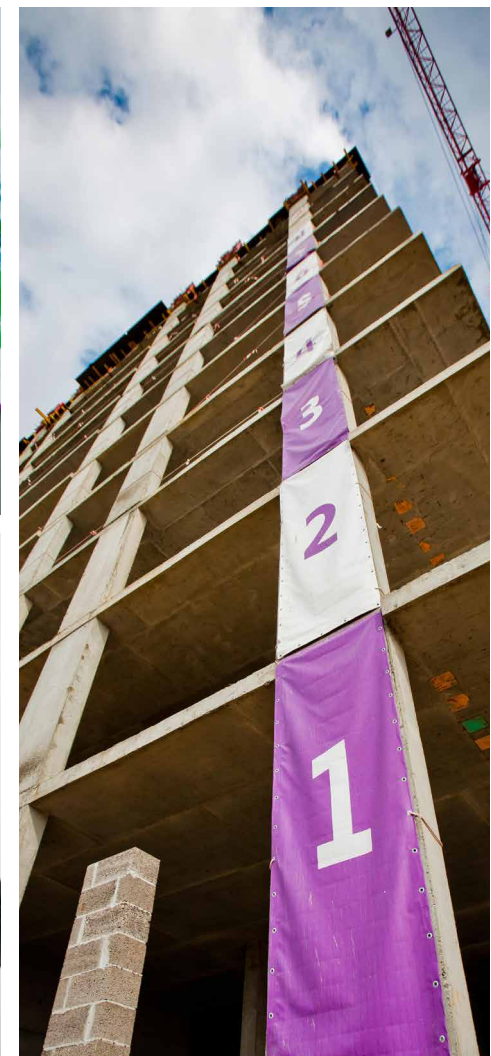
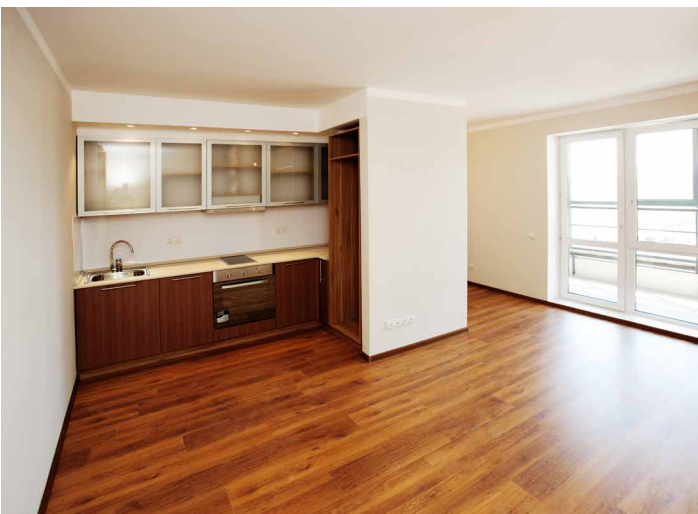


СТРОЙКА КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ

- Забор строительной площадки
- Навигация
- Строительная техника
- Визуализация динамики
- Демоофис
- Демозтаж
- Шоу-рум
- Строящийся дом
- Чистота
- Строительный городок

ДРАЙВЕР №1

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ
«ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»

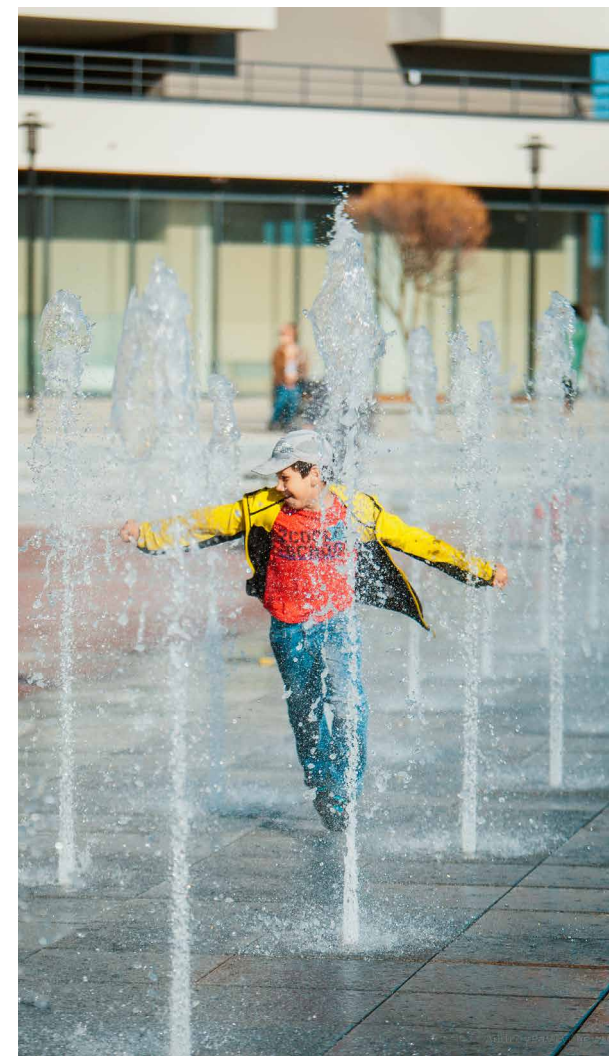


ПРОДУКТ как фундамент успеха

- Эргономика и квартирография
- Благоустройство
- Концепция и нейминг

ДРАЙВЕР №2

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ
«ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»



PROESTATE®
2015 г.

ПРОДУКТ КАК ФУНДАМЕНТ УСПЕХА

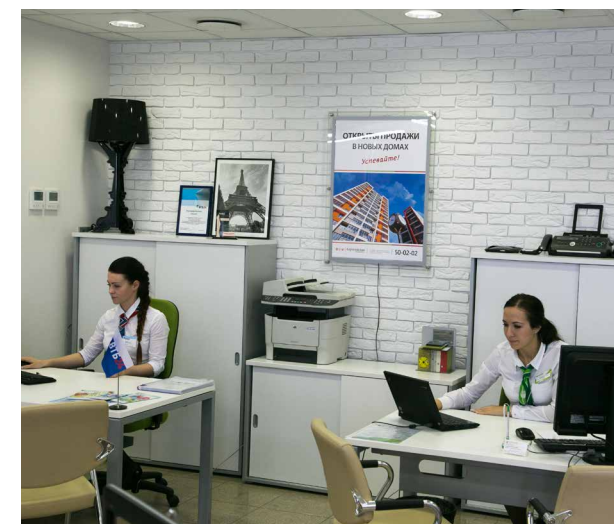
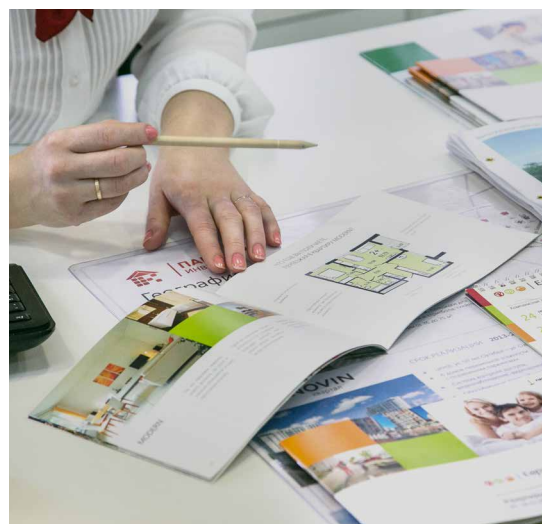
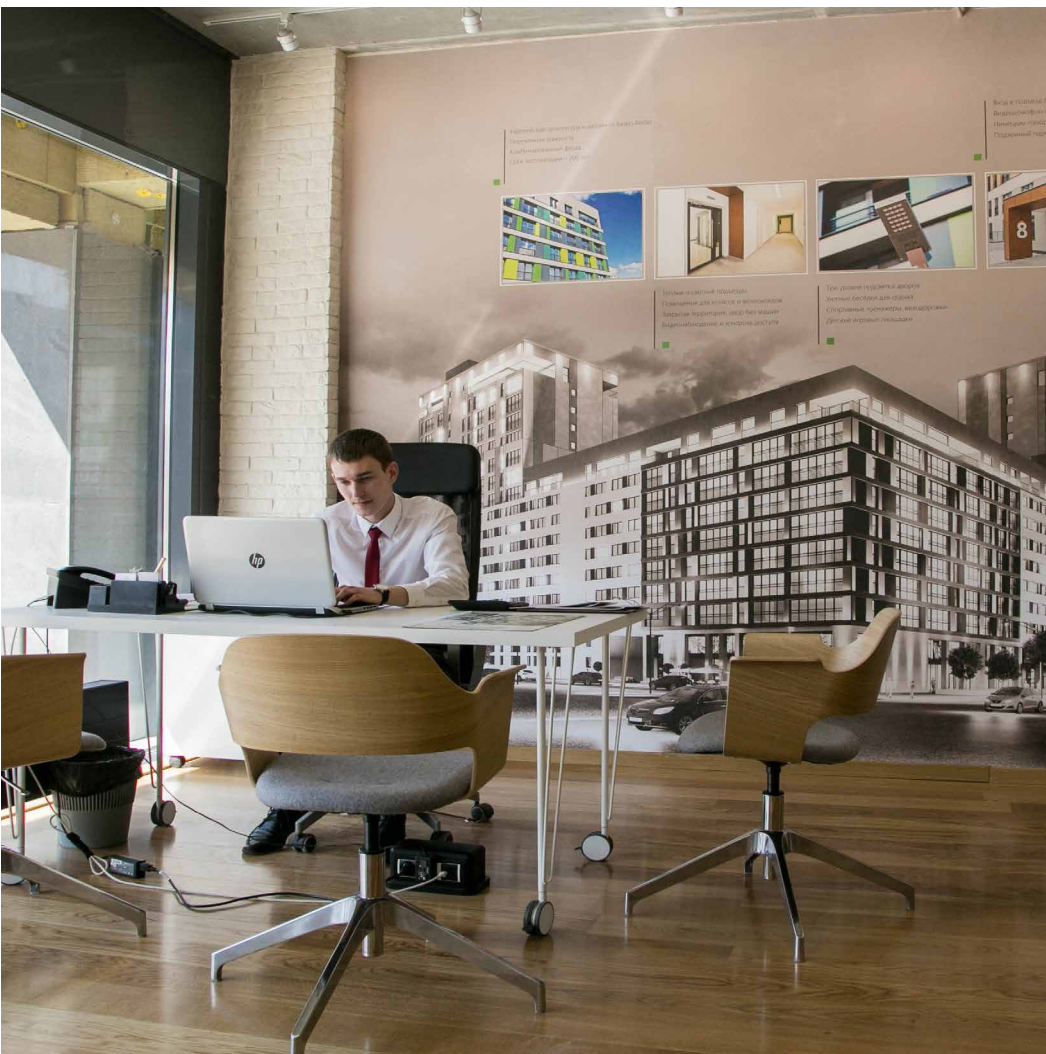
страницы 61 - 86

СЕКТОР ПРОДАЖ КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ ДЕВЕЛОПЕРА

- Персонал и его функционал
- Мотивация и обучение сотрудников
- Атрибуты продаж

ДРАЙВЕР №3

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ «ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»





ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ

- Канал продаж
- Стоимость
- Инструменты доступности

ДРАЙВЕР №4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ «ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»

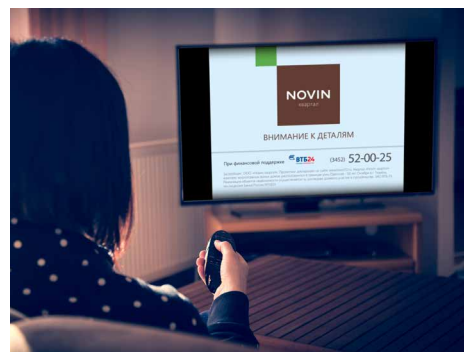
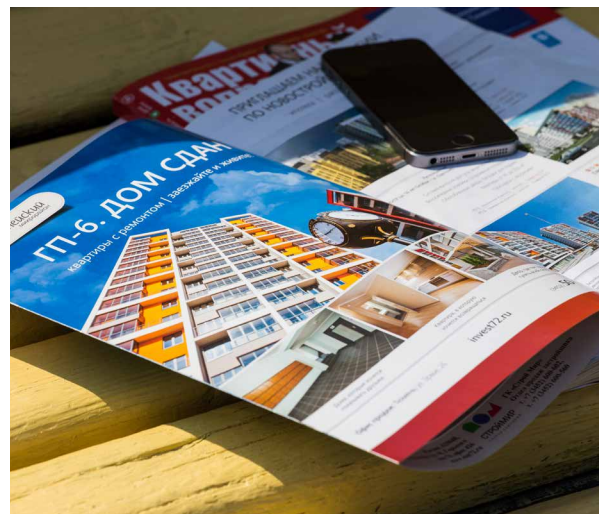


АГРЕССИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

- КРІ
- Рекламные кампании
и инструменты планирования
- Мероприятия
- Маркетинговый бюджет

ДРАЙВЕР №5

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КНИГИ «ДО ПОСЛЕДНЕГО КВАДРАТНОГО МЕТРА»



PROESTATE®
2015 г.

АГРЕССИВНОЕ
ПРОДВИЖЕНИЕ

страницы 141 - 168

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

— *Остались вопросы? Давайте обсудим!*

8 800 200 07 29 | razuvaev@gmk.ru