



# КОМАНДА ГОДА

ООО «Текта Групп»







## Команда года

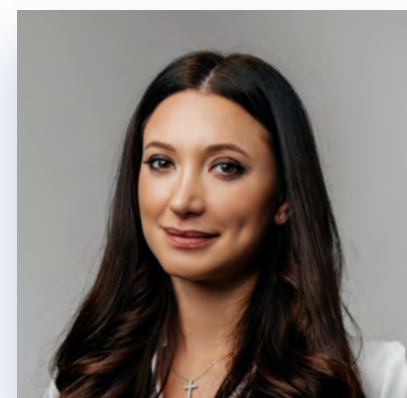
Tekta Group — амбициозный и динамично развивающийся застройщик, специализирующийся на строительстве жилья бизнес- и премиум-класса. Общая площадь реализованных проектов в Московском регионе — 1,8 млн м<sup>2</sup>.

Tekta Group — это девелоперская лаборатория, которая разрабатывает новые образы жизни. Коллекция эксклюзивных форматов жилья, предлагаемых компанией, — выходит за рамки того, что люди привыкли называть «квартирой»: городские виллы и панорамные квартиры с террасами на Кутузовском; City House и пентхаусы с видом на набережную Москва-реки; квартиры в «Большом Сити» с отдельным входом и приватным садом.

## Состав команды



**Дмитрий Зиканов**  
генеральный директор



**Елизавета Севастьянова**  
коммерческий директор

**Елизавета Гудзь**  
руководитель управления  
маркетинга и аналитики

**Натали Степанцова**  
руководитель управления рекламы и PR

## Руководители отделов продаж

**Анна Хорошилова**  
руководитель отдела продаж  
NOW

**Александр Прохоров**  
руководитель отдела продаж  
SPIRES

**Татьяна Лазарева**  
руководитель отдела продаж  
EVER / ENITEO

**Мария Вострикова**  
руководитель отдела  
передачи и заселения

**Мария Белоусова**  
руководитель отдела  
администрирования продаж

**Екатерина Самохина**  
руководитель отдела ипотеки  
и партнерских программ



## Успехи 2020 года

2020 год стал историческим для Tekta Group. Нам удалось установить целый ряд важных личных рекордов и прочно укрепиться в отраслевых рейтингах.

**30 млрд рублей**

составила выручка за год

**на 265%**

увеличилась прибыль по сравнению с 2019 годом

**на 110%**

перевыполнен бизнес-план по продажам

**11-е место**

среди топ-застройщиков Москвы по объемам продаж в рублях



## Успехи 2020 года

**10 место**

в рейтинге самых  
успешных девелоперов  
«старой» Москвы

По данным «Метриум»

**92 249 м<sup>2</sup>**

**ЖИЛЬЯ**

было реализовано

**в 3,5 раза**

вырос показатель  
проданной площади

**1 545 ДДУ**

заключено компанией

**2,5%**

составила доля  
рынка по проданной  
площади



# Успехи 2020 года

В 2020 г. компания Tekta Group прочно закрепилась во всех ключевых отраслевых рейтингах и номинациях и продолжает удерживать лидирующие позиции в 2021 г.



**10 место**

ТОП-15 застройщиков Москвы по оценке выручки от розничных продаж квартир за 9 мес 2020 г.

Рейтинг «Dataflat»

**10 место**

ТОП-10 самых успешных девелоперов «старой» Москвы по количеству реализованной площади и подписанных ДДУ.

Рейтинг «Метриум»

**9 место**

ТОП-10 застройщиков «старой» Москвы по объему продаж.

Измеряли по реализованной площади и ДДУ.

Рейтинг: «Est-a-Tet»

**NOW. 9 место**

ТОП-15 самых продаваемых новостроек бизнес-класса в Москве в I пол. 2020 г.

Измеряли по кол-ву заключенных ДДУ.

Рейтинг «Метриум»

**6 место**

ТОП-15 самых продаваемых новостроек бизнес-класса в Москве в 2020 г.

Измеряли по кол-ву заключенных ДДУ.

Рейтинг «Метриум»

**9 место**

ТОП-10 самых популярных проектов бизнес-класса по количеству реализованной площади в 2020 г.

Рейтинг «WE KNOW»



## Успехи 2021 года

В 2021 г. компания Tekta Group продолжает присутствовать в ключевых отраслевых рейтингах и даже улучшает показатели 2020 г.



### 7 место

ТОП-10 самых успешных девелоперов «старой» Москвы в I квартале 2021 г. по количеству реализованной площади и подписанных ДДУ

Рейтинг «Метриум»

### SPIRES 8 место

ТОП-10 самых продаваемых новостроек премиального и элитного класса по количеству реализованной площади в I квартале 2021 г.

Рейтинг «Метриум»

### NOW. 3 место

ТОП-15 самых продаваемых новостроек бизнес-класса по количеству заключенных ДДУ в I квартале 2021 г. в Москве.

Рейтинг «Метриум»

### ЕNITEO 2 место

ТОП-10 новостроек Москвы, больше всего подорожавших за I кв. 2021 г. по динамике роста стоимости и инвестиционной привлекательности.

Рейтинг «Недвижимость-Профи»



## Успехи по проектам компании в 2020 году

Ввод в эксплуатацию  
точно в срок  
комплекса BIG TIME

декабрь 2020 г.

Анонс архитектурного  
проекта нового  
комплекса EVER  
площадью более  
228 000 м<sup>2</sup>

вывели в продажу  
в январе 2021 г.

Старт продаж  
нового проекта  
ENITEO

октябрь 2020 г.

Ввод в реализацию  
новой очереди,  
состоящей из 7 корпусов  
в «NOW. Квартал  
на набережной»

декабрь 2020 г. —  
январь 2021г.



## Рост темпов продаж по проектам

**229%**

составил общий рост объема продаж в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

**104 500 м<sup>2</sup>**

жилья бизнес- и премиум-класса было реализовано в общей сложности за 2020 г.

### Рост продаж

**BIG TIME!**



**SPIRES**



**ĒNITEĒ**



**NOW.**





# Рейтинги. ТОП лучших проектов

Квартал на набережной NOW вошел  
в **ТОП-10**  
самых востребованных у покупателей  
проектов бизнес-класса Москвы  
по итогам 2020 года

данные агентства недвижимости «WE KNOW»





# Рейтинги. ТОП лучших проектов

Квартал на набережной NOW вошел

## в ТОП-3

самых продаваемых новостроек  
бизнес-класса Москвы  
в I квартале 2021 года

данные компании «Метриум»





# Рейтинги. ТОП лучших проектов

По итогам 2020 года  
и I квартала 2021  
проект Spires вошел

**в ТОП-10**  
самых продаваемых проектов  
премиум-класса Москвы

данные компании «Метриум»





# Рейтинги. ТОП лучших проектов

Комплекс Eniteo занял

## 2 место

в ТОП-10 самых прибыльных новостроек Москвы, которые сильнее всего прибавили в цене за 2020 год.

Средняя стоимость «квадрата» на конец первого квартала 2021 года достигла 330 000 рублей, добавив 21,6%.





## — Внедрение новой стратегии развития компании

Одной из ключевых составляющих успеха для Tekta Group в 2020 году стало внедрение и реализация новой стратегии развития компании.

В рамках новой стратегии было сделано:

- оптимизированы управленческие процессы;
- перестроена работа ключевых блоков компании;
- пересмотрены маркетинговая и PR-стратегии;
- успешно внедрена концепция повышения уровня конверсии;
- обеспечен постоянный поток покупателей;
- автоматизирована система продаж;
- внедрены новая CRM-система и сквозная аналитика.



## — Премии и награждения 2021 года

По итогам 2020 года коммерческий директор Tekta Group Елизавета Севастьянова стала победителем федеральной премии «Репутация 2021» в номинации «Коммерческий директор» категории «Девелопер».





# Яркие проекты маркетинговой активности



Уникальный проект, который объединил в себе не только потрясающую локацию, но и неповторимый дизайн и нестандартную архитектуру.

## 1 Коллекция чувств Spires Senses

2 квартал 2020 года

## 2 Digital маркетинговая и PR-кампания с будущими звездными жильцами резиденций Spires на Кутузовском проспекте

декабрь 2020 года

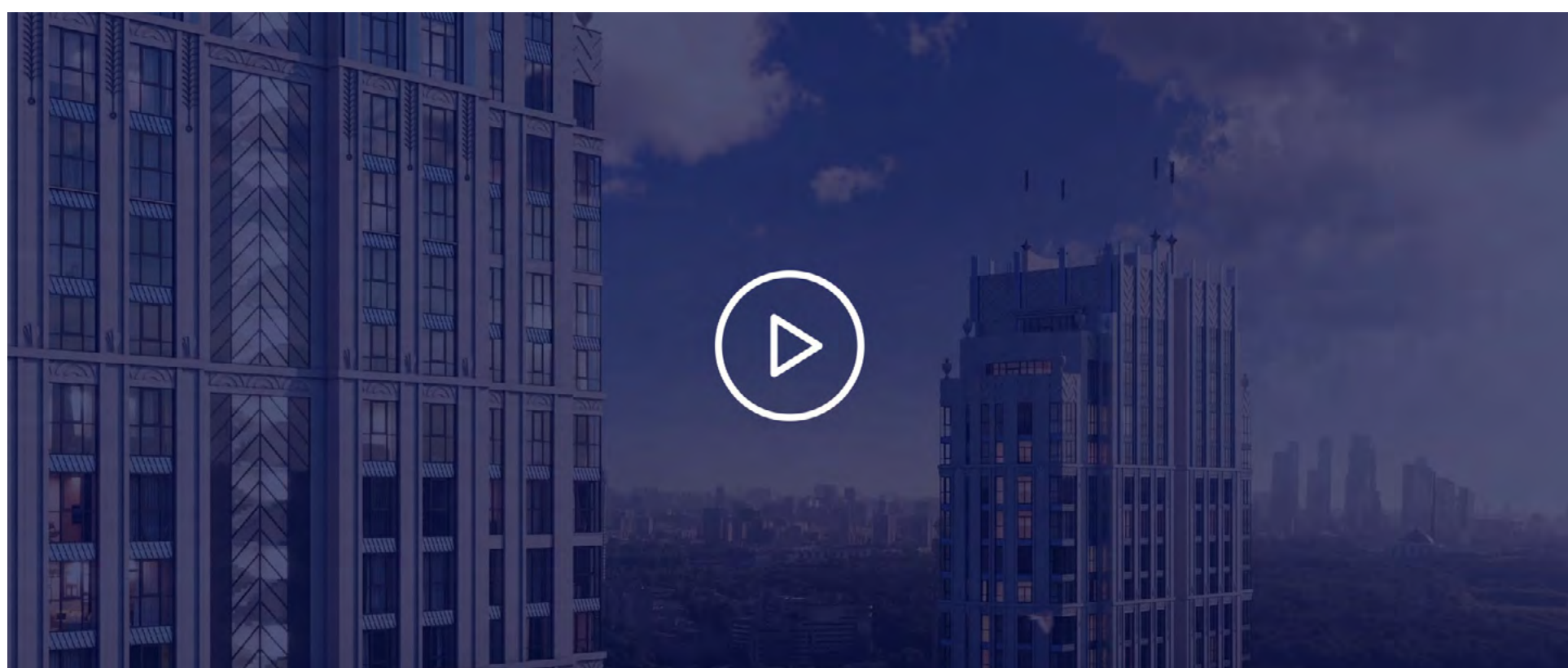
## 3 Вдохновение на Кутузовском

май 2021 года

Проект премиум класса.  
Резиденции Spires на Кутузовском проспекте.



## 1. Коллекция чувств — Spires Senses



Во втором квартале 2020 г. произошло репозиционирование проекта Spires. Основой его маркетинговой компании стала идея: Коллекция чувств — Spires Senses.

«Строящиеся Городские резиденции Spires рожают невероятные чувства, например, — чувство предвкушения!

Скоро эти корпуса станут величественными башнями в стиле ар-деко! Только посмотрите на эти свободные планировки в квартирах, благородные отделочные материалы в лобби и коридорах, безупречный паркинг и бесшумные скоростные лифты. Признайтесь, ведь мысленно Вы уже встречаете солнце с чашечкой кофе, глядя на просыпающийся город из окон Spires?»



## 2. Звездные жильцы резиденций Spires



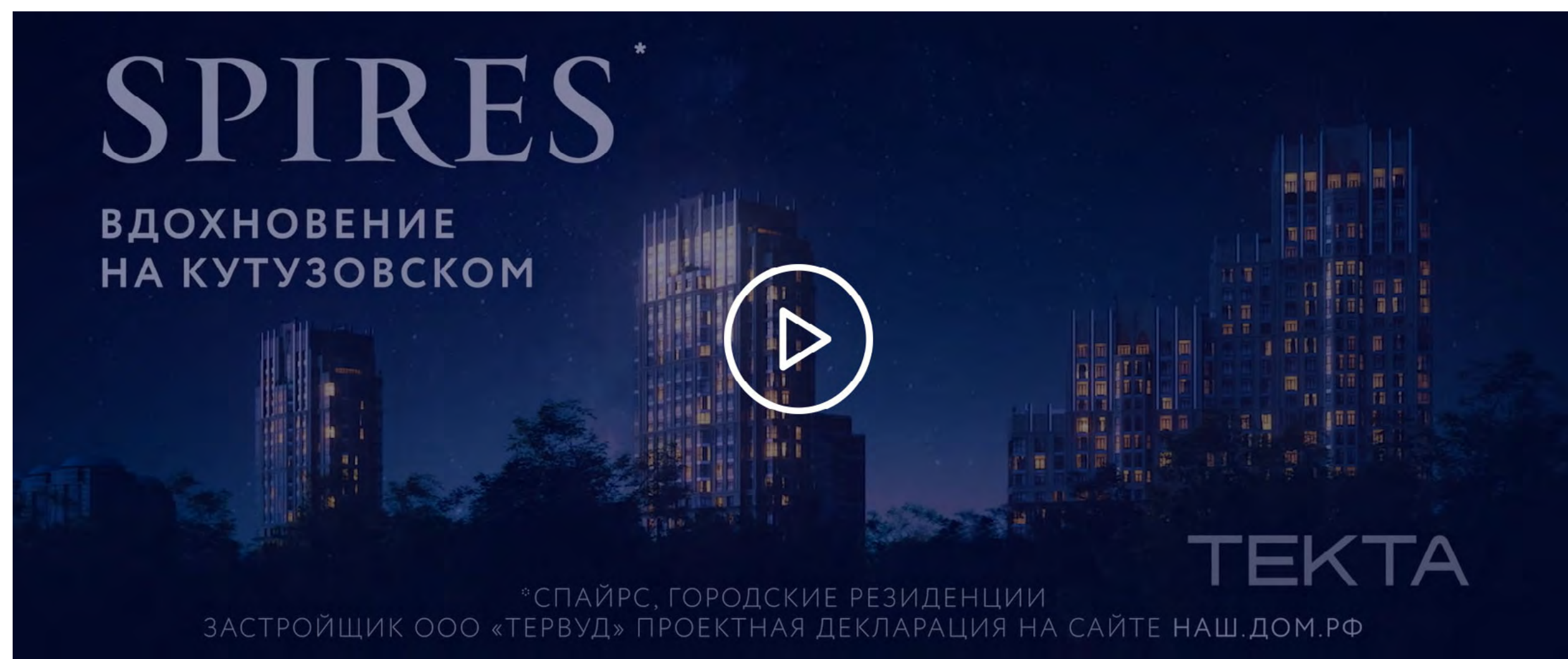
В конце 2020 года звездная пара Владимир Пресняков и Наталья Подольская приобрели квартиру в резиденциях Spires. Первым этапом стартовала дружественная коллаборация, которая в дальнейшем переросла в рекламную кампанию с участием звездной четы Пресняковых.

Вначале она была только в Digital и социальных сетях, где пара делилась впечатлениями от покупки нового жилья. Но в 2021 г. стала полномасштабной маркетинговой кампанией.

Digital маркетинговая и PR кампания с будущими звездными жильцами резиденций Spires на Кутузовском проспекте.

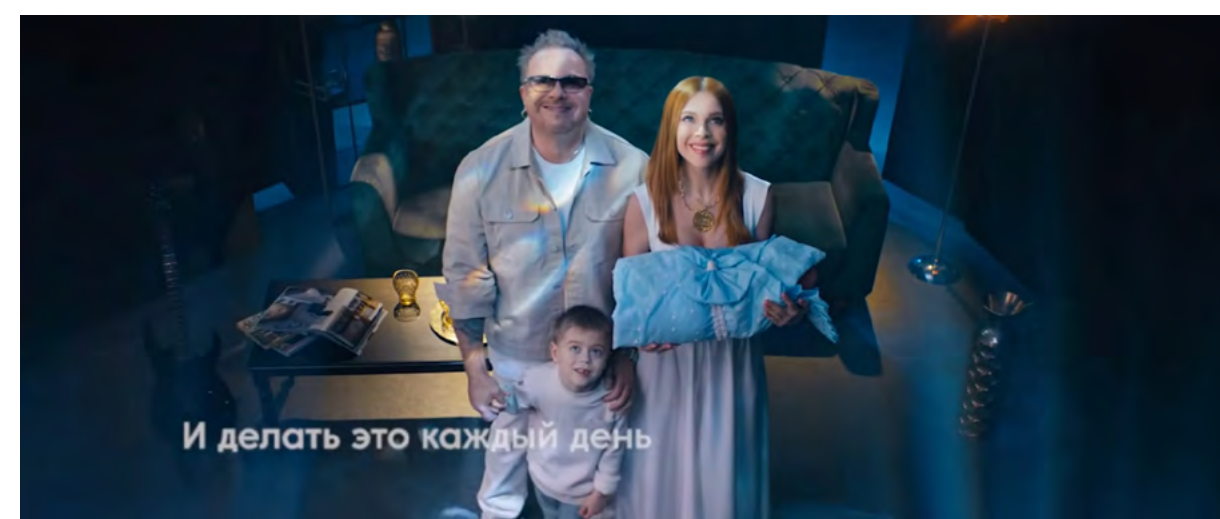
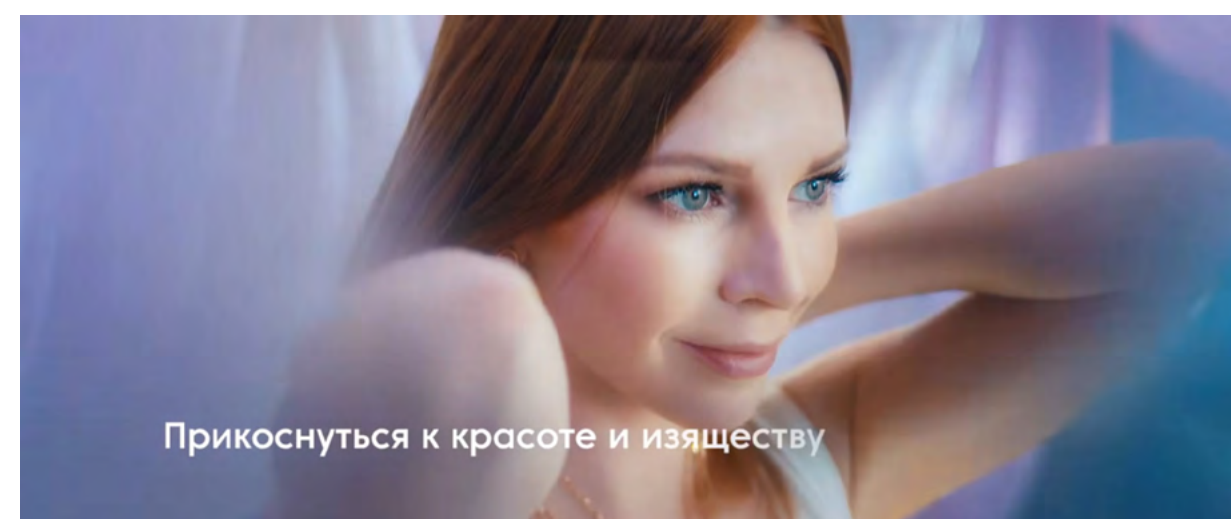


### 3. Рекламная кампания со звездной семьёй Пресняковых



В 2021 году Tekta Group запустила новую креативную рекламу городских резиденций премиум-класса Spires главными героями которой стали будущие жильцы комплекса, семейная пара Владимир Пресняков и Наталья Подольская. Реклама уже размещена на билбордах в центре Москвы.

Новая рекламная кампания как нельзя лучше отображает стилистику проекта с чувственной, торжественной архитектурой, вдохновленной золотым веком ар-деко.





### 3. Рекламная кампания со звездной семьёй Пресняковых



Новая рекламная кампания построена на узнавании и соседстве со звездной парой.

В новых рекламных роликах делается акцент на креативной, звездной семье с детьми, которая с появлением малыша решила расширить свою жилплощадь. Это понятная всем и правдивая история, которая дополняется живыми отзывами со стороны семьи Пресняковых о будущем доме.

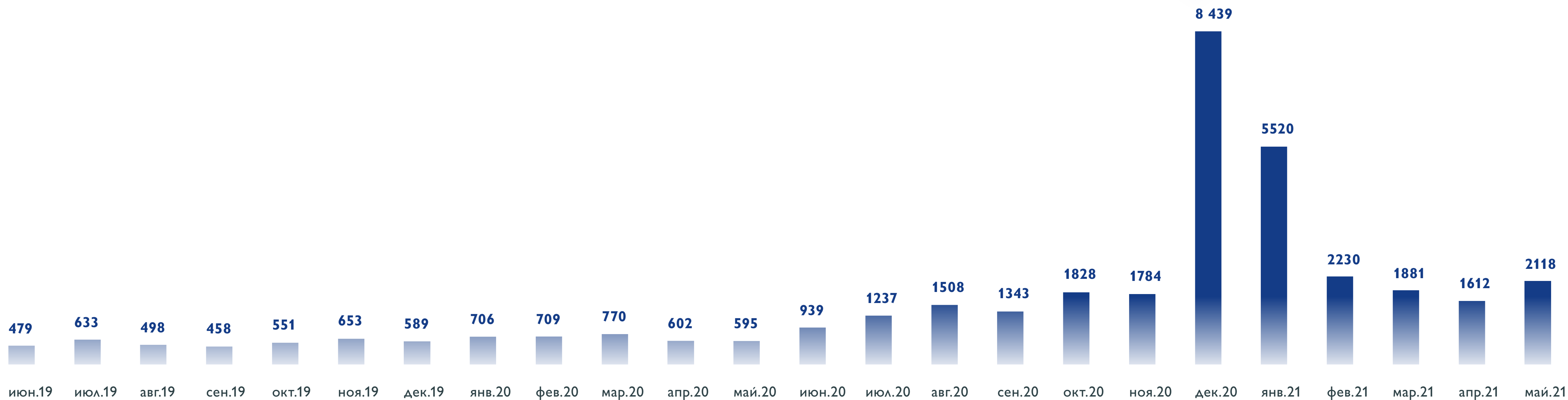
Все это имеет положительное влияние на продвижение проекта.



# Упоминание SPIRES

Динамика качественных показателей Wordstat  
Запросы в поиске «Spires» 2020-21 гг.

В данный период была реализована коллаборация со звездной четой Пресняковых.





# Рекламная кампания EVER

Проект EVER — природный оазис внутри мегаполиса.

Направление коммуникации:

- Основной упор в коммуникациях делается на гармонию интересов и возможность наслаждаться природой не выезжая за город;
- Квартиры с лужайкой для йоги;
- Квартиры с секретным садом;
- Квартиры с собственным променадом.



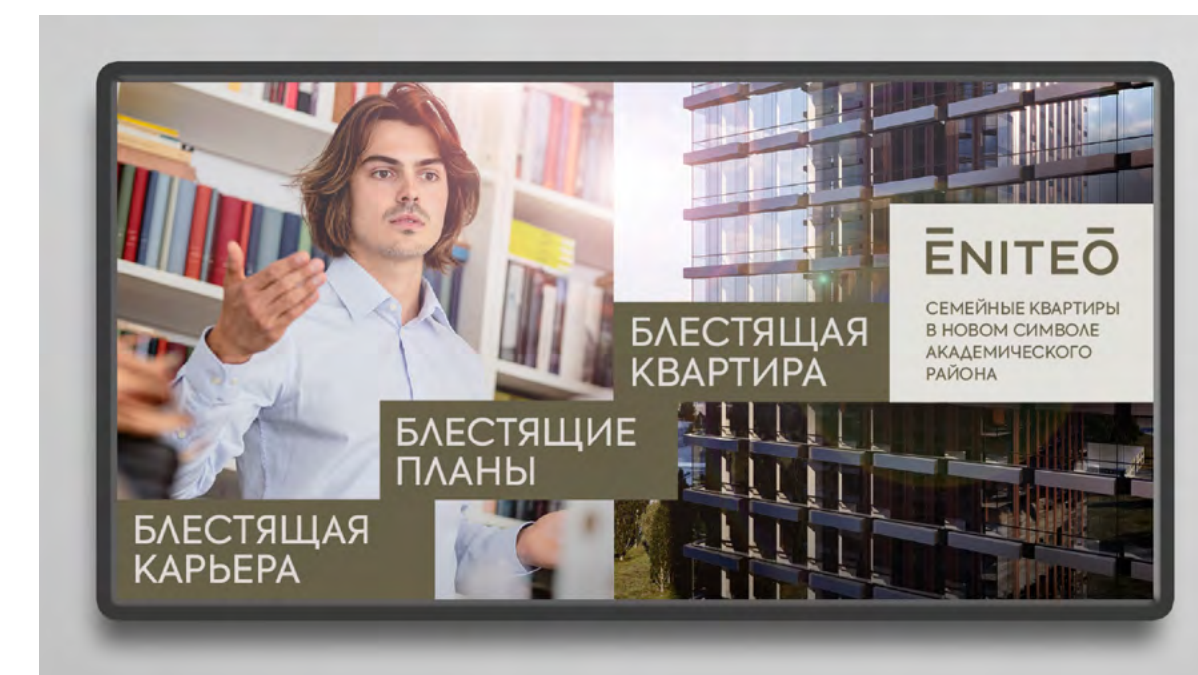
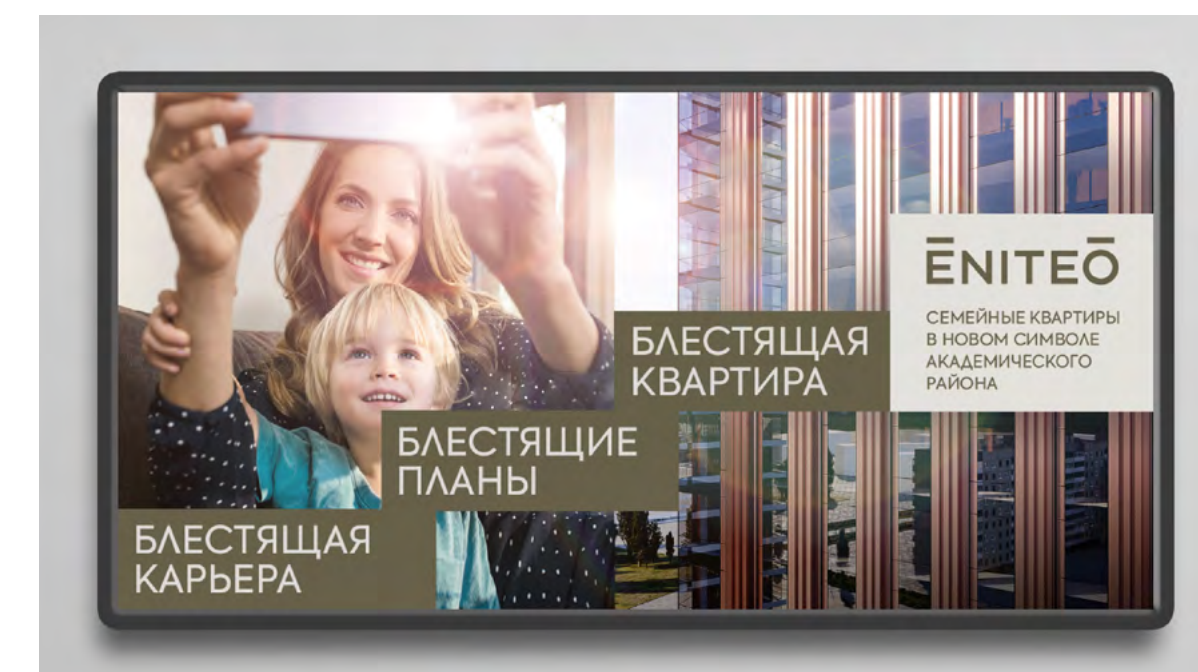


# Рекламная кампания ENITEO

ENITEO — блестящий проект.

Направление коммуникации:

- Блестящая карьера, блестящая семья, блестящая квартира. Семейные квартиры в новом символе Академического района.
- Блестящий ум. Блестящие идеи. Блестящий дом. Технологичный, безопасный слим-небоскреб с отличными видовыми квартирами.
- Блестящие оценки. Блестящее будущее. Блестящий дом. Отличная образовательная инфраструктура для ваших детей.





# — Новый подход к Digital

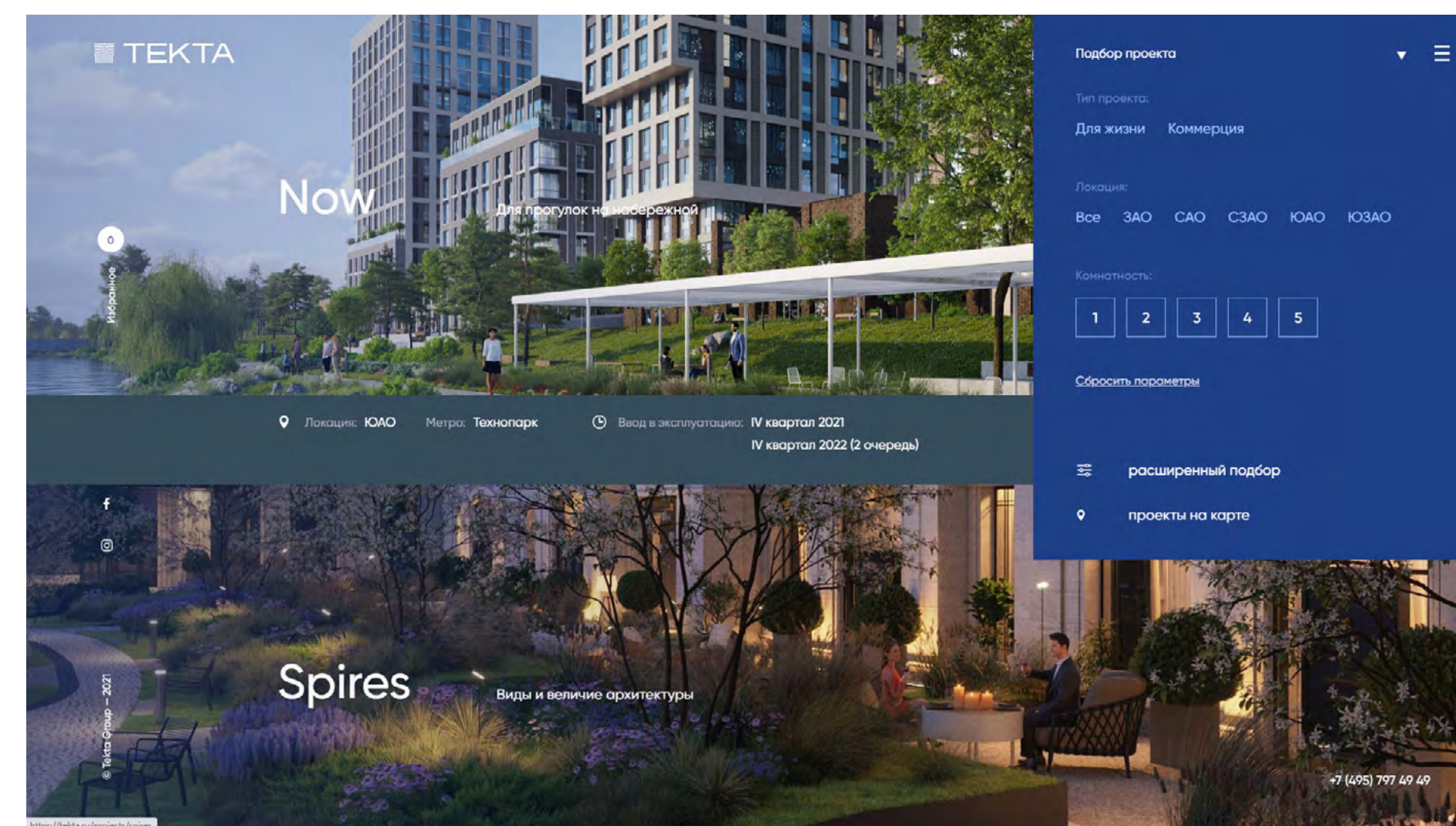
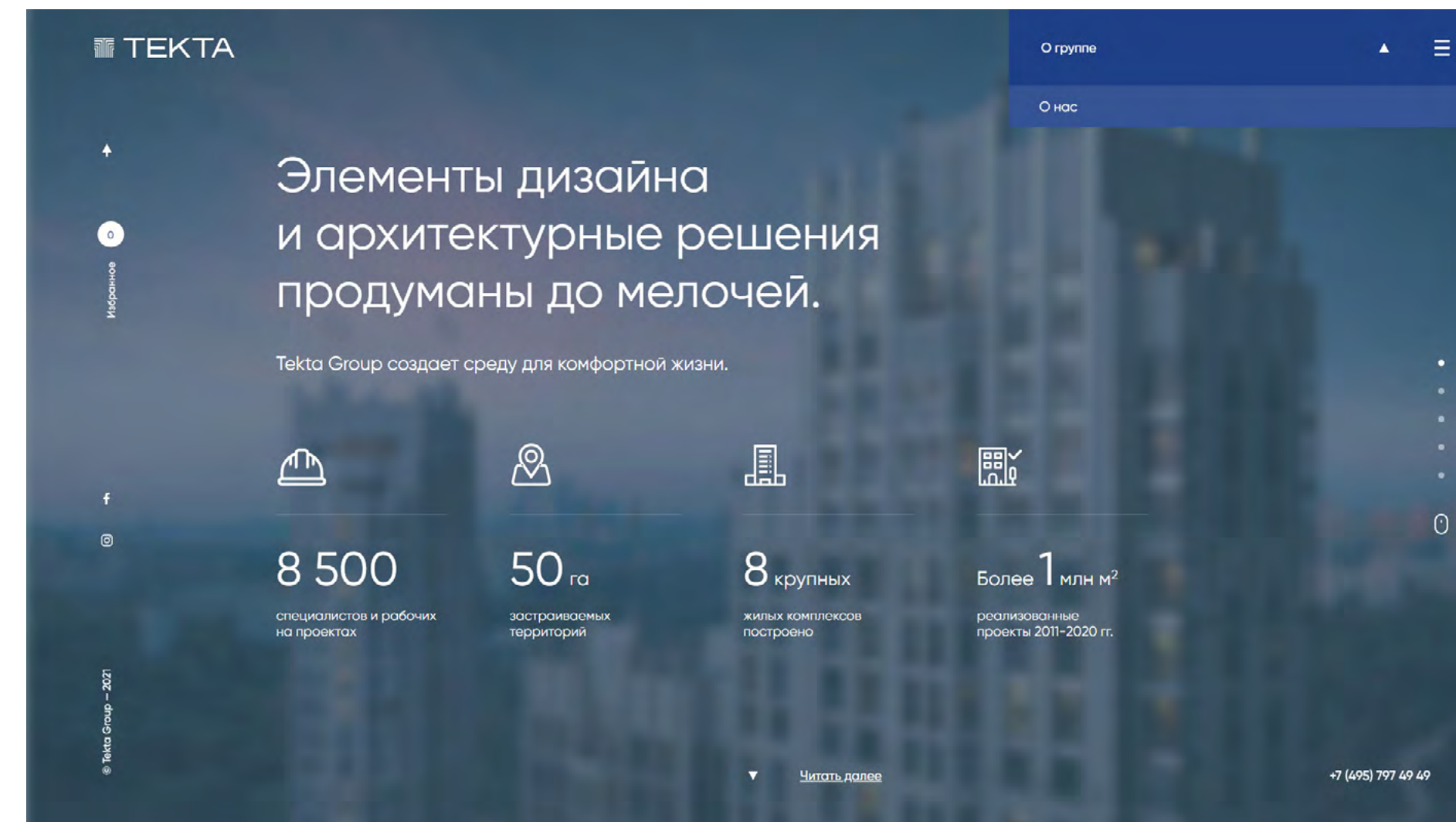
1. Обновление корпоративного сайта
  - 1.1. Сотрудничество с ведущими диджитал-агентствами
  - 1.2. Разработка отдельного ультрасовременного сайта для каждого проекта
2. Широкий набор онлайн-инструментов
  - 2.1. Архитектурные фильмы
  - 2.2. Tekta Group на YouTube
  - 2.3. Tekta Group в соцсетях
3. Размещение в онлайн



# 1. Обновление корпоративного сайта

Tekta Group запустила новый сайт, дизайн которого в полной мере отвечает видению и ценностям компании. Обновление концепции сайта стало логичным продолжением процесса преобразований в Tekta Group.

Новый сайт отличают живые цвета, яркая анимация и в то же время — простота и удобство. На портале можно найти всю необходимую информацию: познакомиться с компанией, истории, выбрать интересующий проект, увидеть основных партнеров и подрядчиков и найти контакты, в том числе в социальных сетях. Также на сайте размещены информация для агентств недвижимости, планирующих сотрудничество с Tekta Group, документация, касающаяся работы застройщика, и раздел с новостями и акциями компании.



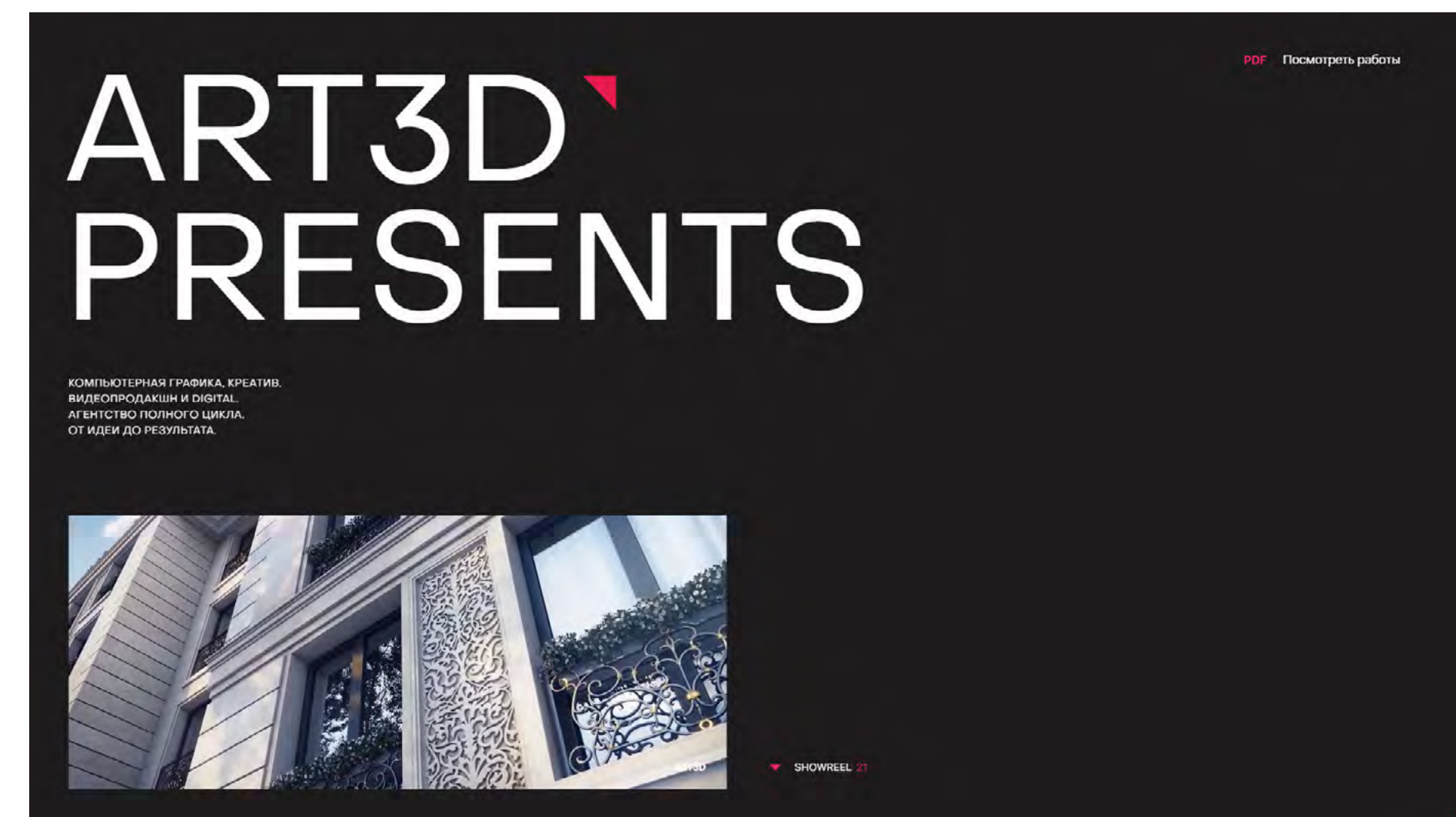
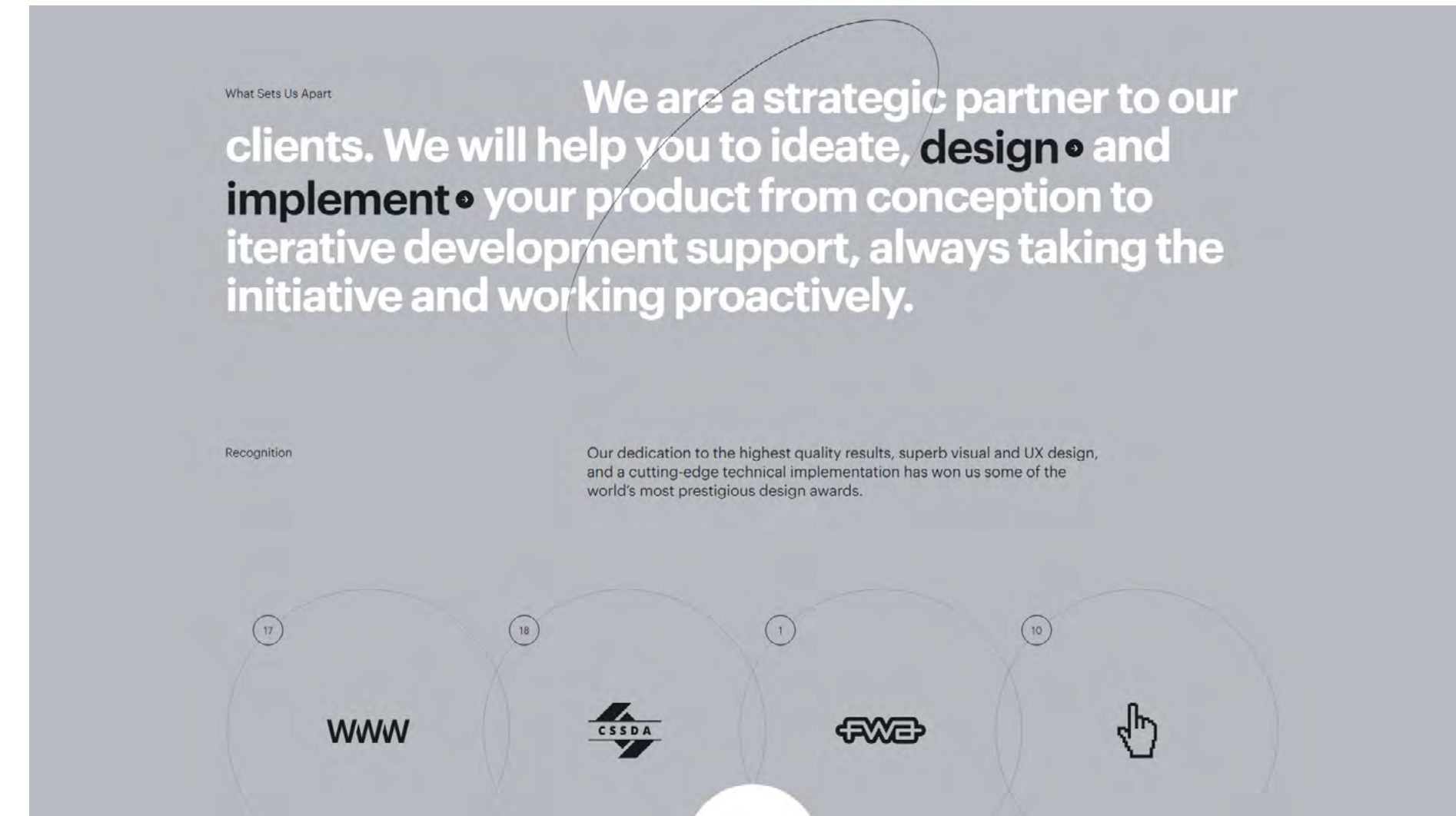


# 1.1. Ведущие диджитал-агентства

Для сайтов девелоперов важны не только наполнение и широкий функционал, но и дизайн. Мы сотрудничаем с ведущими компаниями по разработке сайтов и созданию визуальных концепций (например, команда ART3D, один из лидеров маркетинговых визуализаций и коммуникаций).

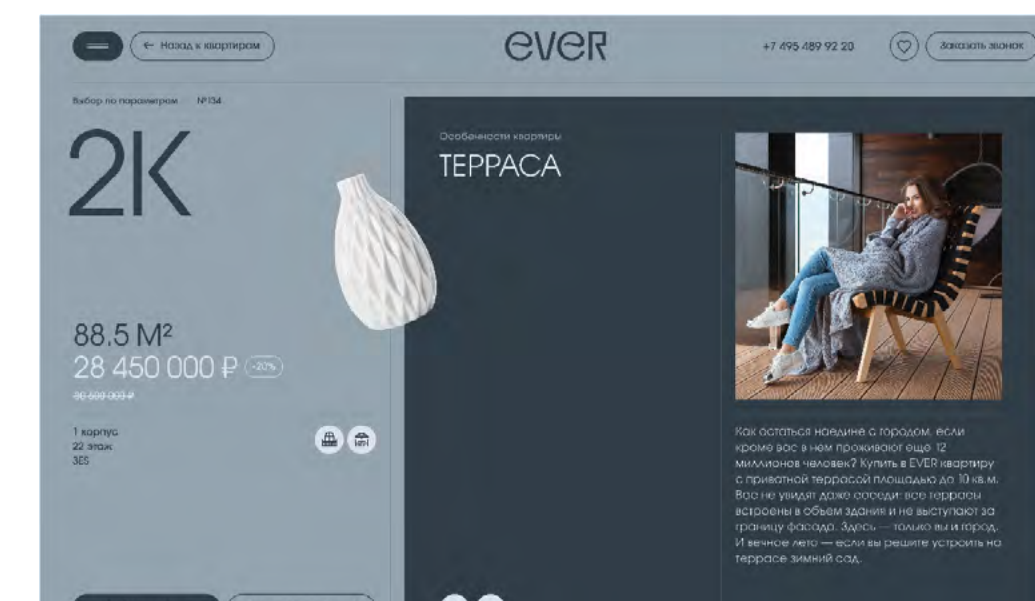
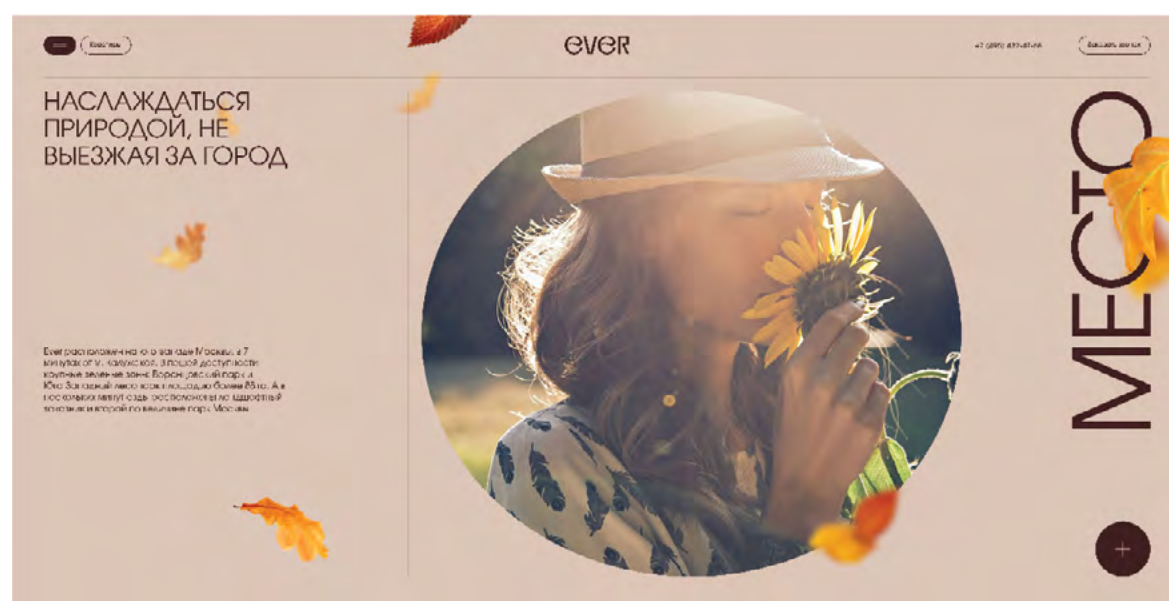
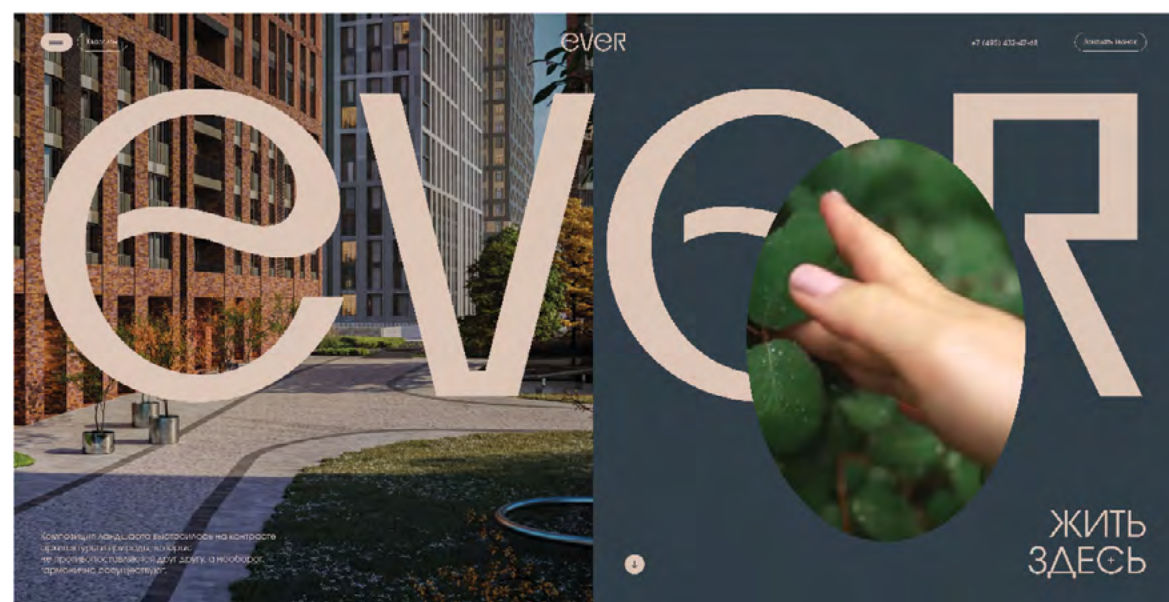
Наш текущий партнер — Vide Infra входит в ТОП-5 лучших мировых дизайнерских агентств по версии CSS Design Awards и ТОП-10 студий дизайна по версии Рунета.

Команда дизайн-студии предлагает лаконичные и трендовые решения, которые не перегружают посетителя сайта излишней технической информацией и выдвигают на передний план удобство взаимодействия, нативность и оригинальные приемы анимации.



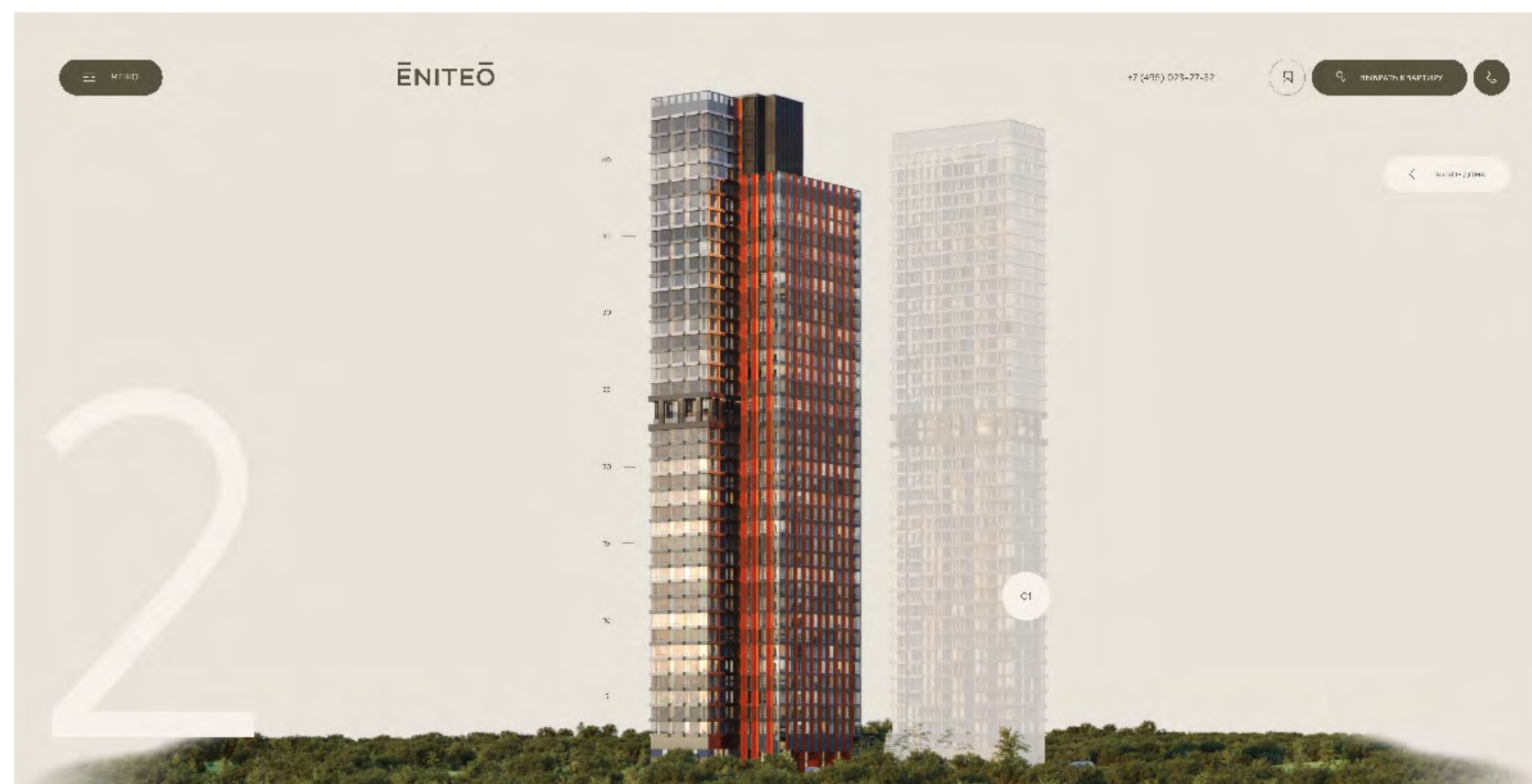


## 1.2 Разработка сайта для каждого проекта



Каждый проект компании Tekta Group имеет собственный, ультрасовременный сайт, который в подробностях расскажет всю информацию о проекте и приятно удивит посетителей широким и разнообразным функционалом.





Большинство сайтов наших проектов сделаны в формате лонгрида, который создает ощущение «бесшовного» погружения в проект, без необходимости переходить на отдельные страницы. Такой формат наиболее комфортен

для восприятия и создает целостность впечатления о комплексе. Мы хотим поддерживать связь с покупателем на протяжении всего его нахождения на сайте, а затем и в офлайне.



## 2. Широкий набор онлайн-инструментов

Мы стремимся использовать персонализированный подход в работе с клиентами.

К примеру, на сайтах наших проектов мы предлагаем:

- возможность создания личного кабинета;
- 3D-визуализации квартир / 3D-туры по комплексу;
- визуализации мест общего пользования;
- архитектурные фильмы;
- инструмент подбора альтернативных вариантов планировок. Они отбираются по принципу «look-alike», за счет чего клиент сразу получает варианты похожих квартир, исходя из его интересов, с несколькими отличающимися параметрами, для сравнения;
- и многое другое...

«Горячие клавиши»:

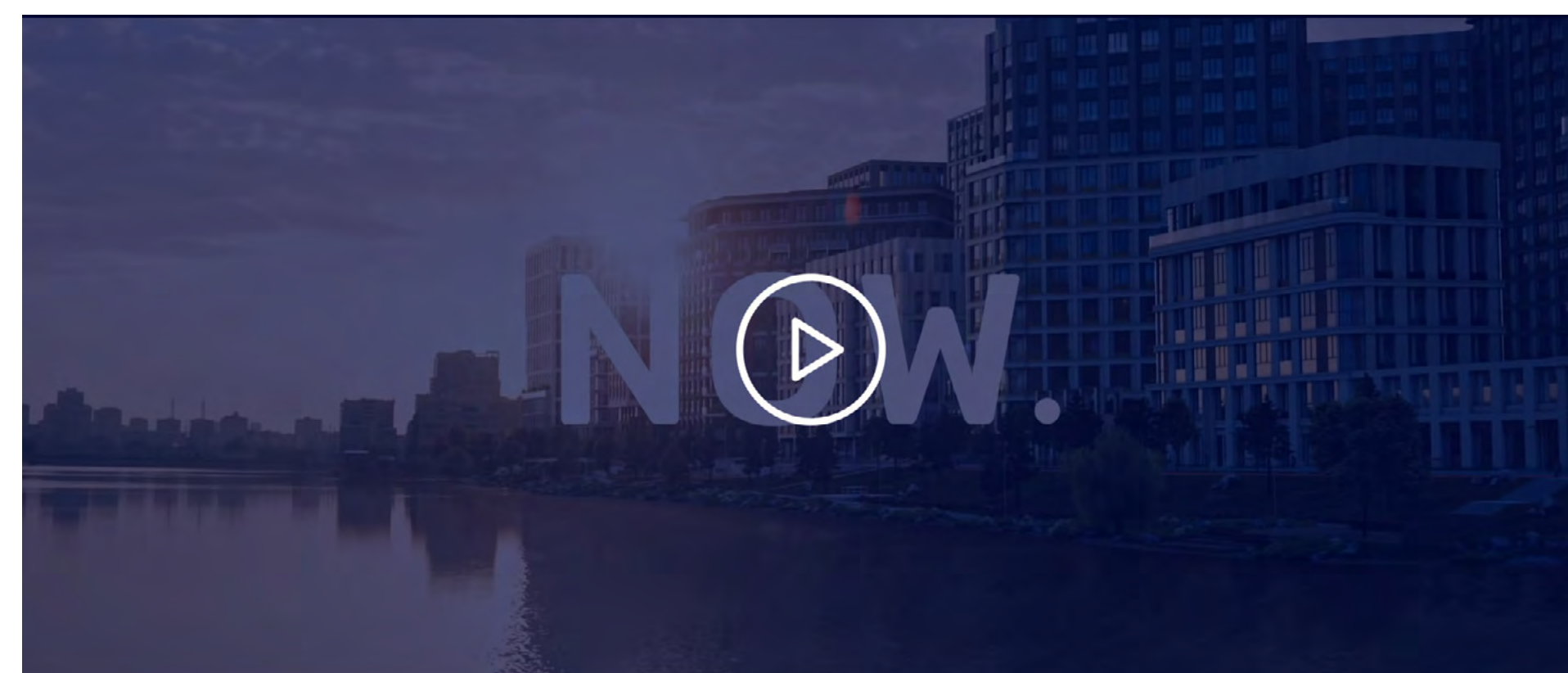
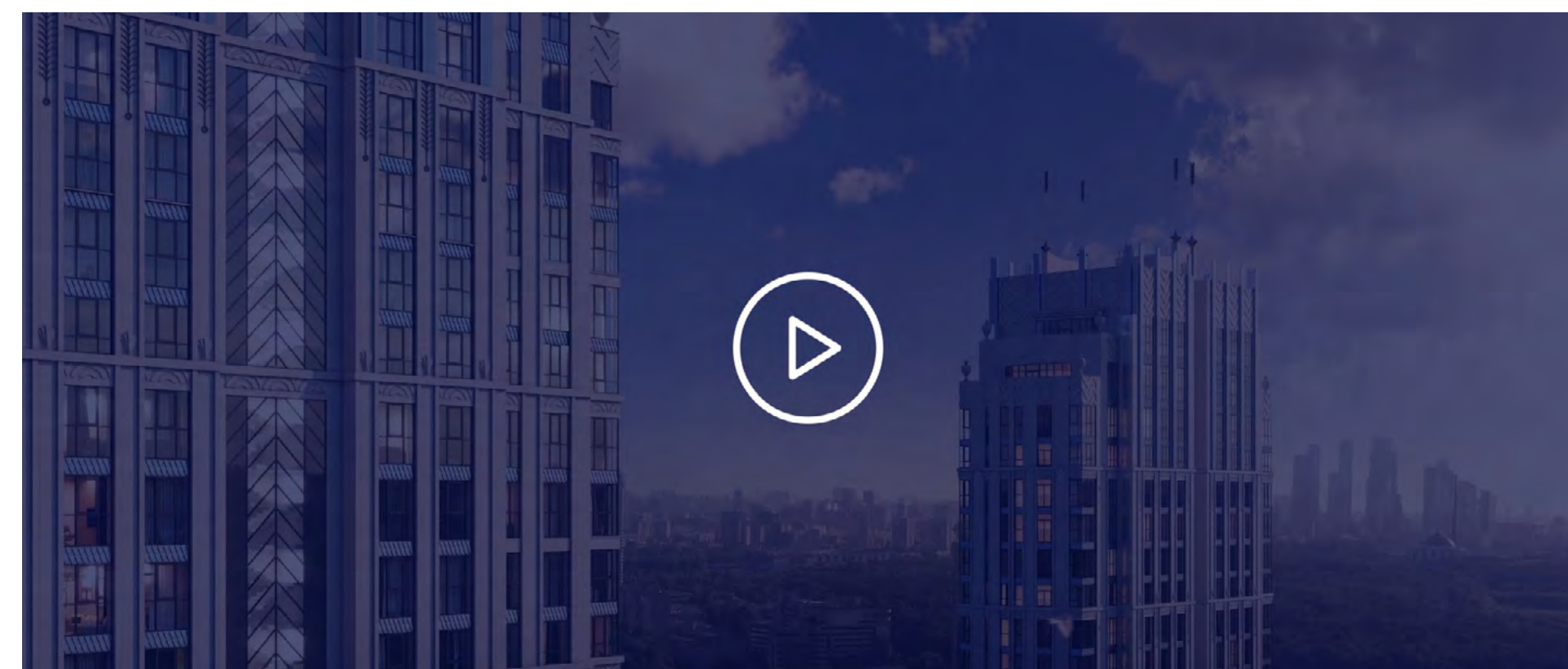
- информация о расположении объекта и инфраструктурном окружение;
- инструмент по подбору квартир;
- разрешительная документация;
- ипотечный калькулятор;
- возможность заказать обратный звонок или такси бизнес-класса до офиса продаж.



## 2.1 Архитектурные фильмы

Среди новых интересных инструментов, которые использует Tekta Group, можно отметить интеграцию будущего проекта в 3D в реальную обстановку района и архитектурные фильмы о проектах.

В свою очередь фильмы на основе 3D-визуализаций наиболее полно знакомят с архитектурными и дизайнерскими решениями и деталями, позволяют полностью погрузиться в атмосферу будущего комплекса, помогают ощутить себя его жителем. Сейчас уже выпущены такие видеоролики о SPIRES и NOW.

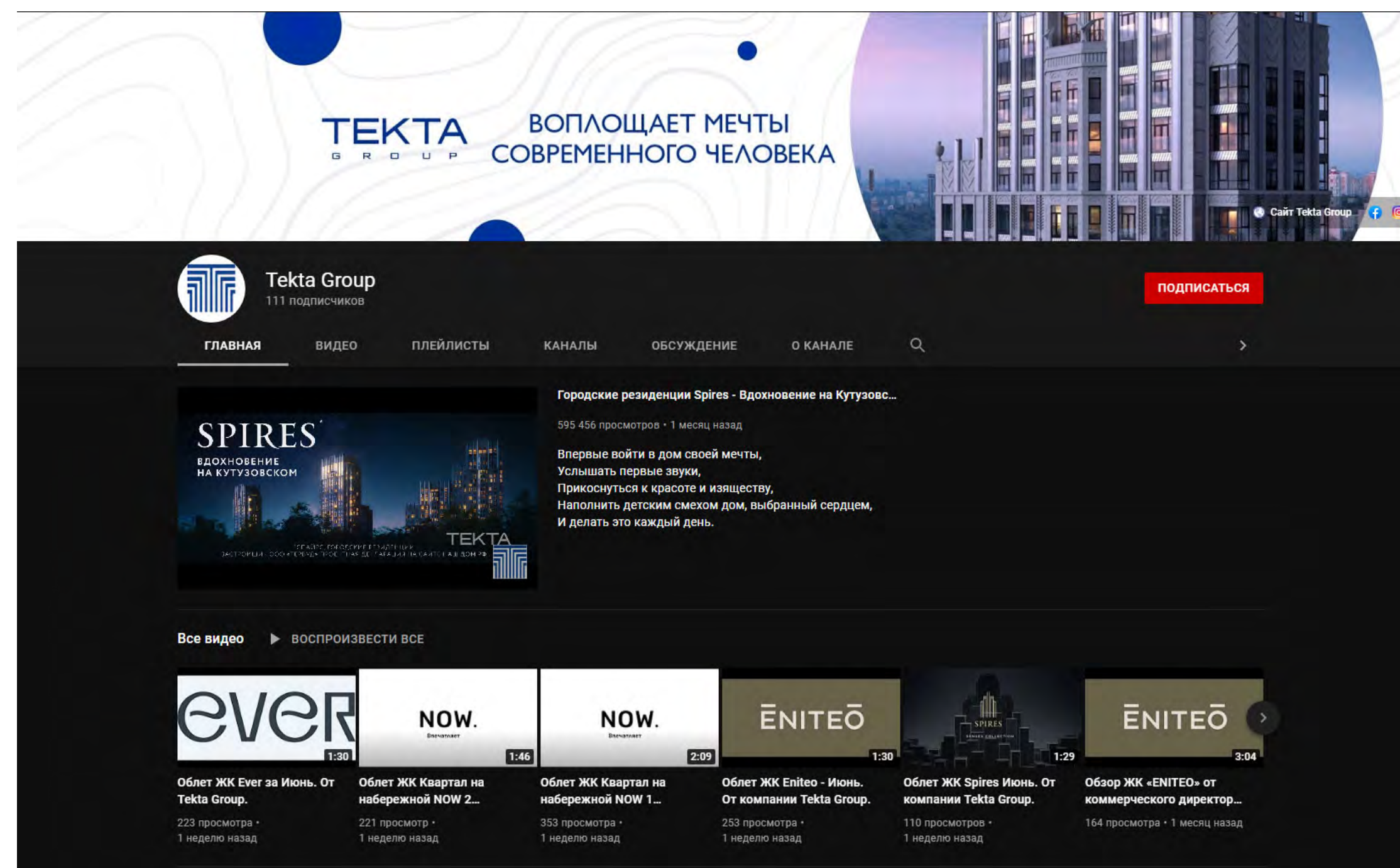




## 2.2 Tekta Group на YouTube

Наша компания имеет собственный YouTube-канал который регулярно обновляется полезным контентом. Там можно найти:

- Архитектурные фильмы
- Видео о проектах
- Обзоры от коммерческого директора Tekta Group Елизаветы Севастьяновой

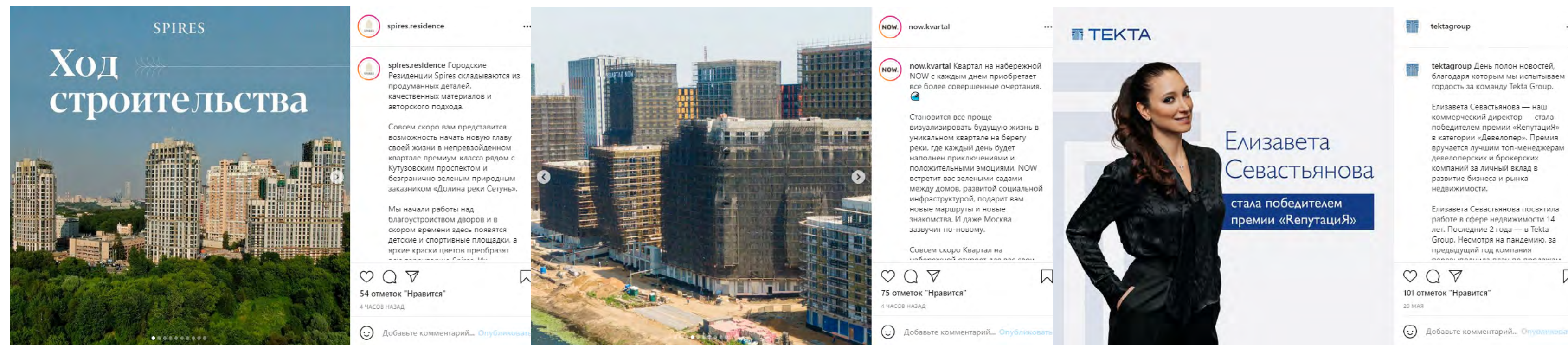


[https://www.youtube.com/channel/UCTC\\_F\\_zlt76Pjxk8oOVrt7w/playlists](https://www.youtube.com/channel/UCTC_F_zlt76Pjxk8oOVrt7w/playlists)



## 2.3 Tekta Group в соцсетях

Про деятельность компании и ее проекты ежедневно в социальных сетях узнает более 18 000 человек.



TEKTA  
GROUP

facebook.com/tektagroup  
vk.com/tektagroup  
instagram.com/tektagroup

ENITEO

facebook.com/eniteo.tekta  
vk.com/eniteo  
instagram.com/eniteo.tekta

EVER

facebook.com/ever.tekta  
vk.com/ever.tekta  
instagram.com/ever.tekta

NOW.

facebook.com/now.kvartal  
vk.com/now.kvartal  
instagram.com/now.kvartal

SPIRES

facebook.com/spires.residence  
vk.com/spires.residence  
instagram.com/spires.residence

BIG TIME!

facebook.com/bigtime.mnevniki  
vk.com/jk\_big\_time  
instagram.com/bigtime.moscow



## 3. Размещение в онлайн

### Цель:

увеличить количество целевых звонков из онлайн-рекламы на 50%.

### Что делали:

**Построение знания о бренде через социальные сети и за счет спланированной охватной медийной кампании**

Инструменты: цифровая наружная реклама Яндекс, RTB, DoubleClick, Youtube, Facebook, Instagram. Получили прирост брендового трафика на 16% и снижение стоимости звонка в контекстной рекламе по брендовым запросам на 13%.

**Ежемесячное А/Б тестирование креативов и УТП**

После тестирования акцент только на конверсионные креативы и УТП, что не позволяет размывать бюджеты на все РК.

**SWOT анализ РК**

Коммуникационная стратегия строится на основе подробного анализа сильных и слабых сторон проекта.



## 3. Размещение в онлайн

### Цель:

увеличить количество целевых звонков из онлайн-рекламы на 50%.

### Что делали:

#### Социальные сети

Поиск новой аудитории по LAL портрету покупателей + работа с текущей аудиторией через ремаркетинг. Основной формат — LeadAds.

#### Увеличение доли входящего трафика из контекстной рекламы

Масштабирование доли контекста в общем медиа сплите за счет аудиторных закупок, ретаргетинга, расширения РК по гео с детальной проработкой кампаний на 1-2-3-4 КК.

#### Тематические площадки

Отсечение площадок через проверку на фрод входящих обращений, Оценка и тестирование медийных площадок на основании данных сквозной аналитики.

#### Работа с conversion rate

Отслеживание и увеличение CR путем подключения турбо-страниц, разработки и А/Б тестирование лендингов и посадочных страниц.



NOW.



**NOW.**

ЛЮБУЙТЕСЬ  
ЗАКАТАМИ ТАМ,  
ГДЕ ВАМ ПРАВИТСЯ

от **19,2** млн. ₺

ТЕКТА GROUP

ТЕХНОПАРК



**NOW.** ВДОХНОВЛЯЕТ

Квартиры  
от **16** млн ₺

ТЕХНОПАРК

ТЕКТА



**NOW.** Квартиры  
со вторым светом  
от **32** млн ₺



# ENITEO





# ever

**ever** ЖИТЬ  
ЗДЕСЬ

ever.ru

КВАРТИРЫ  
С ДЗЕН САДОМ  
И СОБСТВЕННЫМ  
ПРОМЕНАДОМ

ОТ **13** МЛН  
РУБ.

М. КАЛУЖСКАЯ  
**ТЕКТА**  
GROUP

\*ЭВЕР. ЗАСТРОЙЩИК «ООО  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ  
ЗАСТРОЙЩИК «ТЕКТА-ОБРУЧЕВА».  
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ  
НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



**ever**

**НОВЫЙ**  
АРХИТЕКТУРНЫЙ ПРОЕКТ  
**ОТ ТЕКТА GROUP**  
СТАРТ ПРОДАЖ

ТЕКТА GROUP

**ever** ЖИТЬ  
ЗДЕСЬ

ever.ru

СТАРТ ПРОДАЖ  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
НА ЮГО-ЗАПАДЕ



**ТЕКТА**  
GROUP



### 3. Размещение в онлайн

Результаты онлайн-кампании:

Снижение  
стоимости звонка  
на **25%**

Прирост целевых  
обращений  
на **50%**

Конверсия  
в звонок выросла  
на **1,54%**

Процент отказов  
по платным  
источникам  
снизился с 27,7  
до **14,75%**

Произошел рост  
конверсии звонка  
в сделку более чем  
в **2 раза**



## Из онлайн — в офлайн



Развивая онлайн-сервисы, наша компания не забывает и про офлайн.

Людам важны впечатления, общение и живые эмоции. На рынке жилой недвижимости — именно эти критерии всегда будут оставаться основополагающими.

Поэтому большое внимание мы уделяем нашим офисам продаж.

ТОП-5 правил как создать «ВАУ»-эффект или как построить лучший офис продаж:

1. Макет проекта. Увидеть, пощупать, захотеть.
2. Стилистика, дизайн и тактильные образцы.
3. Видеоконтент. Демонстрация на плазмах архитектурных фильмов и других роликов о проекте.
4. Домашний уют, специальный ароматы и внимание к деталям.
5. Дополнительные сервисы: от заказа такси до детской комнаты.

Бонус-пункт: просмотрный этаж.



# Из онлайн — в офлайн

ТОП-5 правил как создать «ВАУ»-эффект или как построить лучший офис продаж:



## 1. Макет проекта.

Увидеть, пощупать, захотеть — макет должен быть максимально детализированным и интерактивным. К примеру, иметь возможность зажать окошко в выбранной клиентом квартире



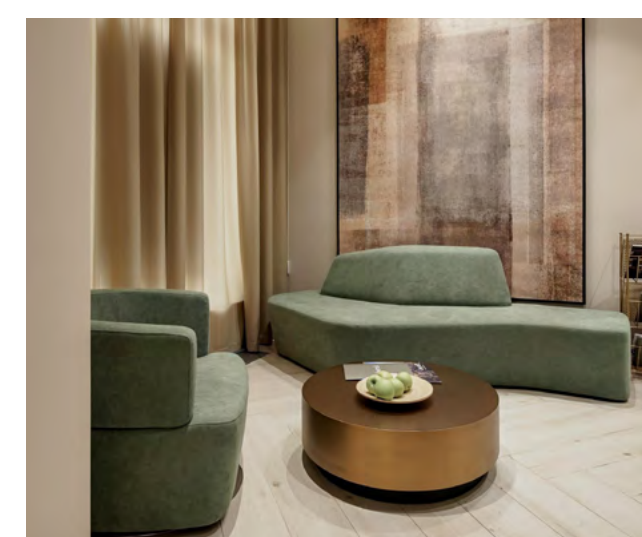
## 2. Стилистика, дизайн и тактильные образцы.

Она должна передавать атмосферу и общий стиль проекта, фасадных решений, благоустройства, входных групп. А также, обязательно должны быть образцы используемых материалов.



## 3. Видеоконтент.

Демонстрация на плазмах архитектурных фильмов и других роликов о проекте.



## 4. Домашний уют, специальный ароматы и внимание к деталям.

Необходимо создать максимально комфортную атмосферу, чтобы человек мог расслабиться и хотеть провести больше времени в офисе продаж, комфортно и размеренно переходя к покупке.



## 5. Дополнительные сервисы.

От заказа такси до детской комнаты.



## Бонус-пункт:

просмотровый этаж — увеличивают продажи в несколько раз.



## — Тонкая настройка офиса продаж. Дополнительные инструменты

Менеджер должен знать свой продукт до мелочей. Для этого мы разработали и внедрили «Онлайн-школу менеджера Tekta Group». Это виртуальная система на популярной онлайн-платформе GetCourse.

- Программа курса была разработана при участии EDTECH-предпринимателя, бизнес-тренера Андрея Останина.
- Курс можно пройти всего за неделю.
- Все наши менеджеры имеют пожизненный доступ к учебному ресурсу.



## — Новая парадигма: человек — человек

В работе наших менеджеров по продажам мы полностью отказались от варианта работы по шаблону и использованию скриптов для общения с покупателями.

Мы полностью перестроили систему общения с клиентами. Теперь она ведется по принципу — *small talk*. Этот навык общения и расположения помогает лучше понимать потребности и нужды наших покупателей, выделять их «боль» и находить решение и ответ на нее.

Мы видим отклик среди посетителей офисов продаж и увеличение числа успешных сделок.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Команда Tekta Group