

Команда года
STONE HEDGE

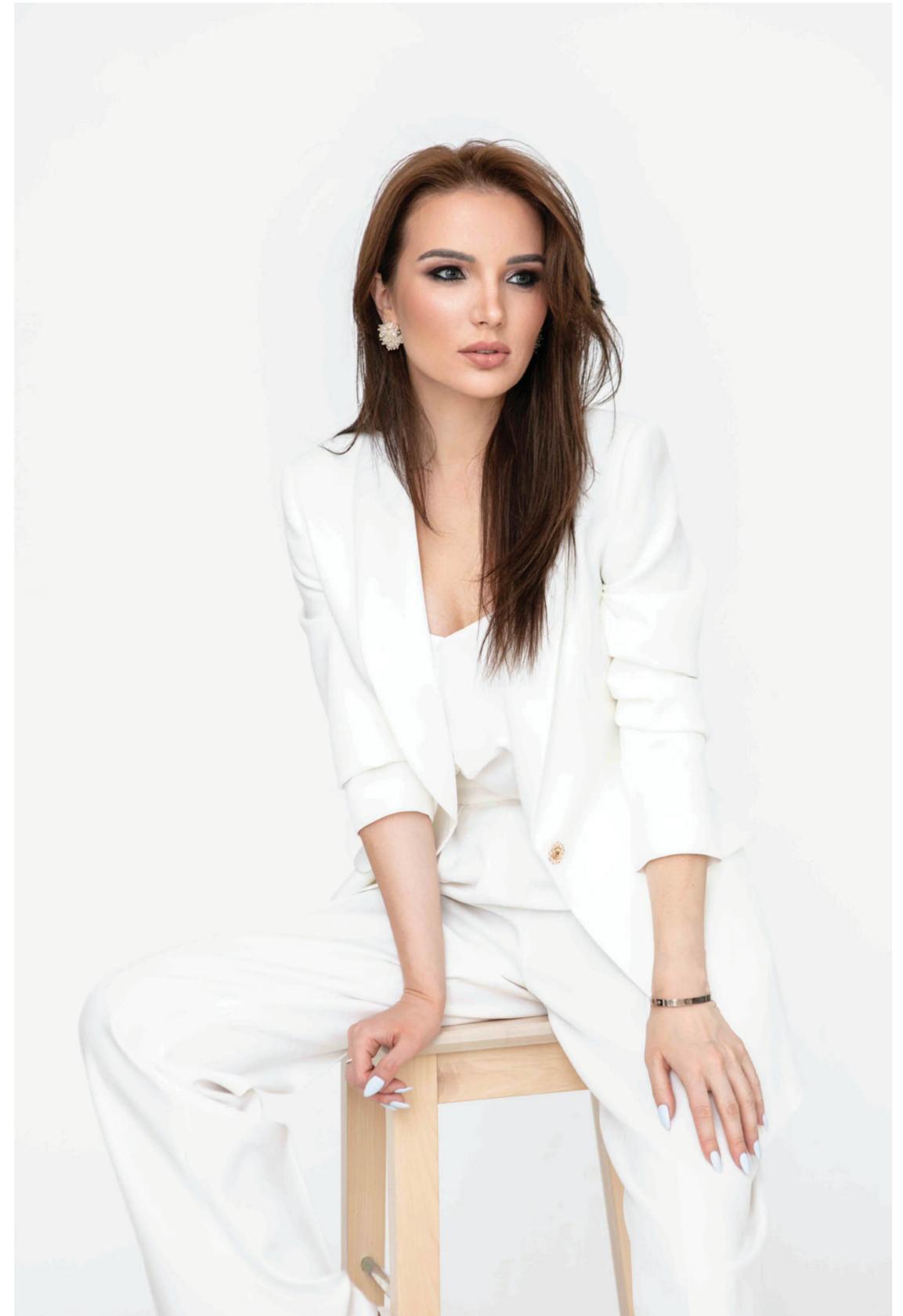
Москва 06.20 — 05.21

Амбассадор STONE HEDGE



*Важно вкладывать и раскрывать таланты:
если ты «умнее всех», ты проиграл
и как руководитель не смог собрать свою команду*

Анастасия Малкова
Управляющий партнер STONE HEDGE



Команда STONE HEDGE



ПРОДУКТ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

РЕЗУЛЬТАТ

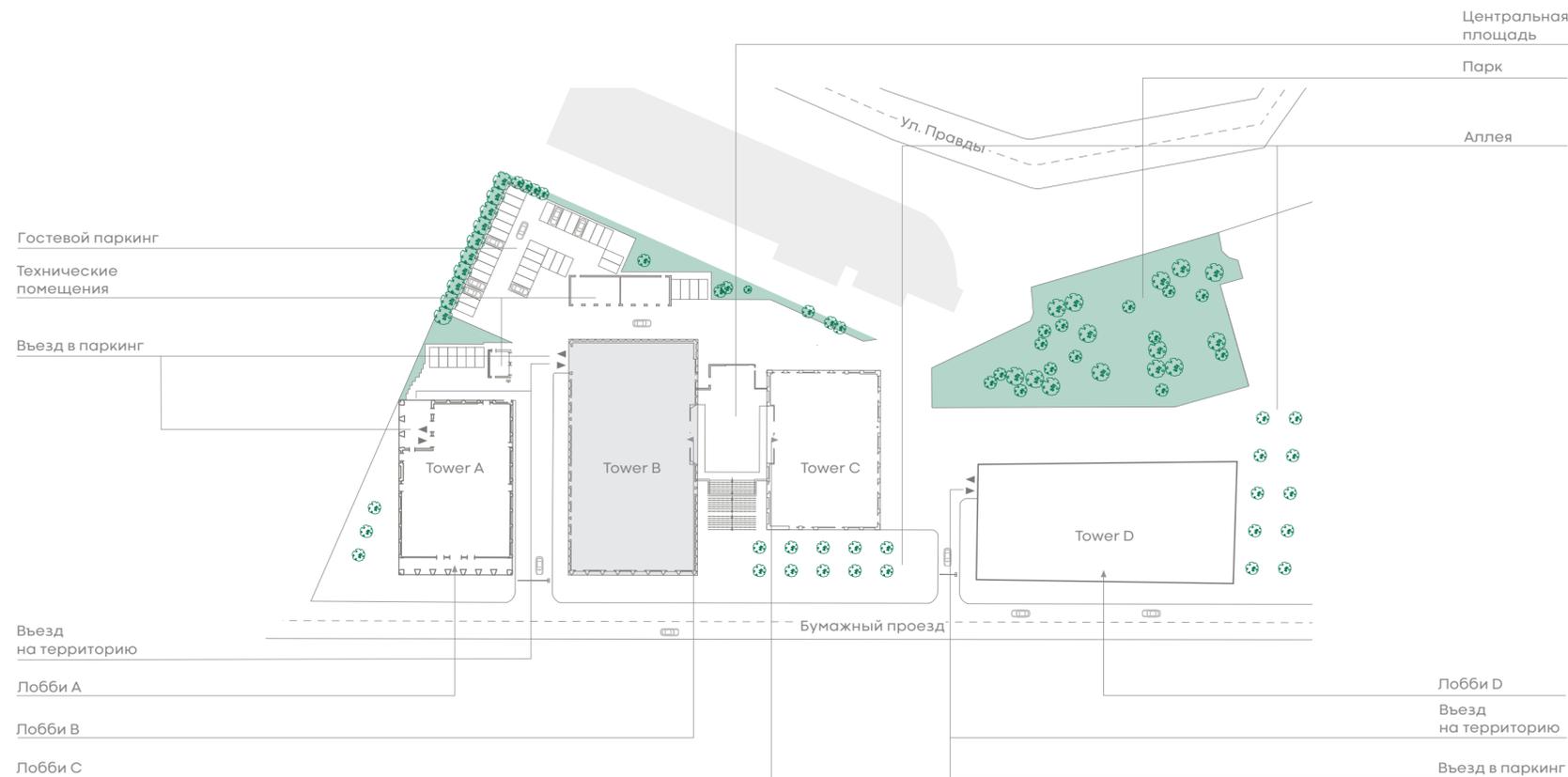


Сосредоточение всех ключевых компетенций и экспертизы inhouse позволяют создать такой продукт, систему его продвижения и реализации, что большая часть объектов продается еще до момента ввода в эксплуатацию

ПРОДУКТ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

РЕЗУЛЬТАТ



Маркетинговый инструмент: ситуационный план



Каждый сотрудник компании знает продукт так, что может «продать» его клиенту

При работе с проектом все материалы выверены до мелочей

При работе над запуском проекта используется методология SCRUM. Ключевой особенностью работы в STONE HEDGE является погружение в продукт и понимание его ключевых особенностей всеми сотрудниками компании



Маркетинговый инструмент: офис продаж

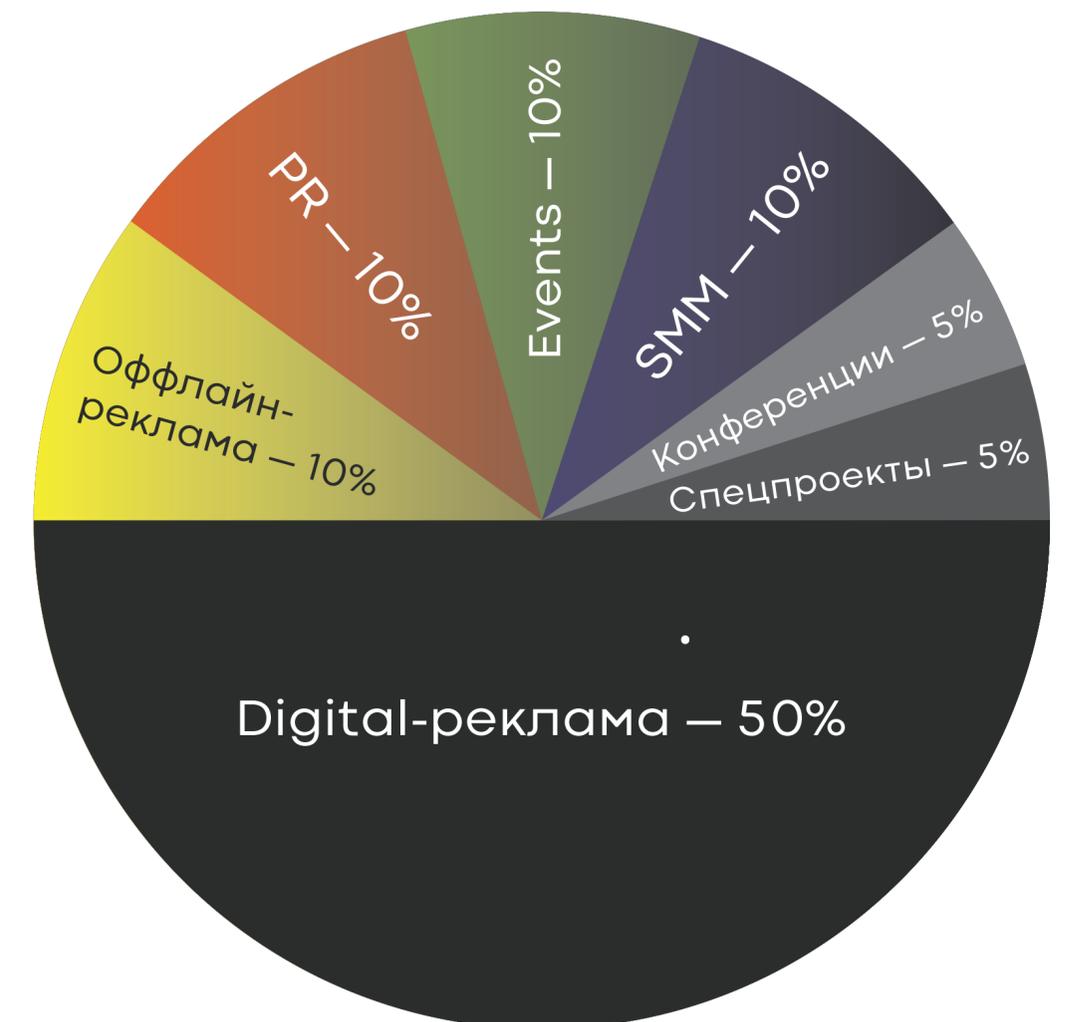
Главный принцип работы — эффективность каналов коммуникации с точки зрения потраченного бюджета и полученного результата

Цифры — это приоритет



DRP — один из ключевых показателей применяемых девелопером для анализа эффективности рекламных кампаний

Главные каналы коммуникации





- Все ежемесячные планы продаж были выполнены на 100%
- Стоимость лида снизилась на 5%
- Время контрактации в жилой недвижимости сократилось до 3-х дней, в коммерческой – от 7 до 15 дней, в зависимости от категории бюджета покупки
- Сокращен срок вывода нового продукта на рынок (в среднем на три месяца)



РЕКОРДНАЯ СКОРОСТЬ ПРОДАЖ

- Два жилых комплекса Camèo Moscow Villas на «Маяковской» и дом PLAY на «Тульской» реализованы на 100% еще до завершения строительства
- Рост повторных обращений в компанию увеличился на 15-20%

Все проекты на этапе активной реализации показывали стабильное выполнение плана продаж, на этапах закрытых продаж и старта систематически наблюдалось перевыполнение плана. В год пандемии, несмотря на ограничения и нестабильную экономическую ситуацию, **компания выполнила поставленный план продаж и реализовала все ранее построенные объекты**, как и было запланировано

STONE
BY STONE HEDGE

+7 495 432-08-41
м. Белорусская / Савеловская

Другие офисы класса А
bc-stone.ru

**Офисное здание класса А
на «Белорусской»**

Премиальный офисный квартал STONE Towers

14 000 м²
Готовность II кв. 2022

ПРОДАЖА / АРЕНДА
255 000 руб./м²

Архитектура «Цимайло Ляшенко
и Партнеры»



STONE
BY STONE HEDGE

Премиальный офисный квартал
STONE Towers*

**Офисное здание
14 000 м² класса А
на «Белорусской»**

Архитектура
«Цимайло Ляшенко
и Партнеры»

ПРОДАЖА / АРЕНДА
255 000 руб./м²

Готовность II кв. 2022

+7 495 432-08-41
м. Белорусская / Савеловская

Другие офисы класса А
bc-stone.ru

*СТОУН ТАУЭРС



STONE
BY STONE HEDGE

В составе делового
квартала STONE Towers

Готовность
через год

+7 (495) 432-08-41
м. «Белорусская»

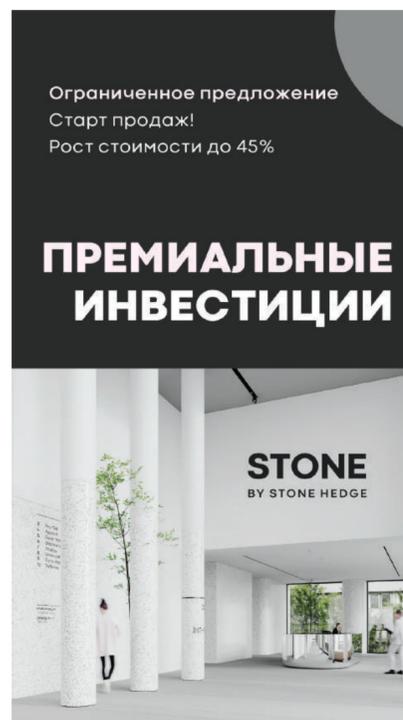
**Офисное здание класса А
14 000 м² с собственной
территорией**

ПРОДАЖА / АРЕНДА
250 000 руб./м²

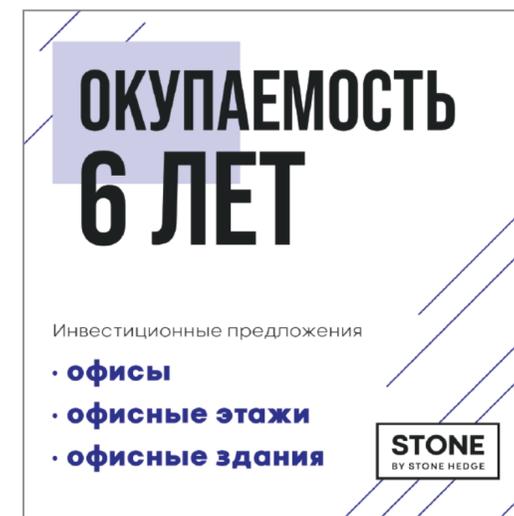
Другие предложения офисов на bc-stone.ru



Пример верстки печатного рекламного макета



Примеры digital-креативов для социальных сетей



Единая платформа проекта в социальных сетях

Telegram-канал STONE by Stone Hedge создан как платформа для оперативного информирования клиентов и брокеров о развитии бренда и его проектов

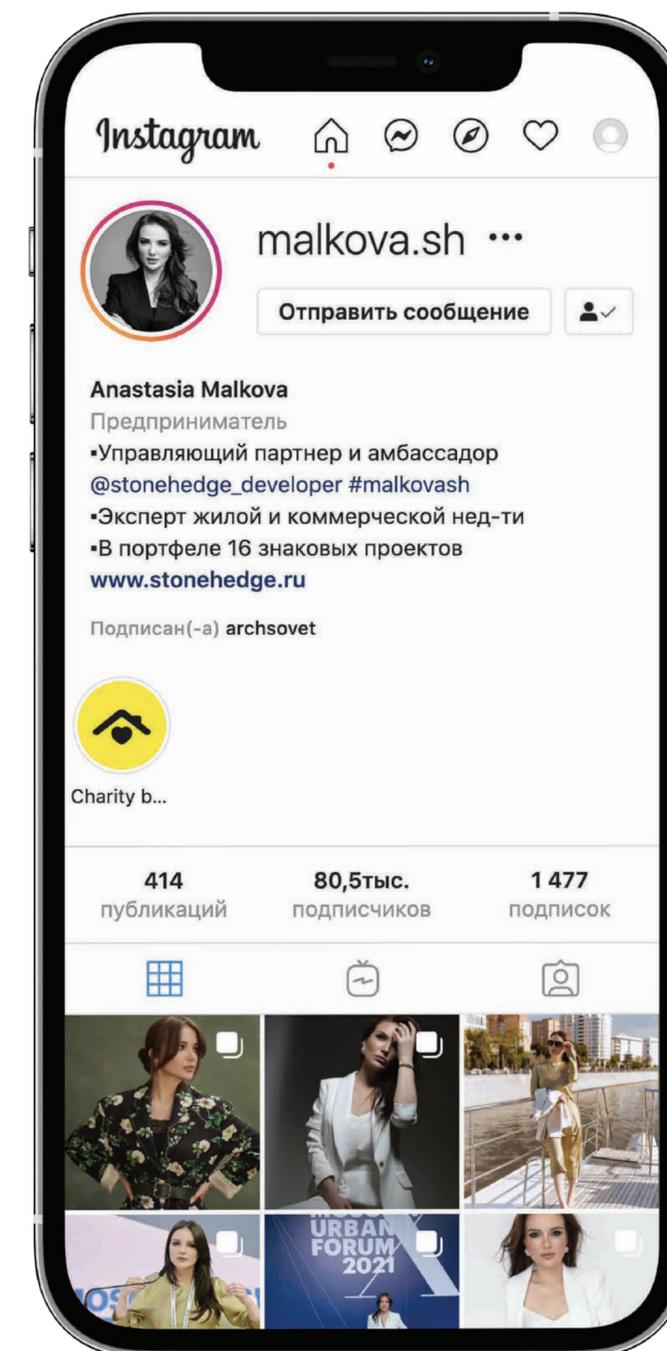
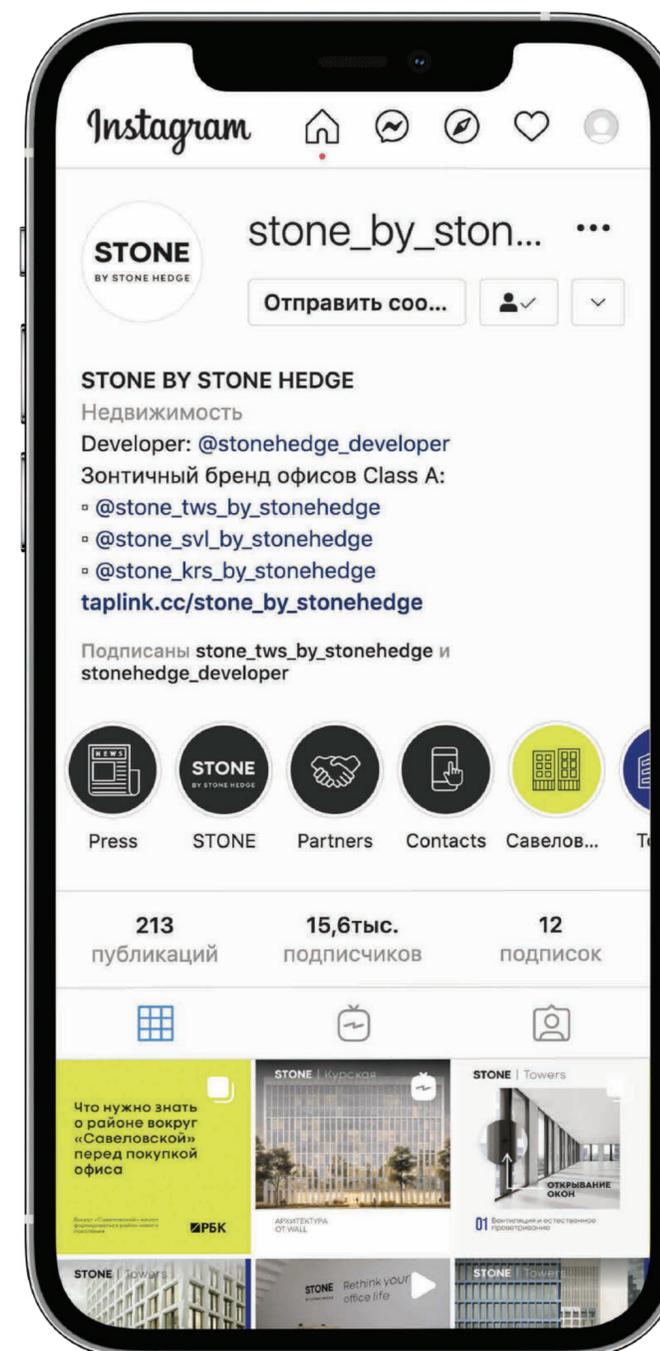
Instagram

Официальный аккаунт девелопера **@stonehedge_developer** создан как имиджевый инструмент для повышения узнаваемости бренда девелопера, а также позиционирования экспертизы девелопера

Аккаунт зонтичного бренда **@stone_by_stonehedge** создан, чтобы официально рассказывать о проектах зонтичного бренда, концепции и философии офисов завтрашнего дня

Экспертный аккаунт **@malkova.sh** ведет лично амбассадор девелопера Анастасия Малкова

Имиджевые аккаунты проектов созданы в формате галереи, чтобы погрузить в детали проекта



Основная стратегия — выстраивание личных контактов и формирование лояльности к компании через амбассадоров



Эксперты компании приняли участие в **18-ти отраслевых конференциях** включая: Moscow Urban Forum, FORBES, конференции РБК и Коммерсантъ

Экскурсии и неформальные встречи — проводились на регулярной основе лично амбассадором STONE HEDGE Анастасией Малковой

Приглашения на мероприятия компании — проведено **9 мероприятий**, включая: торжественное открытие офиса продаж для клиентов и брокеров, выставку современного искусства в офисе продаж девелопера в поддержку акции «Ночь музеев», регулярные встречи с брокерами



- Рост присутствия STONE HEDGE в информационном поле и уровня цитируемости **в два раза**
- Эксперты компании регулярно становятся приглашенными спикерами на крупнейших отраслевых конференциях
- Выведено и представлено в информационном поле 3 объекта
- Раскрыты и закреплены в информационном поле концепции Healthy building и be CITEZEN



Премии и рейтинги:

- Генеральный директор STONE HEDGE Максим Гейзер вошел в рейтинг самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости CRE 100 - 2021, заняв восьмую позицию в категории «Девелопмент»
- Управляющий партнер Анастасия Малкова была отмечена двумя специальными дипломами премии РЕПУТАЦИЯ за поддержку «Ночлежки» и «За высокую эстетику рекламных коммуникаций»
- Два проекта STONE HEDGE одержали победу в премии Arendator Awards, один в Urban Awards



Ведущие СМИ рынка недвижимости посетили Дом коммерческой недвижимости STONE

- Презентация нового проекта зонтичного бренда STONE Савеловская
- Презентация программы КСО



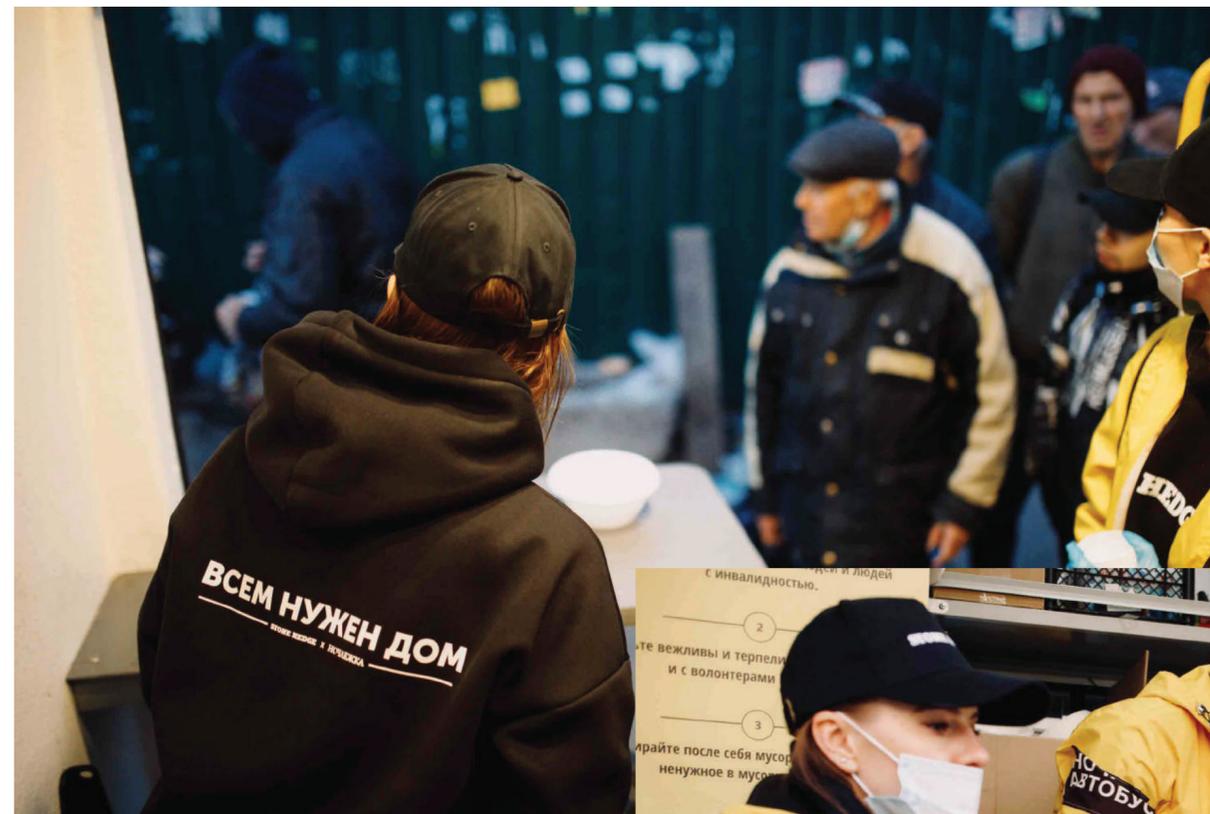
В неформальной обстановке амбассадор компании Анастасия Малкова и команда STONE HEDGE поделились с журналистами результатами, которых девелопер достиг на рынке недвижимости класса А и планами на будущее, а также рассказали о новой масштабной программе корпоративной социальной ответственности

Специальными гостями вечера стали директор московского филиала «Ночлежки» Дарья Байбакова и Александр Семин, автор социальных кампаний для крупнейших благотворительных фондов. Коллеги вместе с Анастасией Малковой рассказали о ценностях, целях и планах совместной программы КСО с «Ночлежкой»

ЦЕЛЬ: повышение узнаваемости
и лояльности к бренду девелопера

01

Проект КСО – STONE HEDGE
генеральный партнер
«Ночлежки» в Москве



02

STONE HEDGE присоединился
к экоцентру «Сборка» и сдал
первую тонну макулатуры
на переработку



03

Совместные проекты
с блогерами и урбанистами

04

АРТ-фонд
STONE HEDGE

ЦЕЛЬ: повышение узнаваемости и лояльности к бренду девелопера

01

Проект КСО – STONE HEDGE генеральный партнер «Ночлежки» в Москве

02

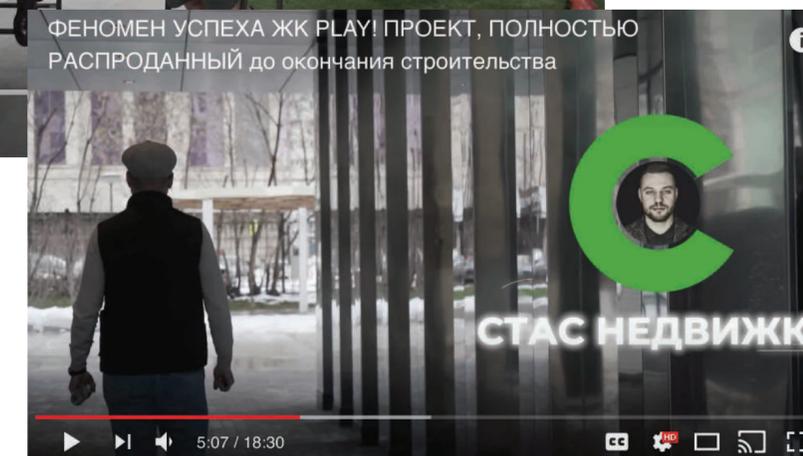
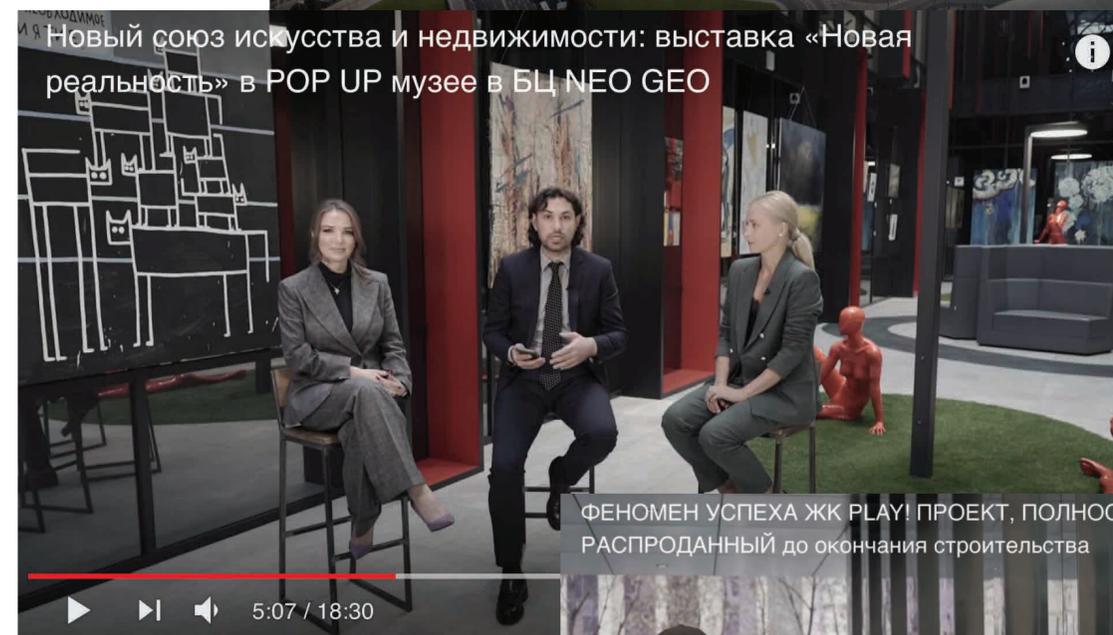
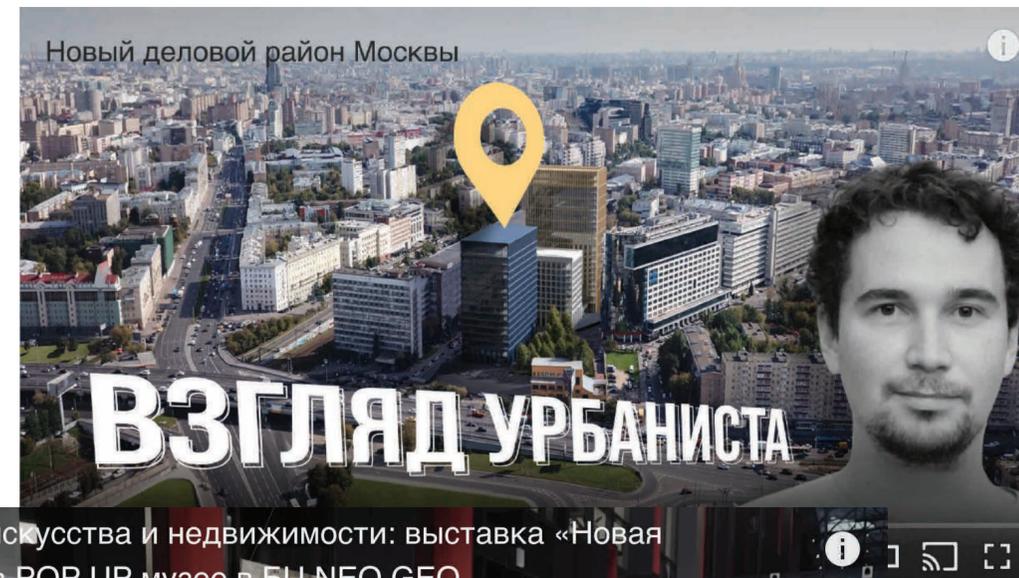
STONE HEDGE присоединился к экоцентру «Сборка» и сдал первую тонну макулатуры на переработку

03

Совместные проекты с блогерами и урбанистами

04

АРТ-фонд STONE HEDGE



ЦЕЛЬ: повышение узнаваемости и лояльности к бренду девелопера



В текущих реалиях межотраслевые коллаборации становятся наиболее эффективным инструментом для расширения партнерской сети и клиентских контактов

01

Проект КСО – STONE HEDGE генеральный партнер «Ночлежки» в Москве

02

STONE HEDGE присоединился к экоцентру «Сборка» и сдал первую тонну макулатуры на переработку

03

Совместные проекты с блогерами и урбанистами

04

АРТ-фонд STONE HEDGE



STONE

BY STONE HEDGE

Rethink your office life