



Стратегия продаж 2018 год.

# Продано со старта, млн.руб. План.

18 577 000	<b>10 сделок</b>	2013 г.
50 306 000	<b>18 сделок</b>	2014 г.
27 918 500	<b>8 сделок</b>	2015 г.
27 278 400	<b>9 сделок</b>	2016 г.
33 277 425	<b>10 сделок</b>	2017 г.
	?	2018 г.
	?	2019 г.
	?	2020 г.

Осталось в продаже.

**138 га** – земли населенных пунктов с коммуникациями.

**56 га** – земли **сельхозназначения без коммуникаций.**

**82+5 участков**

**Всего: 194 га**

# Оптимистичные ожидания по выручке.

**82+5 участков  
га**

**Всего: 194**

Долг по инвестициям.	165 300 000р.
Расходы проекта 2018-2020 + % по кредиту (70 млн).	178 000 000р.
<b>Всего до 2020 г.</b>	<b>343 300 000р.</b>

**средняя цена для сделки: 1 га = 1 769 000 руб.**

# Анализ эластичности цены. Реалистичный прогноз.

<u>15,02 га</u> 1,24 млн./га	18 577 000	10 сделок	2013 г.
<u>30,05 га</u> 1,67 млн./га	50 306 000	18 сделок	2014 г.
<u>14,71 га</u> 1,9 млн./га	27 918 500	8 сделок	2015 г.
<u>13,8 га</u> 1,98 млн./га	27 278 400	9 сделок	2016 г.
<u>16,09 га</u> 2,07 млн./га	33 277 425	10 сделок	2017 г.
<u>138 га</u> <u>56 га</u>	90 млн.р.	26 сделок	2018 г.
	62 млн.р.	17 сделок	2019 г.
	48 млн.р.	9 сделок	2020 г.

# Расчет количество/сумма сделок.

90 млн.р  
26 сделок

15 сделок X 4 млн.р

1 сделка X 10 млн.р

10 сделок X 2 млн.р

74 млн.р  
17 сделок

10 сделок X 4 млн.р

2 сделки X 12 млн.р

5 сделок X 2 млн.р

48 млн.р  
9 сделок

3 сделки X 4 млн.р

2 сделки X 12 млн.р

6 сделок X 2 млн.р

Позиционирование.  
Фокус на сделку > 4 млн. руб.

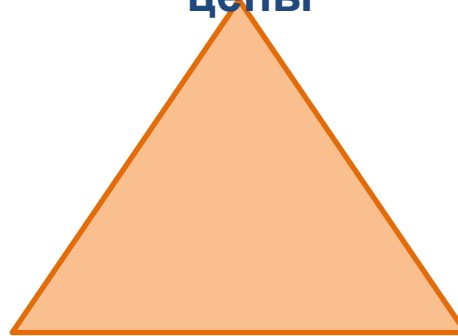


# Нейроэкономика. Выбор - решение.

- В теории принятия решения **полезность** – мера привлекательности того или иного решения или действия.
- Правило максимизации полезности: выбирай альтернативу с наибольшей полезностью

Полезность – функция ценности, влияющая на одобрение любой цены

Цена  
покупки



Локация



# ГОТОВНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ПОСЕЛКА.

## АКЦИЕНТЫ-МАРКЕФРЫ ПОПЕЗНОСТИ

The screenshot shows the homepage of 'Вотчина Country Club'. At the top, there is a navigation menu with links: 'Преимущества', 'Генплан', 'Карта', 'Фото и Видео', 'Прайс-лист', 'Контакты', 'Готовые дома', 'Жителям', and a phone number '+7 495 565-32-32' with a 'Задать вопрос' button. The main content area features several benefit cards: 'Участки вам по размеру' (2 Га), 'Эко-пр...', 'Общество добрых соседей', 'Комфорт и помощь на участке', 'Завести свою лошадь', '100% готовность ГАЗ • СВ...', 'СВОЯ САД СЕМЕЙНАЯ ИСТОРИЯ', 'Интернет', 'Транспорт', 'Цена и условия. Акции', and 'Охрана'. A central white callout box with a blue border contains the text: 'НОВЫЕ ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ Преимущества.' On the right side, there are vertical buttons for 'ПОЛУЧИТЬ РАССЫЛКУ', 'НОВОСТИ И АКЦИИ', and 'ГОСТЕВОЙ ДОМ'. At the bottom right, there is a 'Запись на просмотр' button.

История,  
отдых и туризм.

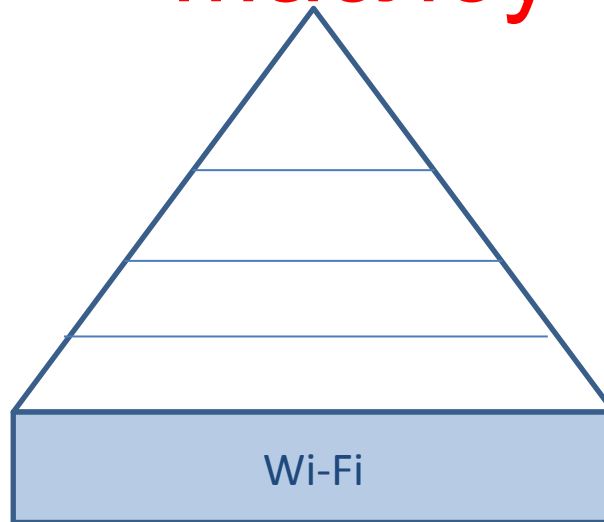
Мини-фермерство –  
хобби.

Ремесло-  
творчество-  
искусство.

# MAST HAVE!

- Интернет
- Охрана
- Коммуникации

## Новая пирамида Маслоу



# Отзывы вперед!

- Участки от 2 га.
- План обустройства.
- Почему выбрали Вотчину.
- Немного о себе.

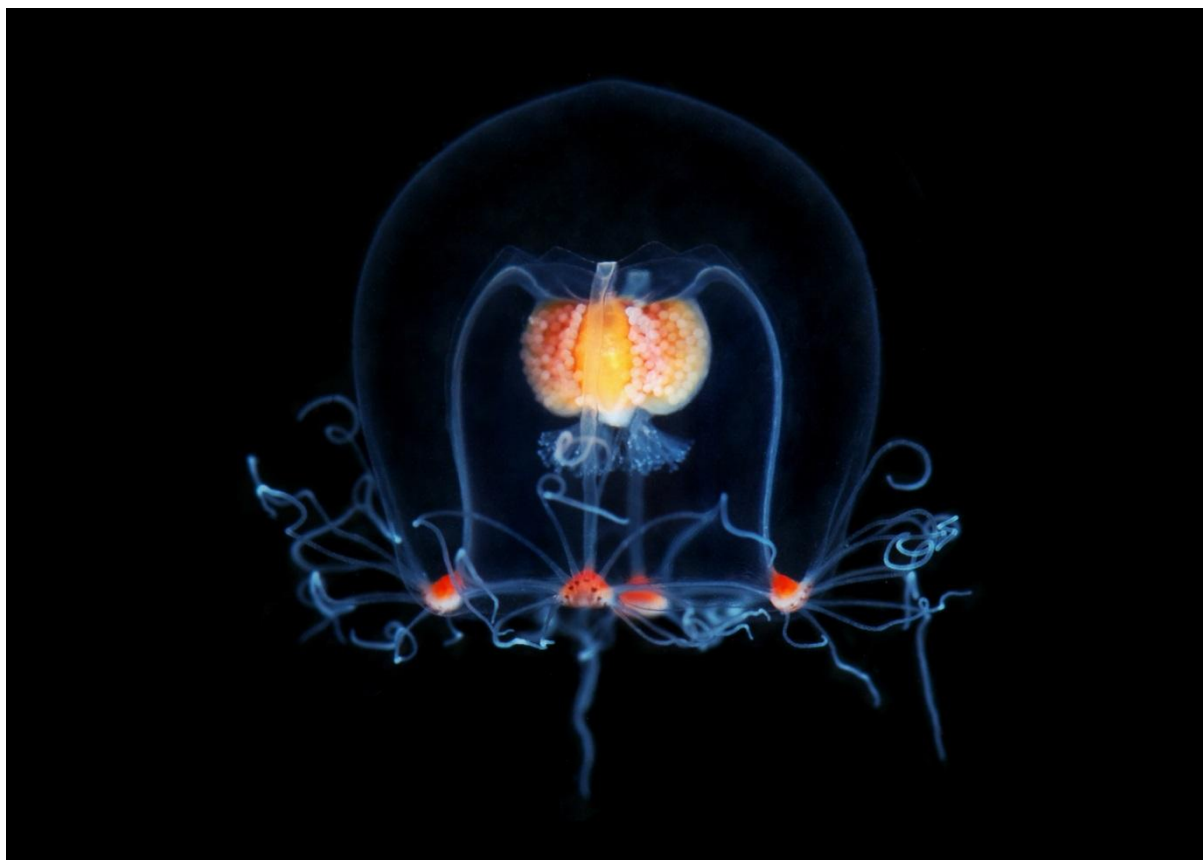
Желательно видео с участком/на участке.

**Примеры сейчас:** Антоновы, Пушкина, Громовой, Русоцкая, Шульгина.

**Потенциальные:** Бондарев, Юрий-строитель.

# Портрет нового покупателя: 40-60 лет.

Фанатики своей идеи = смысл.  
Предприниматели. Строители.



Дачники – «нарциссы». Художники - эстеты.

# Динамическая цена – понятие из авиаперевозок и гостиниц.

- **Тарифы:** продвигать выбор покупать по ясным и прозрачным критериям в 2018 году.

сезон/тариф	КЛАССИК	ОПТИМУМ	МЕГА-ХИТ	МАЛЫШ
<b>ВЫСОКИЙ</b>			спеццена	
<b>СРЕДНИЙ</b>	спеццена	спеццена		
<b>НИЗКИЙ</b>				спеццена

- Рассрочки и ипотеки: **продвигать возможность сделать покупку сейчас.**
- Быстрое бронирование и 100% оплата: **возможность управлять экономией.**

# Тарифы для

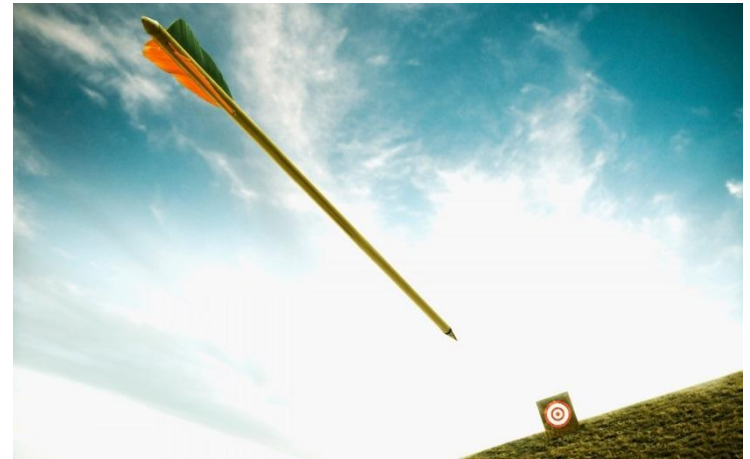
**56 + 56 + 56 + 26 – горизонт 3 года.**

Название	Объем, га	Цена за га, млн. руб.	Всего, млн. руб.	ПРЕДЛОЖЕН ИЕ за сотку
Сельхозка 5-ая очередь АБВГД	56	1, 134	63,5	10 т.р. 2,5 млн.руб за коммуникации *
* цена актуальна при переводе в категорию, пригодную для кап. строительства.				
Высокий тариф	56	2, 0	112	<b>20 т.р.</b>
Средний тариф	56	1, 8	100,8	<b>18 т.р.</b>
Низкий тариф	26	1, 6	41,6	<b>16 т.р.</b>
			<b>290,3</b>	<b>ср. 16 т.р.</b>
Сравнительная величина расходов, с учетом REV на 2020 год.			<b>271,2</b>	ср. 14 т.р.

# Аргументация **доп.** скидки для покупателя от 4 млн. руб.

## Целевая скидка:

- Подряд на богатый дом, усадьбу.
- Концепция строительства-обустройства хозяйства или творческих мастерских.
- Строительство мини-гостиницы.



**Скидка за размер:**  
от 5 га единовременно.

# Инструменты продаж 194 га в темпе **56+56+56+26** горизонт 3 года.

- Динамическая цена: игра тарифов. Рассрочки и ипотека.
- Готовность + уникальные возможности поселка – апгрейд позиционирования на покупателей комфорт+, бизнес.
- Новые портреты покупателей.
- Концентрация бюджета на диджитл и сезонную наружную рекламу.
- Поддержание традиций в поселке, комьюнити, лайф стори.
- **Командная, в т.ч. финансовая мотивация на достижение целей по продажам**



# 3 G - генезис поколений. История. Культура. Искусство. Хозяйство.



# Медиа-план.

Контекстная реклама 300 т.р/месяц – максимум под акции-сезоны.

Летний праздник – фестиваль мастеров.

Лекции – март, сентябрь, ноябрь.

Маршруты по пути на Вотчину, история – туры-продвижение.