



АКАДЕМИЧЕСКИЙ

Команда «Академический»

Мы — команда молодых амбиционных экспертов в области маркетинга и дeвeлoпмeнтa влюбленных в продукт, который мы строим и продаем



Мы не ждем СПОКОЙНОЙ ЖИЗНИ

Мы обожаем быть первыми и совершать невозможное. Поэтому ставим перед собой амбициозные цели и постоянно меняемся, чтобы их достигать.

Мы замахиваемся на по-настоящему прорывные проекты, концентрируясь на результате и не боимся ошибиться — только так можно изменить продукт, представление о нем.

**Мы относимся к каждому клиенту
как к единственному: улучшить жизнь
конкретного человека — наша миссия.
Все, что мы делали — ради него**

Мы бережём друг друга

Нам бывает очень тяжело и поэтому мы заботимся о своей команде, о людях, которые вокруг.

Наш успех это мы и химии между нами, поддерживая её мы становимся сильнее. Мы помогаем друг другу быть лучшими в своем деле и это и есть команда.





Наш успех — это работа каждого из нас

Все что мы делаем сегодня, меняет наш проект завтра. Мы не делимся на творцов и исполнителей, здесь важен вклад каждого

Мы — это команда!



**Телегаева
Ксения**

она знает, как сделать самые высокие показатели GRP/TRP и чтобы SOV был самым высоким в категории. И да, эту хрупкую девушку боятся все контрагенты, так как это самый педантичный человек на планете и очень требовательный во всем



**Благодатски
Ольга**

виртуозно напишет любой текст, что даже самую обычную статью вы будите читать как захватывающий детектив. А ещё это самый добрый человек, которого вы только сможете встретить

Мы — это команда!



**Крупкина
Екатерина**

CTR, конверсия, процент отказа, директ, контекст, SMM, юзабилити анализ и ещё очень много модных терминов которыми эта хрупкая девушка оперирует лучше всех, а ещё одна свободно говорить на Английском, Испанском и немного на Французском



**Нестерова
Екатерина**

она знает все про конкурентов, даже больше чем они сами про себя. Качественный, количественный анализ, фокус группы, sawi панели и много, очень много, прям пугающе очень много Excel. Как хорошо, что в нашей команде есть Катя, которая очень любит Excel

Мы — это команда!



**Наталья
Зобнина**

мы же все знаем, что все подразделения в компании не любят маркетинг и нам очень тяжело общаться с бухгалтерией, финансистами, юристами, строителями, проектировщиками, мы же ничего не делаем и любая просьба о помощи с стороны других подразделений это сравнимо Армагеддону. Но не у нас, у нас Есть Наташа! Эта милая девушка решит любой производственный вопрос с любым подразделением. Организует весь документооборот и согласование в ускоренном режиме, а ещё всегда выбьет нам переговорную без очереди



**Голубцова
Нина**

организация всех бизнес процессов, взаимодействия с ключевыми партнерами, финансовый контроль. Можно сказать, что на хрупких плечах этой девушки одно из самых ответственных направлений в команде. А ещё она очень веселая и, если бы не она, мы бы не дотянули это этой презентации

Мы — это команда!



**Пономарева
Юлия**

в нашей работе важно работать над продуктом. Мы строим не бетонные метры, а среду и юля успешна именно в этом. Она думает, как наш продукт будет выглядеть послезавтра и это волшебная работа, так как где вы ещё сможете заглянуть в будущее



**Веселов
Александр**

ну, а я пытаюсь это все организовать так, чтобы наша работа приносила нужный результат

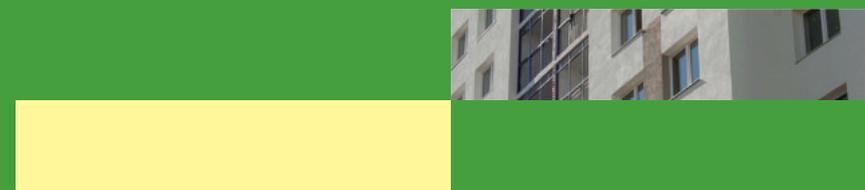
**Мы пришли в проект в июле
2017 года и вот наш результат**



Проданные площади жилой недвижимости

40%

Рост отчетного показателя



119 885 м²

08.2017-05.2018

85 918 м²

08.2016-05.2017

88 041 м²

08.2015-05.2016

Заключение договоров



61%

2 330 шт.

08.2017–05.2018

1 446 шт.

08.2016–05.2017

1 469 шт.

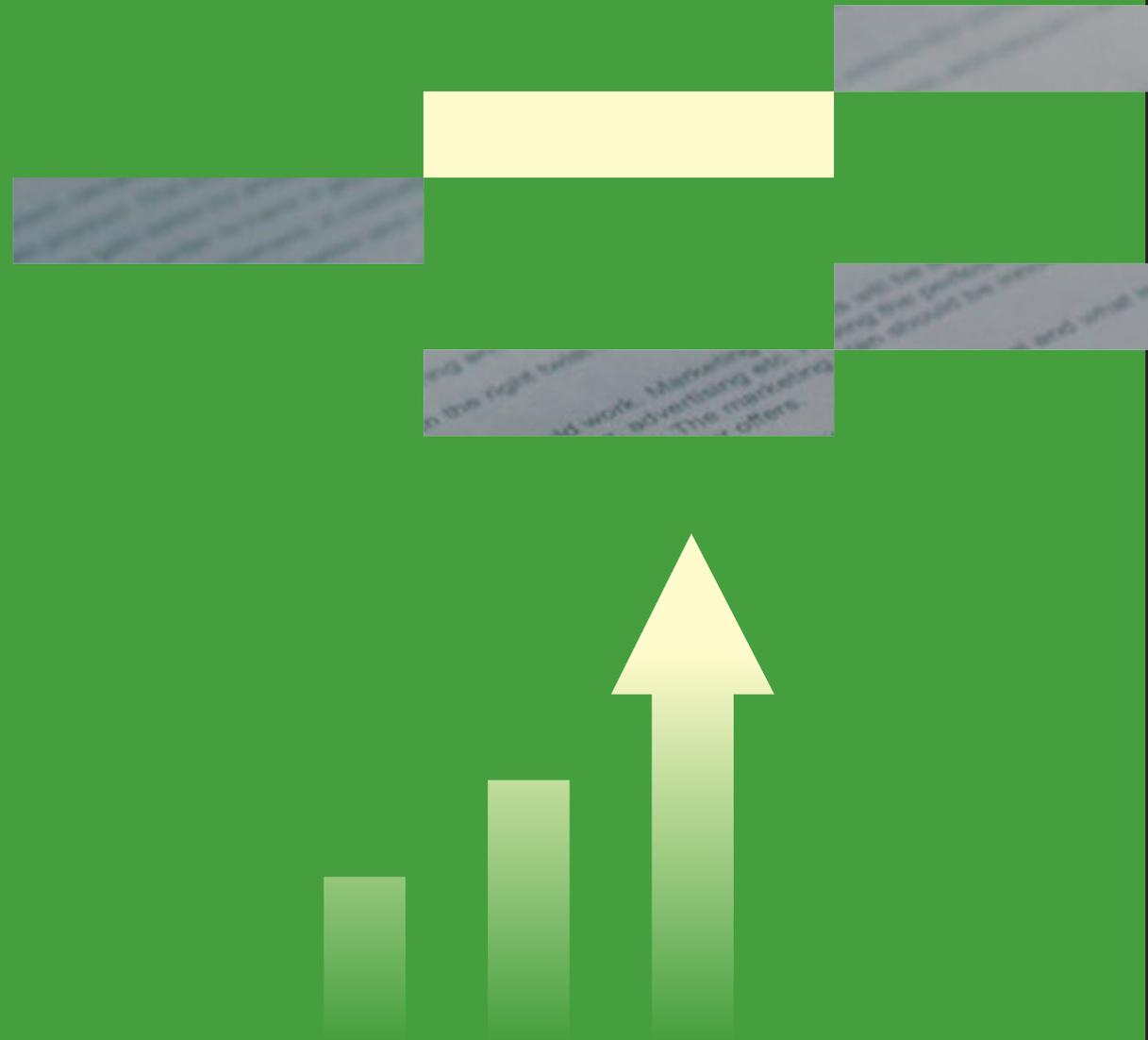
08.2015–05.2016

Рост отчетного показателя

Контрактация жилой недвижимости

38%

Рост отчетного показателя



Средняя стоимость
квадратного метра

100%

Рост отчетного показателя



Доля рынка в регионе

24%

«Академический»



Остальной рынок	26%
Группа ЛСР	18%
Атомстройкомплекс	11%
Синара Девелопмент	6%
Брусника	6%
Форум-Групп	5%
Принцип	4%

Сделки по ипотеке

53%

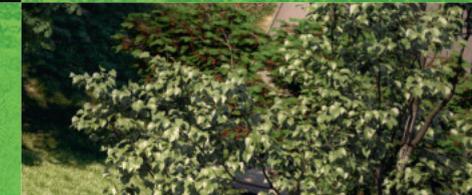
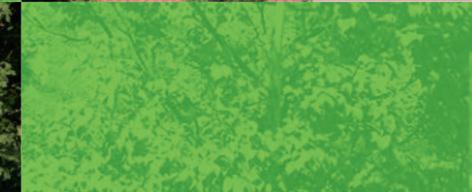
Рост отчетного показателя

Октябрь 2017 года — запуск работы
ипотечного центра в отделе продаж

по сравнению с периодом 10.2016–05.2017 гг.



Оффлайн каналы коммуникации



Количественные показатели



13%

медиадавление
на TV

7%

охват 3+
по ЦА на TV

11%

частота кон-
тактов с ЦА
на TV

5%

охват 3+ по ЦА
на радио

Рост показателей



Онлайн каналы коммуникации

Количественные показатели

64%

трафик
на сайт

63%

звонки с реклам-
ного трафика

Рост показателей



Качественные показатели

x2

эффективность предложения (отношение пользователей, совершивших целевое действие к тем пользователям, которые просмотрели планировки на сайте)

x7

конверсия в звонки с сайта (подключение CoMagic и настройки отслеживания и тегирования звонков)

Рост показателей

Поведенческие показатели

в **2,5** раза

снижение показателя отказов

x3

увеличение время

проведения на сайте

Изменение показателей



