ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ БРИФ · ЧЕК-ЛИСТ · ВОРОНЕЖ

План роста продаж ГК «Развитие»

Пошаговый план, как собрать данные и построить маркетинговую стратегию, которая увеличит продажи квартир в Воронеже. Первая часть уже собрана по открытым источникам: **что продвигаем** и **с кем конкурируем**. Вторая часть — сквозной чек-лист: какие данные нужны для полной стратегии, где их взять и на что каждый шаг влияет в продажах.

`Гео: только Воронеж` `15 строящихся ЖК` `8 ЖК с готовыми квартирами` `№1 в регионе по ЕРЗ, 27,5%`

Как план увеличивает продажи

Продажи застройщика раскладываются на пять множителей. Каждый шаг чек-листа находит, какой из них у конкретного ЖК самый слабый, и под него подбираются инструменты.

```
Сделки = Трафик × CR в заявку × CR заявка → показ × CR показ → сделка
Выручка = Сделки × Средний чек
```

Пример: если заявок много, но до офиса доезжает каждый десятый, наращивать рекламный бюджет бессмысленно. Сначала чиним обработку заявок и нагрев.

`Собрано` найдено в открытых источниках `От компании` внутренние данные

`Сделаю сам` исследование без участия компании

ЧАСТЬ 1

Что продвигаем

Портфель компании в Воронеже по данным rzv.ru. Для стратегии удобно разделить его на четыре продуктовые линейки: у каждой своя задача в продажах и своя аудитория.

МАРЖА

Бизнес-класс, 4 ЖК

Метрополь, Эклипс, Люмен, Романовский. Цена от 4,3 до 7,6 млн ₽, до 176,5 тыс. ₽/м².

ОБЪЁМ

Стандарт, 11 ЖК

Аэро Сити, Домино, Мармелад, Суворов-Сити 2, Флора, Квартал 45, Заря, Зарядье, Никитинские сады, Авиапарк, Октябрьский квартал. Цена от 2,7 до 4,0 млн ₽.

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ

Готовые квартиры, 8 ЖК

Дом Архитектора, Чехов, Маяковский, Галактика 2|3, Октябрьский, Молодёжный, Суворов-Сити, Дом Офицеров. От 3,5 до 9,3 млн ₽.

ДОПРОДАЖА

Коммерция, кладовки, паркинг

Помещения в ЖК, БЦ «Синтез», «Сенатор», «Паркер». Кладовки и машино-места, на сайте идёт «гаражная распродажа».

Строящиеся ЖК

ЖК	РАЙОН	КЛАСС	ЦЕНА ОТ	СДАЧА
Метрополь	Центральный	Бизнес	4,3 млн ₽	III кв. 2026
Эклипс	Центральный	Бизнес	7,6 млн ₽	III кв. 2030
Люмен	Коминтерновский	Бизнес	4,5 млн ₽	IV кв. 2027
Романовский	Ленинский	Бизнес	4,8 млн ₽	IV кв. 2027
Мармелад	Левобережный	Стандарт	2,7 млн ₽	IV кв. 2029
Флора	Центральный	Стандарт	2,9 млн ₽	IV кв. 2028
Авиапарк	Шилово	Стандарт	3,0 млн ₽	IV кв. 2028
Суворов-Сити 2	Ленинский	Стандарт	3,2 млн ₽	II кв. 2030
Октябрьский квартал	Ленинский	Стандарт	3,2 млн ₽	II кв. 2030
Никитинские сады	Коминтерновский	Стандарт	3,3 млн ₽	I кв. 2028
Заря	Левобережный	Стандарт	3,5 млн ₽	II кв. 2029
Аэро Сити	Левобережный	Стандарт	3,8 млн ₽	III кв. 2031
Домино	Коминтерновский	Стандарт	3,8 млн ₽	IV кв. 2027
Квартал 45	Коминтерновский	Стандарт	4,0 млн ₽	II кв. 2028

ЖК	РАЙОН	КЛАСС	ЦЕНА ОТ	СДАЧА
Зарядье	Коминтерновский	Стандарт	4,0 млн ₽	IV кв. 2028

Рычаги сделки на сайте: ипотека от 6% (Сбер, Альфа-Банк, ВТБ, Дом.РФ), семейная и военная ипотека, маткапитал, рассрочка до 18 месяцев, онлайн-покупка. Акции: скидки на бизнес-класс до 1,8 млн ₽, распродажа со скидкой 20%, отделка в подарок.

ЧАСТЬ 2

Прямые конкуренты в Воронеже

Топ-10 застройщиков Воронежской области по объёму текущего строительства (ЕРЗ, сентябрь 2026). «Развитие» строит в 1,7 раза больше ближайшего конкурента. Конкуренция идёт на уровне конкретных ЖК: покупатель сравнивает дома в одном районе и одной цене.

#	ЗАСТРОЙЩИК	СТРОИТСЯ, М²	ЖК	ДОМОВ
1	**ГК «Развитие»**	**519 622**	**15**	**28**
2	ДСК	304 122	8	16
3	СК «Выбор»	130 787	6	9
4	ГК «Проект Инвест»	118 682	3	7
5	ВДК	92 633	3	5
6	ГК «ЭНКО»	77 447	3	4
7	ГК «Первоград»	70 560	4	6
8	ВСК	54 349	2	3
9	ЖБИ2-Инвест	43 064	1	3
10	ГК ВМ Group development	40 032	3	3

Кого считаем прямыми конкурентами

- **ДСК** — главный конкурент по масштабу, массовый сегмент, 8 ЖК.
- **СК «Выбор»** и **ГК «Проект Инвест»** — следующие по объёму, пересекаются с линейкой «Стандарт».

- **ВДК, «ЭНКО», «Первоград»** — точечные конкуренты: важны там, где их ЖК стоят рядом с ЖК «Развития».

Точный список прямых конкурентов для каждого приоритетного ЖК составлю на шаге 3: район, класс, цена за м², срок сдачи.

ЧАСТЬ 3

Сквозной чек-лист: что собрать для полной стратегии

Шесть шагов идут по порядку: каждый опирается на данные предыдущего. Инструменты продвижения выбираются только на шаге 6, после того как утверждены цель, сегменты и УТП.

01 Продукт и цель

Решаем, какие ЖК продвигаем в первую очередь и какой результат считаем успехом.

- [ ] Портфель ЖК Воронежа: классы, цены, сроки сдачи — Собрано
  rzv.ru, собрано выше
- [ ] Способы покупки и действующие акции — Собрано
  rzv.ru, собрано выше
- [ ] Остатки лотов по каждому ЖК и план продаж на год — От компании
  Где горит план, туда и направляем усилия
- [ ] Темп продаж по ЖК, сделок в месяц — От компании
  Отстающие ЖК — первые кандидаты в приоритет
- [ ] Маржинальность по ЖК и линейкам — От компании
- [ ] 1–3 приоритетных ЖК, которые утверждает руководство — От компании
- [ ] Цель по SMART на 3–6 месяцев — Сделаю сам
  Например: +N сделок по ЖК «X» к дате при стоимости сделки не выше текущей

Результат шага: список приоритетных ЖК и утверждённая цель.

02 Воронка и текущие цифры

Находим этап, где теряется больше всего покупателей.

- [ ] Заявки в месяц по каждому ЖК и источнику — От компании
  Директ, агрегаторы, соцсети, агентства, сарафан, офис
- [ ] Конверсия по этапам: заявка → показ → бронь → ДДУ — От компании
- [ ] Стоимость заявки и сделки по каналам — От компании
- [ ] Средний чек и доли оплаты: ипотека, рассрочка, наличные, маткапитал — От компании
- [ ] Доля сделок через агентства недвижимости и размер комиссии — От компании
- [ ] Средний срок от заявки до сделки — От компании
- [ ] Скорость и качество обработки заявок — Сделаю сам
  Тайный покупатель: звонок, форма на сайте, чат, заявка с Циан и Авито

Результат шага: воронка по приоритетным ЖК и слабый этап, который чиним первым.

03 Рынок и конкуренты

Понимаем, с какими ЖК сравнивают наши, и ищем, чем выделиться.

- [ ] Топ-10 застройщиков Воронежа по объёму строительства — Собрано
  ЕРЗ, собрано выше
- [ ] Карта конкурентов для каждого приоритетного ЖК — Сделаю сам
  2–3 ЖК в том же районе и классе: цена за м², срок сдачи, планировки, отделка, инфраструктура
- [ ] Финансовые условия конкурентов — Сделаю сам
  Ставки ипотеки, рассрочка, скидки, trade-in
- [ ] Реклама конкурентов — Сделаю сам
  Яндекс Директ, Циан, Авито, Домклик, Яндекс Недвижимость, VK, Telegram, наружная реклама

- [ ] Сайты, квизы и офферы конкурентов — Сделаю сам
- [ ] Отзывы о «Развитии» и конкурентах — Сделаю сам
  На Циан у «Развития» 3,9 из 5 по 65 отзывам, разберу, на что жалуются
- [ ] Какие конкуренты чаще всего звучат в отказах — От компании
  Из записей звонков и опроса отдела продаж

Результат шага: таблица сравнения по каждому приоритетному ЖК и список сильных сторон, которых нет у конкурентов.

04 Аудитория

Выделяем сегменты покупателей под каждый приоритетный ЖК.

- [ ] Профиль покупателей из CRM — От компании
  Возраст, состав семьи, где живут сейчас, цель покупки (жить или инвестировать), способ оплаты
- [ ] Причины отказов — От компании
  Записи звонков, комментарии в CRM, опрос менеджеров
- [ ] Интервью: 5–7 недавних покупателей и 3–5 отказников — От компании
  Контакты даёт компания, интервью провожу я
- [ ] Сегменты: боли, страхи, желания, JTBD — Сделаю сам
  Семьи на семейной ипотеке, первое жильё, бизнес-класс, инвесторы, покупатели из области

Результат шага: 3–5 сегментов с описанием, из-за чего они покупают и что их останавливает.

05 Упаковка

Проверяем, убеждает ли то, куда ведёт реклама, и формулируем УТП.

- [ ] Сайт, соцсети, текущее позиционирование — Собрано
  «Один из крупнейших девелоперов Воронежской области», собрано

- [ ] Аудит страниц приоритетных ЖК на rzv.ru — Сделаю сам
  Первый экран, оффер, формы, скорость, мобильная версия, путь до заявки
- [ ] Аудит карточек ЖК на Циан, Авито, Домклик, Яндекс Недвижимость — Сделаю сам
- [ ] Брендбук, презентации ЖК, скрипты продаж — От компании
- [ ] УТП и офферы по каждому сегменту и приоритетному ЖК — Сделаю сам

Результат шага: утверждённые УТП, офферы и список правок на сайте и в карточках.

06 Инструменты и аналитика

Собираем план продвижения и настраиваем измерение результата.

- [ ] Текущие каналы и бюджеты по месяцам — От компании
- [ ] Доступы: Яндекс Метрика, Директ, CRM, коллтрекинг — От компании
- [ ] Есть ли сквозная аналитика от рекламы до ДДУ — От компании
- [ ] Каналы, которые пробовали без результата — От компании
- [ ] База жильцов для допродаж и рекомендаций — От компании
  Кладовки, паркинг, реферальная программа
- [ ] План по блокам: охват → захват → нагрев → сделка → допродажа → удержание → рекомендации — Сделаю сам
  Со сроками, бюджетом и KPI для каждого блока

Результат шага: документ «Маркетинговая стратегия ГК „Развитие“, Воронеж» с планом запуска.