



## БИЗНЕС – СЕМИНАР

### «Маркетинговая аналитика для Агентств недвижимости»

10 июня  
10:00–13:00

модератор Епишина Э.Д



#### Кейс-технологии от Михаила Хорькова

*руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости, заместитель председателя комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов, САКРН*

##### 1. Как подготовить статистику и аналитику, которая будет интересна современным Медиа.

###### 1.1. Работа с массовой аудиторией

- Ищем уникальную информацию внутри компании
- Спорим с официальной статистикой
- Предлагаем рынку новые индикаторы и новый взгляд на рынок

###### 1.2. Работа с профессиональной аудиторией

- Создаем качественную систему сбора и обработки данных
- Доказываем, что владеем глубокими знаниями
- Демонстрируем широту показателей и возможностей компании



#### Кейс-технологии от Эльвиры Епишиной

*председатель комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов, директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг», САКРН*

##### 2.1. Что предлагают Застройщики: дифференциация товара по классам / подклассам качества:

- Современное развитие подклассов многоквартирного жилья массового сегмента: от «жесткого эконома» и «стандарта» до «комфорт-плюс»;
- Современное развитие новостроек повышенной комфортности в столичных городах и регионах.

##### 2.2. За что готов платить Покупатель:

- «Элит» класс, почему не действует принцип «как корабль назовёшь – так он и поплывёт»;
- Развитие евроформата: подмена понятий товара различного качества;
- За какие опции в новостройках Покупатель готов «голосовать» рублем, а за какие нет.

##### 2.3. Как агенту / брокеру решить правильно задачи в виде неравенств:

- «эконом+» ≠ «комфорт»;
- «комфорт+» ≠ «бизнес»;
- «бизнес» ≠ «элит».



## Практика от Дмитрия Казакова

*Индивидуальный предприниматель, аналитик – маркетолог, ААРН*

### «Рынок жилья Челябинска. Особенности и основные характеристики»

- Практика мониторинга локального рынка недвижимости



## Кейс-технологии от Максима Репина

*директор ООО «ОМЭКС», член комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов, САКРН*

### «Как сделать комментарии эксперта от Агентства недвижимости ценными для СМИ»

- Профессиональный опыт эксперта плюс системный мониторинг рынка главный информационный капитал для продвижения Агентства недвижимости.
- Что делает мнения Эксперта компетентными и объективными.
- Как «воспитать» Эксперта в Агентстве недвижимости.
- Когда и где публиковать комментарии Эксперта, чтобы «зацепить» аудиторию в СМИ и социальных сетях.