

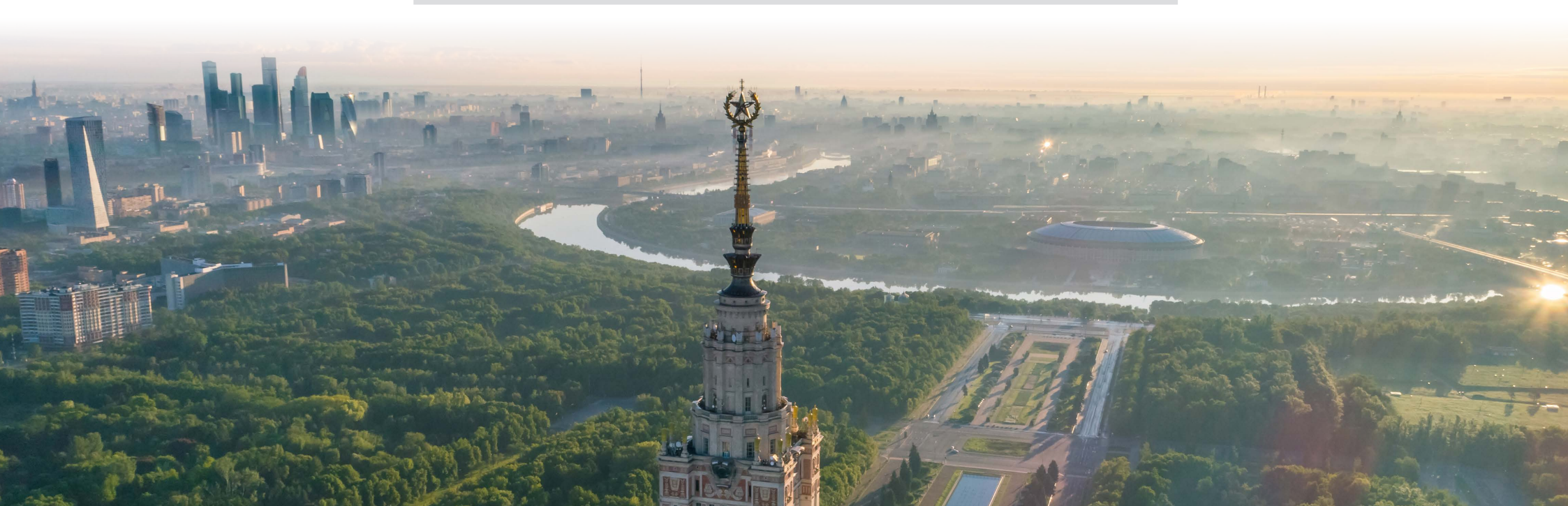


ПРОФЕССИОНАЛЫ
В КОМПЛЕКСНОМ УПРАВЛЕНИИ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Pro FM создает уникальные продукты на стыке инновационных технологий для автоматизации бизнес-процессов с целью улучшения качества и минимизации затрат в управлении недвижимостью.

Миссия компании – повышать инвестиционную привлекательность объектов наших клиентов, предоставляя полный комплекс услуг высокого качества в области управления недвижимостью.

Pro FM – это команда профессионалов с многолетним опытом, позволяющим решать самые сложные задачи в области управления недвижимости.



БОЛЬШИНСТВО СОВРЕМЕННЫХ УК
ИМЕЮТ КОРНИ ИЗ СТРОИТЕЛЬСТВА
И ДЕВЕЛОПМЕНТА, А НЕ ИЗ
СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

ОТСУТСТВИЕ ПРОФ. СТАНДАРТОВ
ВЕДЕТ К ОТСУТСТВИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ

РЫНКУ УПРАВЛЕНИЯ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ БОЛЬШЕ 20 ЛЕТ,
НО НА НЕМ ДО СИХ ПОР НЕТ
ЕДИНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ СТАНДАРТОВ

НА РЫНКЕ РФ ТОЛЬКО
РАЗВИВАЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ CAFM



ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ:

НОВАЯ ЭКОНОМИКА –
ЭКОНОМИКА ОЩУЩЕНИЙ

НОВЫЕ МОДЕЛИ ОБСЛУЖИВАНИЯ
НОВЫЕ МЕТРИКИ

ИНФОРМАЦИОННАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ ТАК ЖЕ ВАЖНА,
КАК И ФИЗИЧЕСКАЯ

ИЗМЕНЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ВЕДЕТ К РОСТУ ПРОФЕССИОАЛИЗМА
СОТРУДНИКОВ. ПЕРСОНАЛ ОСТАЕТСЯ
КЛЮЧЕВЫМ РЕСУРСОМ УК.

СБОР ИНФОРМАЦИИ ДАЕТ
ПОТЕНЦИАЛ К НАКОПЛЕНИЮ,
ОБРАБОТКЕ И УМЕНЬШЕНИЮ
ЧИСЛА НЕ ВЕРНО ПРИНИМАЕМЫХ
РЕШЕНИЙ.

ЛОКАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ:

ИЗМЕНЕНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ
РЫНКА И ПОЯВЛЕНИЕ
ОТРАСЛЕВЫХ АССОЦИАЦИЙ

БАНКИ СТАНОВЯТСЯ
КРУПНЕЙШИМИ СОБСТВЕННИКАМИ
ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ И НАЧИНАЮТ
ФОРМИРОВАТЬ FM СТРАТЕГИИ

SHARING ECONOMY НАПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИВАЮТСЯ КАК В СЕГМЕНТАХ
B2C, ТАК И В СЕГМЕНТЕ B2B

ВЫСОКАЯ ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ
В СВЯЗИ С НИЗКИМИ ТЕМПАМИ
ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА РЫНКА
(НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО)



VISITORS MANAGEMENT

- Системы visitors control
- Easy access модели
- Самостоятельное управление заявками в офисе арендатора

CLOUD CAFM

- Удаленное управление сервисом
- Удобство использования в распределенных офисах
- Системное хранение и обработка информации

PARKING MANAGEMENT

- Разработка концепций монетизации паркинга
- Тонкая настройка сервисов и управление
- Широкие возможности оплаты услуг

CO-WORKING FM

- Потенциал оказания FM услуг для коворкингов
- Потенциал увеличения количества оказываемых услуг FM компанией за счет оператора коворкинга

	SERVICE DRIVEN MODEL	DATA DRIVEN MODEL
Управление взаимоотношениями с заказчиками	Гибкость, оперативное решение вопросов заказчика, тесный контакт Account менеджера и представителя заказчика	Системный подход в принятии решений по договору с заказчиком, принятие решений на основе анализа информации
Управление персоналом	Формирование индивидуальной команды для заказчика, обучение и наставничество	Формирование команды под индивидуальный кейс заказчика с учетом анализа hard и soft skills и совместимости персонала. Точечное обучение и развитие дополнительных навыков.
Управление качеством	Соблюдение SLA по договору, соблюдение внутренних стандартов качества	Системный подход к управлению качеством на основе разработанной в компании модели показателей эффективности.
Бизнес-процессы	Настраиваются под индивидуальные потребности заказчика.	Дополняются в целом по компании исходя из добавления новых условий взаимодействия с заказчиком.

НЕПРЕРЫВНОЕ УЛУЧШЕНИЕ
ПРОЦЕССОВ УСПЕШНОЙ
УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ.



- ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ
- ЧЕСТНОСТЬ И ОТКРЫТОСТЬ
- НЕТ НЕРЕШАЕМЫХ ВОПРОСОВ
- ГИБКОСТЬ



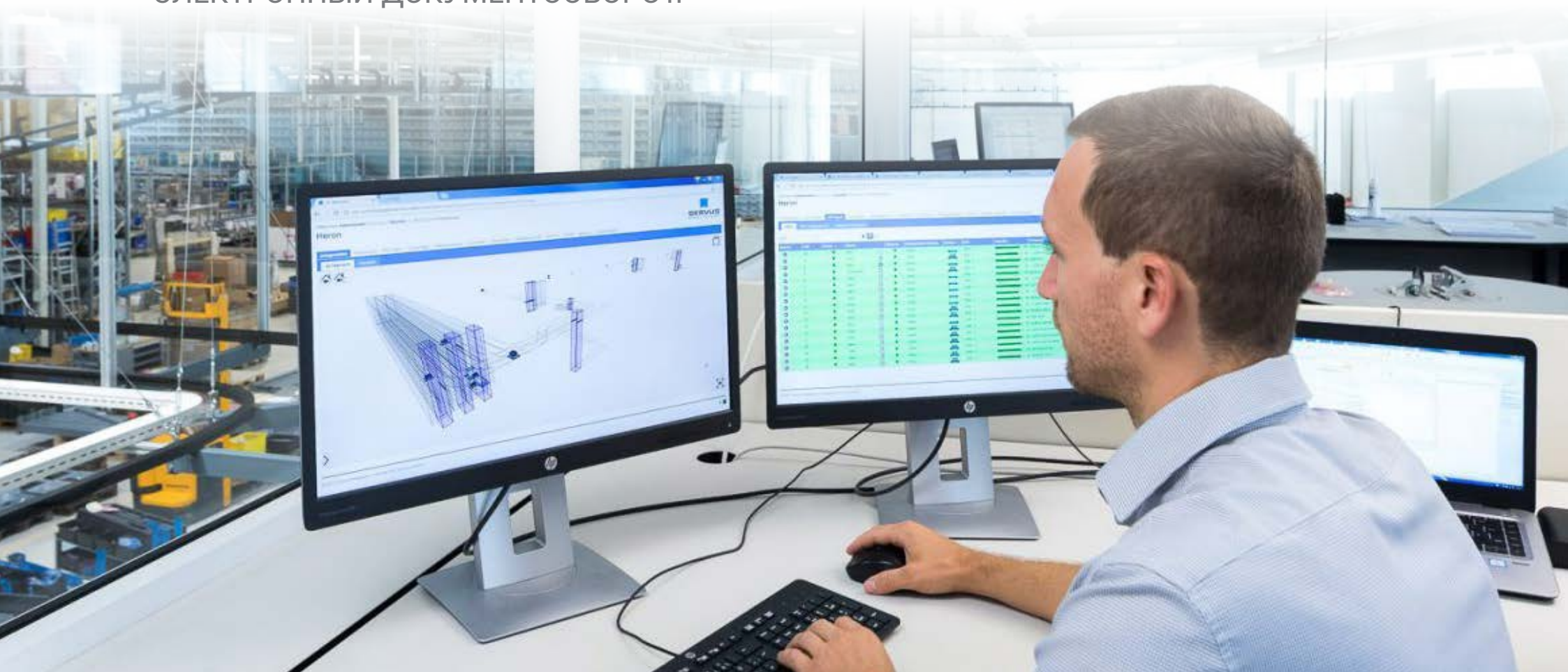
- ПЕРСОНАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- КОМАНДНАЯ ИГРА
- ПОНЯТНЫЕ И ОПИСАННЫЕ ПРОЦЕССЫ
- ОБУЧЕНИЕ И НАСТАВНИЧЕСТВО



- ПРИНЦИПЫ WIN-WIN И FAIR PRICE;
- SLA;
- КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА;
- ДИВЕРСИФИКАЦИЯ.



- CAFM;
- HELP DESK;
- CRM;
- ЗАКУПКИ И СКЛАД;
- ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ.



- ТЕСНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ОБОРУДОВАНИЯ;
- ДОСТУП К АКТУАЛЬНЫМ БАЗАМ ЗНАНИЙ;
- ВНУТРЕННЕЕ ОБУЧЕНИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ НОВЫХ ЗНАНИЙ В КОМПАНИИ;
- ОБМЕН ОПЫТОМ.





АЛЕКСАНДР УСТИНОВ
Директор по развитию
Professional FM
au@pro-fm.com