



CRM система для застройщика и девелопера от Wellsoft

Возможности системы

1. Единая система работы внутренним каталогом жилых комплексов, поиск и подбор квартир по всем объектам.
2. Учет квартир (резервы, цены, акции) в объектах застройщика
3. Учет паркингов
4. Управление процессом продажи квартир
5. Аналитика и различные формы отчетов по продажам, резервам
6. Управление правами доступа для менеджеров отдела продаж
7. Резервное копирование данных, шифрование всех отчетов и финансовой информации.
8. Формирование файлов для выгрузки данных на сайты партнеров-агрегаторов

Описание основных модулей CRM-системы

Модуль “Дом”

Описание дома (жилого комплекса) с возможностью выгрузить одним кликом “Общую справку по объекту”, которая включает:

1. Наименование
2. Код объекта (по необходимости)
3. Адрес строительный (по проекту)
4. Адрес милицейский после присвоения
5. Срок сдачи объекта (дата)
Степень готовности (строится/сдан)
6. Кол-во секций (подъездов)
7. Для каждой секции: этажность и количество квартир с разбивкой по типам: одно-, двух-, трехкомнатные и т.д.
8. Площадь объекта (общая/жилая/коммерческая)
9. Паркинг подземный (количество машиномест)
10. Паркинг наземный (количество машиномест)

Модуль “Квартира”

По каждой квартире представлена информация:

1. № квартиры (по нумерации застройщика)
2. Код квартиры, который содержит в себе информацию о расположении в секции и на этаже (например, 1.12.3, значит квартира в первой секции на 12 этаже 3-я от входа на этаж). Код может присваиваться автоматически при первичном заполнении карточки квартиры.
3. Этаж, на котором она располагается
4. Кол-во комнат
5. Общая площадь квартиры
6. Жилая площадь квартиры



7. Цена квартиры (для свободных текущая действующая, для проданных или в резерве – цена, по которой произошла продажа)
8. Цена за квадратный метр
9. Статус квартиры (свободна, продана, резерв, не в продаже и т.д.),
10. Принципал (кто продает)
11. Дата каждого изменения статуса и ФИО специалиста (либо логин), который это изменение произвел
12. Квартира «предупреждает» (загорается красным), когда истекает срок резерва, чтобы избежать просроченных и необоснованных резервов. Изначально предусмотрено несколько возможных сроков резерва
13. Возможность загрузки плана этажа и указанием ссылки на планировку конкретной квартиры на плане этажа (опционально)
14. Специальные условия (акции, скидки и т.п.)

Для каждой свободной квартиры указана действующая цена. При изменении цены фиксируется дата изменения и прежнее значение, чтобы иметь историю роста цен по каждому объекту. Для каждой проданной или зарезервированной квартиры последней сохраняется цена продажи (резерва) и дата последнего изменения статуса.

Каждая квартира пронумерована в соответствии с проектной документацией.

Модуль “Поиск”

Функция «Поиск». Поиск квартиры по фамилии покупателя, по дате продажи, по дате смены статуса.

Модуль “Паркинг”

1. Код объекта при необходимости
2. Общее кол-во парковочных мест
3. Кол-во секций паркинга (очередей) с нумерацией каждой секции
4. Кол-во уровней с нумерацией каждого уровня (-2, -1, 0, 1 и т.п.) для каждой секции
5. Кол-во парковочных мест для каждого уровня каждой секции
6. Тип для каждого уровня (подземный, наземный)
7. Срок сдачи (дата)
8. Степень готовности (строится/сдан)

По каждому машиноместу:

1. Номер машиноместа (по нумерации застройщика)
2. Код машиноместа, по которому можно понять в какой секции и на каком уровне находится машиноместо, например, 1.-1.013, то есть 1 секция, -1 уровень, 13 место. Данный код может присваиваться автоматически при заполнении.
3. Статус (свободно, резерв, продано, не в продаже)
4. Действующая цена либо цена на момент продажи/резерва,
5. Выделение мест полностью или частично оплаченных
6. Площадь машиноместа
7. Размер машиноместа
8. ФИО покупателя

Модуль “Продажа”

1. Записывается вся история манипуляций с квартирой: кто занес данные, кто ставил в резерв, с какого числа, когда была изменена стоимость, или внесены данные с замерами БТИ.
2. В случае резерва/продажи – ФИО покупателя и данные специалиста, продавшего/зарезервировавшего квартиру.
3. Если квартира стоит на резерве, то возможность указать, на какой срок и на каком основании (рассмотрение ипотеки, зачет вторичного жилья) с комментарием.
4. Статусы продажи: для каждой секции возможность видеть текущие статусы квартир.

Модуль “Аналитика”

Аналитические возможности модуля – формирование удобочитаемых актуальных отчетов нажатием одной кнопки:

1. Отчет “Статистика продаж”

Содержит детальную таблицу и графическую визуализацию по продажам квартир в объекте или отдельной секции с возможностью выбора временного шага (день, неделя, месяц, квартал, полгода, год). Анализируются только квартиры, сменившие статус на «продана» внутри периода.

В отчете на выбор могут быть представлены данные в разрезе:

- кол-ва проданных квартир
- кол-ва проданных метров
- суммы продаж

2. Отчет “Динамика изменения средней стоимости квадратного метра по объекту”

Содержит детальную таблицу и графическую визуализацию по изменению средней стоимости метра с течением времени, шаг можно выбрать (неделя, месяц, квартал, полгода, год).

Есть возможность посмотреть как общую усредненную динамику, так и динамику с разбивкой по типам квартир.

3. Отчет “Резервы”

- Содержит детальную информацию обо всех квартирах, по которым был зафиксирован статус “Резерв” внутри выбранного отчетного периода.
- Возможность визуализировать общее количественное представление резервных квартир в единицу времени, в разрезе по типам квартир.
- Возможность выделять отдельные квартиры, которые находились в резерве наибольшее время внутри анализируемого периода.
- Возможность смотреть резервы в разрезе специалистов отдела продаж. Кто больше чаще всего выставляет резервы, на какие типы квартиры, по каким причинам.
- Возможность составить и выгрузить список квартир, по которым истекает срок резерва через сутки (или другой заданный временной отрезок) с указанием номера зарезервированной квартиры.



4. Отчет “Непроданные квартиры”

Содержит детальную информацию по остаткам квартир с разбивкой по типам квартир. Автоматически производится расчет прогнозируемых доходов по непроданным квартирам по текущей указанной стоимости, выводит среднюю стоимость непроданного квадратного метра, соотносит ее с проданной средней стоимостью метра.

5. Отчет “Статистика по рекламным акциям”

- Содержит информацию о том, сколько квартир было продано по действующим в анализируемый период акциям.
- Отдельно рассчитывается средняя стоимость метра по акционным квартирам и соотносится со средней ценой проданного метра или другими исходными данными (минимальная цена продажи, установленная экономистами и т.п.)

Требуемые ресурсы со стороны компании-застройщика

В компании должен быть отдельно взятый человек, который будет отвечать за актуальность внесенной информации (нумерация квартир, площади, стоимость квартиры, акционные квартиры и т.д.).

Сервисные возможности и подготовка материалов

1. Простота создания секций любой конфигурации для любого типа здания. Задается кол-во этажей в секции, кол-во типовых этажей, при необходимости указывается кол-во нетиповых этажей для отдельного заполнения. Далее для каждого типового этажа задается кол-во квартир. Автоматически строится секция и автоматически производится нумерация квартир с ___ по ___ в соответствии со строительными номерами квартир.
Для секции можно задавать «стояки» одного типа квартир с указанием общих характеристик. При необходимости при создании секции можно войти в карточку каждой квартиры и откорректировать значения характеристик.
2. Создание брендированных наглядных pdf-отчетов для руководителя. Выбор цветов и типов графиков – на усмотрение клиента.
3. Возможность выделения отдельных логинов/паролей для руководителя с доступом к нужным (избранным или привычным) отчетам. Не нужно пересчитывать файл в экселе, вручную выравнять поля перед распечаткой, просто нажимаете кнопку «Сформировать отчет» и готовый pdf выходит на печать.
4. Возможность составлять отчет под себя. Набор столбцов и строк может быть задан вручную в той последовательности, к которой привыкли в компании, шаблон отчета может быть сохранен и использоваться в дальнейшем для получения актуальных данных.
5. Возможность оперативной доработки и добавления нужных отчетов в модуль. При необходимости анализировать данные в каком-то новом разрезе, разработчик может в течение недели создать нужный вид отчета и добавить в модуль.
6. Отсутствие необходимости отправлять заинтересованным сотрудникам весь исходный файл с шахматкой или отчетом, достаточно отправить ссылку на нужный отчет в web-сервисе.

**Стоимость и сроки разработки и внедрения решений для застройщиков в
компании Wellsoft**

1 WEB-шахматка для отдела продаж 220 000 рублей 45 дней	2 Интерактивная карточка дома + WEB-шахматка для отдела продаж 260 000 рублей 60 дней	3 Сайт отдела продаж + WEB-шахматка для отдела продаж 380 000 рублей 75 дней
---	--	--

IT-компания Wellsoft
Екатеринбург,
ул. Радищева, 6а, офис 805
+7(343) 328 65 69
wellsoft.pro