

ФОРУМ ПО МАРКЕТИНГУ
В НЕДВИЖИМОСТИ 2022*

WOWFEST с 2023 года*

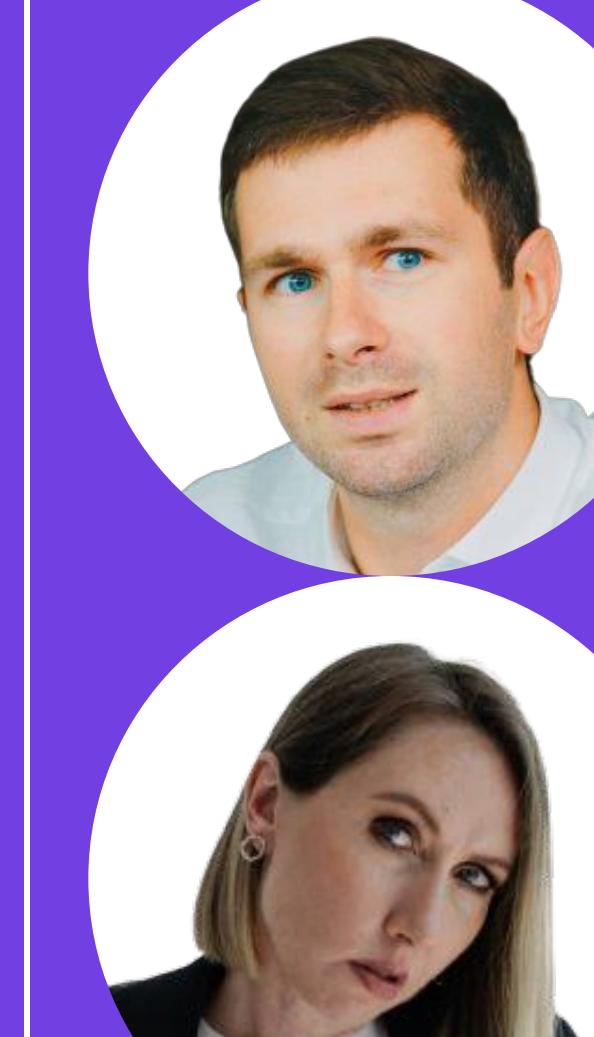
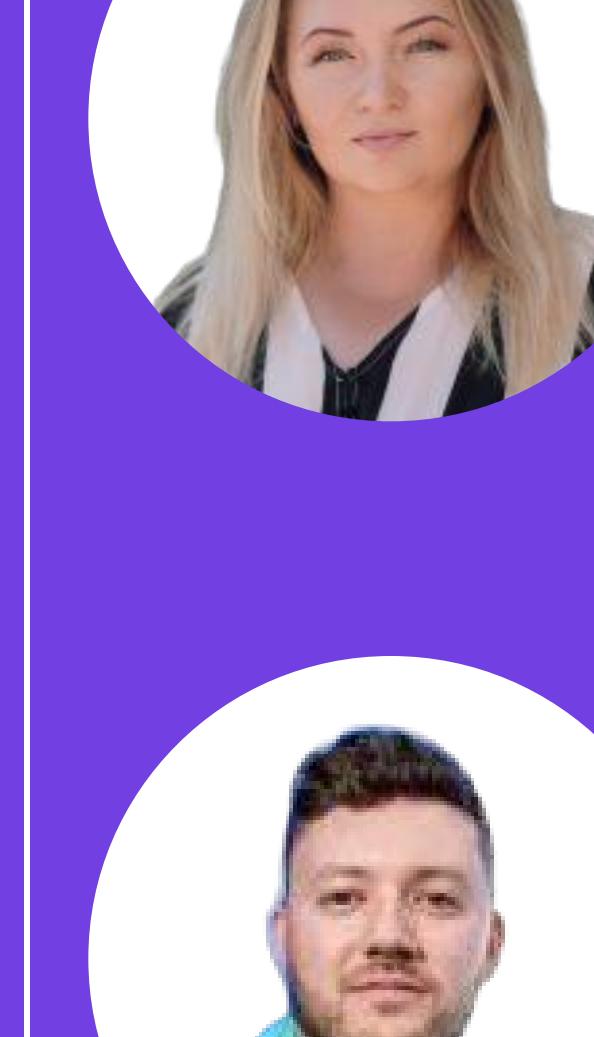
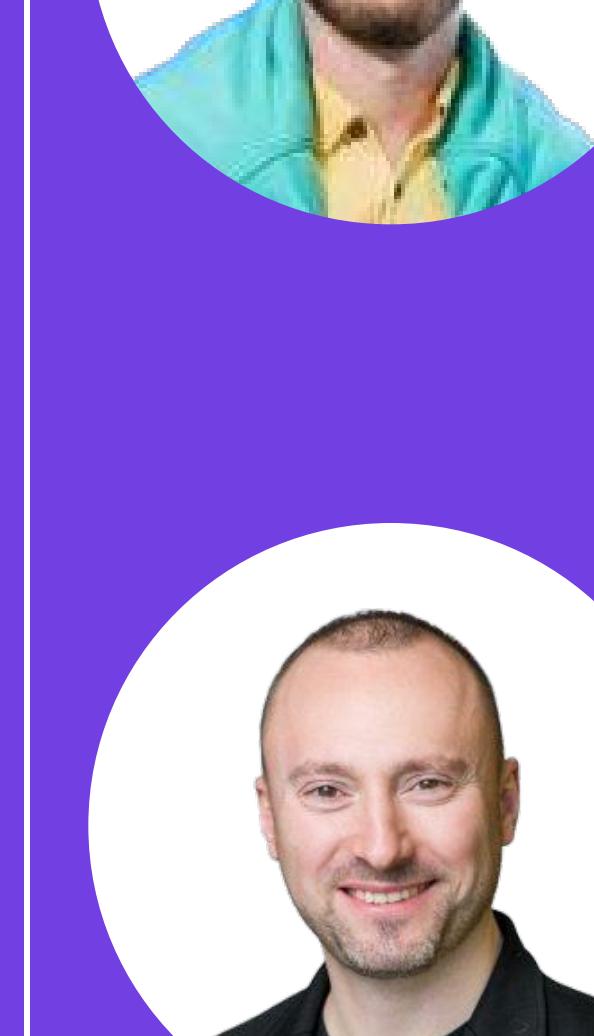
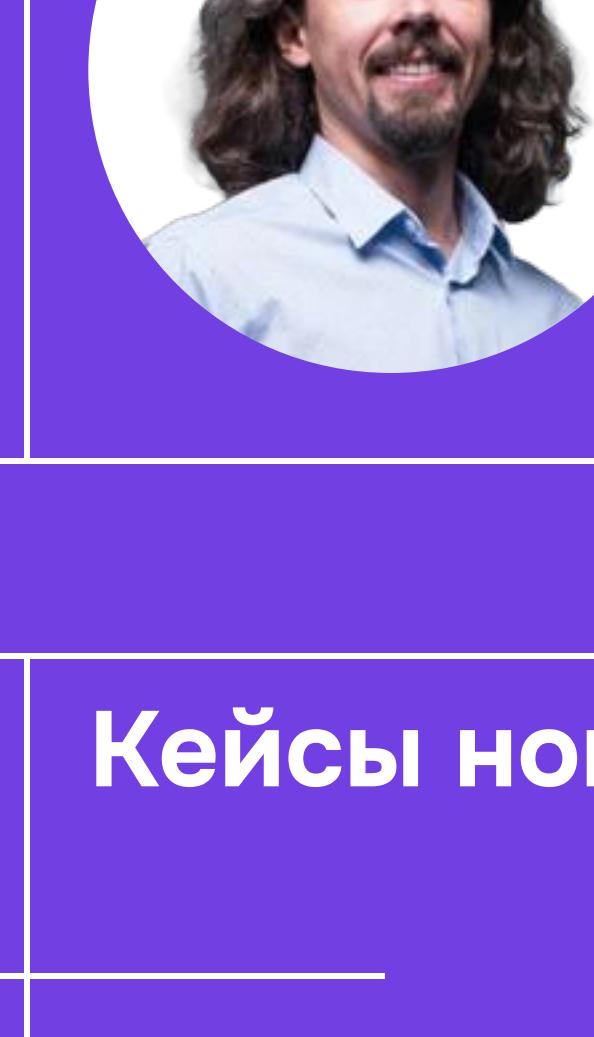
WOWFEST.RU

ДЕЛОВАЯ
ПРОГРАММА7 СЕНТЯБРЯ
ИЗВЕСТИЯ HALL

09:30 - 10:30 Регистрация и приветственный кофе

10:30 - 12:00
Сессия I. Digital Hub

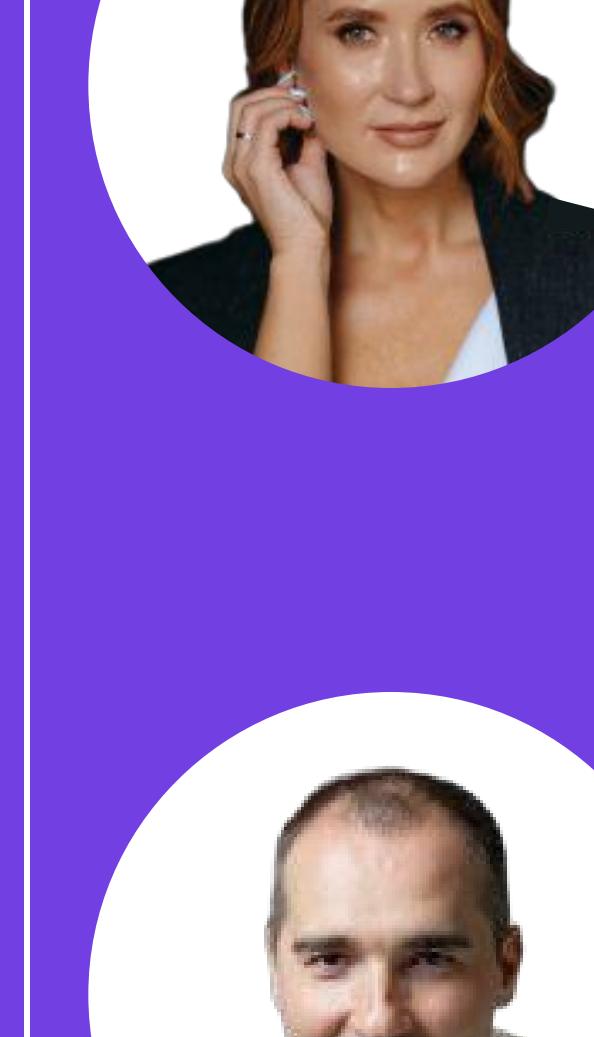
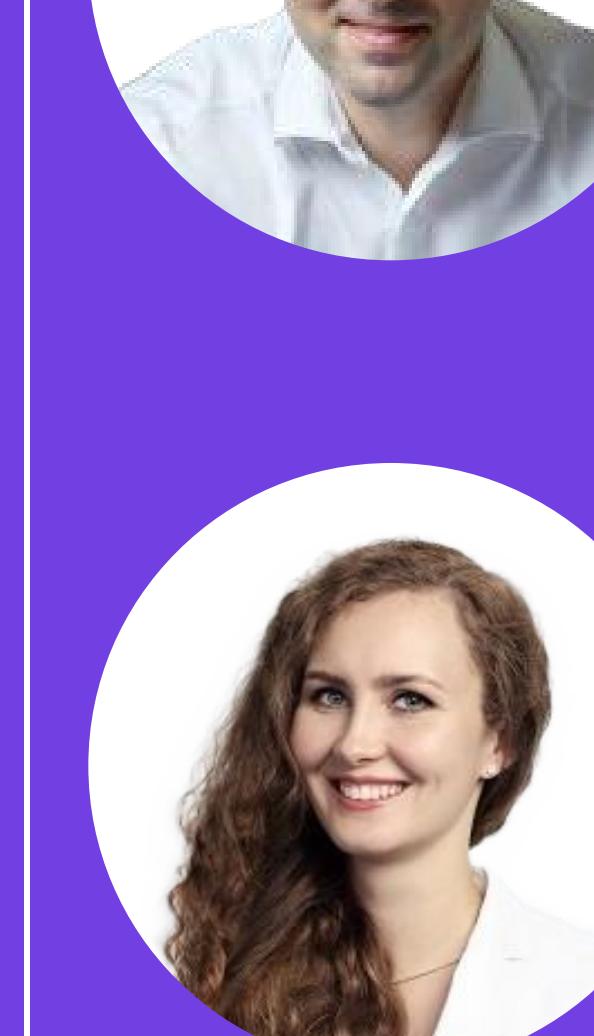
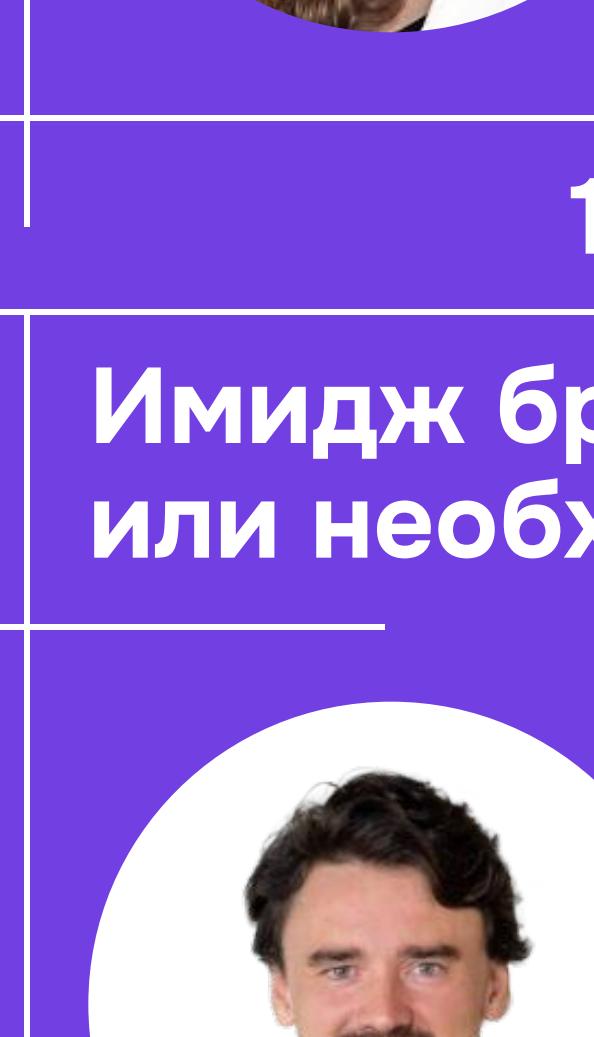
Эффективные MarTech инструменты, новые подходы в использовании технологий, успешные кейсы игроков рынка недвижимости

**Иван Сиденко**
Креативный директор,
Re:evolution
модератор**Николай Мельников**
Генеральный директор, (кандидат в ОРД от группы МТС),
МедиаСкайт**Тема:** «Единая система учёта рекламы в интернете: как работать по новым правилам?»**Вячеслав Прохоров**
Руководитель команды внешнего продвижения и digital-евангелист,
ВКонтакте**Тема:** «ВКонтакте 2022: продвижение недвижимости»**Екатерина Николаева**
Бизнес-партнёр индустрии Real Estate,
Яндекс**Александр Лебедев**
Директор департамента рекламы и маркетинга,
ГК ФСК**Тема:** «Использование рекламных инструментов Яндекса для решения задач девелопера»**Михаил Красильников**
Директор по маркетингу,
ART3D**Тема:** «Стек технологий в недвижимости: как сделать сайт, чтобы он «продавал»**Сергей Серков**
Коммерческий директор,
СК НИКС**Надежда Соломенчова**
Chief Real Estate Officer,
Deltaplan Group**Тема:** «MarTech моделирование и продажи: фича или реальный инструмент управления продажами? Опыт data моделирования.»**Сергей Ельников**
Руководитель направления коммуникаций и PR,
VEKA**Тема:** «Приоритеты потребительских ценностей: опыт на основе исследовательской online - платформы»

12:00 - 12:30 Кофе-брейк

12:30 - 14:00
Сессия II. Sales

Стратегии управления продажами

**Наталья Сазонова**
Директор по развитию бизнеса,
Метриум
модератор**Елена Кабешева**
Коммерческий директор,
девелопер FIVE**Тема:** «Trophy Property: как реализовать в регионе элитный проект и продавать его по 3 миллиона рублей за квадратный метр»**Павел Позин**
Руководитель управления по работе с застройщиками
экосистемы недвижимости,
«Метр квадратный»**Тема:** «Как сервис для риелторов стал дополнительным каналом продаж для застройщика»**Андрей Останин**
CEO, OSTANIN GROUP (№1 в обучении на рынке недвижимости РФ), бизнес-тренер, ex. ТОП: RBI,
«Эталон», «Самолет»**Тема:** «Что делают девелоперы для активизации продаж в 2022 году: повышение эффективности и мотивации менеджеров по продажам»**Мария Долгих**
Директор департамента маркетинга,
Группа «Эталон»**Тема:** «Комплексный подход к управлению продажами»**Олег Кельник**
Основатель и генеральный директор агентства Kelnik и платформы Planoplan®**Тема:** «Как сделать так, чтобы клиент начал жить в квартире, которую еще не купил?»

14:00 - 15:00 Обед

15:00 - 16:30
Сессия III. Brand Hub

Кейсы новых проектов, или на что способен брендинг

Стас Окрух
CEO, бренд-евангелист проекта «ЛУЧ»,
SmartHeart**Тема:** «Новые способы монетизации девелоперских продуктов с помощью нестандартных креативных инструментов»**модератор****Анастасия Асташина**
Начальник управления стратегического и операционного маркетинга,
ГК «Алс-Девелопмент»**Тема:** «График выхода нового проекта на рынок. Сколько времени нужно для запуска РК. На примере Космо 4/22»**Павел Позин**
Руководитель управления по работе с застройщиками
экосистемы недвижимости,
«Метр квадратный»**Тема:** «Как сервис для риелторов стал дополнительным каналом продаж для застройщика»**Андрей Останин**
CEO, OSTANIN GROUP (№1 в обучении на рынке недвижимости РФ), бизнес-тренер, ex. ТОП: RBI,
«Эталон», «Самолет»**Тема:** «Что делают девелоперы для активизации продаж в 2022 году: повышение эффективности и мотивации менеджеров по продажам»**Мария Долгих**
Директор департамента маркетинга,
Группа «Эталон»**Тема:** «Комплексный подход к управлению продажами»**Олег Кельник**
Основатель и генеральный директор агентства Kelnik и платформы Planoplan®**Тема:** «Как сделать так, чтобы клиент начал жить в квартире, которую еще не купил?»**модератор****Стас Окрух**
CEO, бренд-евангелист проекта «ЛУЧ»,
SmartHeart**Тема:** «Новые способы монетизации девелоперских продуктов с помощью нестандартных креативных инструментов»**модератор****Анастасия Асташина**
Начальник управления стратегического и операционного маркетинга,
ГК «Алс-Девелопмент»**Тема:** «График выхода нового проекта на рынок. Сколько времени нужно для запуска РК. На примере Космо 4/22»**Павел Позин**
Руководитель управления по работе с застройщиками
экосистемы недвижимости,
«Метр квадратный»**Тема:** «Как сервис для риелторов стал дополнительным каналом продаж для застройщика»**модератор****Андрей Останин**
CEO, OSTANIN GROUP (№1 в обучении на рынке недвижимости РФ), бизнес-тренер, ex. ТОП: RBI,
«Эталон», «Самолет»**Тема:** «Что делают девелоперы для активизации продаж в 2022 году: повышение эффективности и мотивации менеджеров по продажам»**модератор****Мария Долгих**
Директор департамента маркетинга,
Группа «Эталон»**Тема:** «Комплексный подход к управлению продажами»**модератор****Олег Кельник**
Основатель и генеральный директор агентства Kelnik и платформы Planoplan®**Тема:** «Как сделать так, чтобы клиент начал жить в квартире, которую еще не купил?»**модератор****Стас Окрух**
CEO, бренд-евангелист проекта «ЛУЧ»,
SmartHeart**Тема:** «Новые способы монетизации девелоперских продуктов с помощью нестандартных креативных инструментов»**модератор****Анастасия Асташина**
Начальник управления стратегического и операционного маркетинга,
ГК «Алс-Девелопмент»**Тема:** «График выхода нового проекта на рынок. Сколько времени нужно для запуска РК. На примере Космо 4/22»**модератор****Павел Позин**
Руководитель управления по работе с застройщиками
экосистемы недвижимости,
«Метр квадратный»**Тема:** «Как сервис для риелторов стал дополнительным каналом продаж для застройщика»**модератор****Андрей Останин**
CEO, OSTANIN GROUP (№1 в обучении на рынке недвижимости РФ), бизнес-тренер, ex. ТОП: RBI,
«Эталон», «Самолет»**Тема:** «Что делают девелоперы для активизации продаж в 2022 году: повышение эффективности и мотивации менеджеров по продажам»**модератор****Мария Долгих**
Директор департамента маркетинга,
Группа «Эталон»**Тема:** «Комплексный подход к управлению продажами»**модератор****Олег Кельник**
Основатель и генеральный директор агентства Kelnik и платформы Planoplan®**Тема:** «Как сделать так, чтобы клиент начал жить в квартире, которую еще не купил?»**модератор****Стас Окрух**
CEO, бренд-евангелист проекта «ЛУЧ»,
SmartHeart**Тема:** «Новые способы монетизации девелоперских продуктов с помощью нестандартных креативных инструментов»**модератор****Анастасия Асташина**
Начальник управления стратегического и операционного маркетинга,
ГК «Алс-Девелопмент»**Тема:** «График выхода нового проекта на рынок. Сколько времени нужно для запуска РК. На примере Космо 4/22»**модератор****Павел Позин**
Руководитель управления по работе с застройщиками
экосистемы недвижимости,
«Метр квадратный»**Тема:** «Как сервис для риелторов стал дополнительным каналом продаж для застройщика»**модератор****Андрей Останин**
CEO, OSTANIN GROUP (№1 в обучении на рынке недвижимости РФ), бизнес-тренер, ex. ТОП: RBI,
«Эталон», «Самолет»**Тема:** «Что делают девелоперы для активизации продаж в 2022 году: повышение эффективности и мотивации менеджер