



УПРАВЛЕНИЕ В ДЕТАЛЯХ

Постпродажный сервис в девелопменте:
тренды, решения, цифровизация

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

ПАРТНЕРЫ

ОРГАНИЗАТОР



ПРЕМИЯ-ПАРТНЕР



ОФИЦИАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



Информационный партнер



29 ноября 2022



10:00 – 16:00



г. Москва, ул. Тестовская д.10,
под. 1, этаж 9
БЦ «Северная Башня»
Конференц-зал «ПОЛЮС»

В последние годы у большинства участников рынка недвижимости укрепилось понимание, что ЖК – это не только качественное строительство в заявленные сроки, современная архитектура и удобные планировки. Всё чаще покупатель, задумываясь о приобретении жилья, выбирает не просто квартиру, а образ и качество жизни. В таких условиях девелоперы стремятся постоянно повышать качество продукта и расширять комплекс дополнительных услуг. Какие технологии и инструменты используют лидеры для повышения лояльности клиентов и стимулирования продаж? Как настроить эффективное постобслуживание с актуальными услугами? Какие каналы целесообразно использовать для качественной постпродажной коммуникации? Об этом и многом другом поговорим с ведущими экспертами отрасли.

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

10:00 – 11:00

Регистрация

11:00 – 13:00

Сессия 1. От сделки до вручения ключей

- Каким должен быть постпродажный сервис в жилых объектах разного класса (комфорт, бизнес, премиум): потребности клиента и возможности девелопера.
- Выстраивание коммуникаций с будущими собственниками как залог повторных продаж девелопера.
- WOW сервис: эффективное управление клиентским опытом как фундамент долгосрочного бизнеса.
- Передача помещений: нестандартные подходы, автоматизация, разрешение спорных ситуаций.
- Формирование мотивации к повторным покупкам. Эффективные программы лояльности от девелоперов.
- Умный дом - что это? Насколько он необходим и как сделать его эффективным помощником девелопера?

Модератор



Анна Захарова,
директор по сервису
девелоперской компании
St.Michael



Елена Романова,
директор по постпродажному
сервису MR Group



Елена Евсеева,
руководитель Управления
постпродажного сопровождения
Донстрой



Наталья Бочкарева,
руководитель направления
дирекции постпродажного
обслуживания Корпорации
«Атомстройкомплекс»



Кайыр Кошигулов,
директор по развитию
и цифровизации BI Service
(в составе холдинга BI Group)



Михаил Рогатых,
руководитель отдела
развития московского
департамента Группы Аквилон

13:00 – 13:30

Кофе-брейк

13:30 – 15:30

Сессия 2. После заселения или секреты профессионализма УК

- Консьерж служба как сервисная услуга, повышающая ценность девелоперского проекта.
- Индекс NPS в работе УК: настройка процесса – инструменты – оценка результатов.
- Общественные пространства как элементы клиентского сервиса: детские центры, SPA, коворкинги, фитнес – комфорт для жителей и прибыль для УК.
- Event'ы в жилых комплексах: приятная мелочь или необходимость.
- Новые сервисы для клиентов (валет-паркинг, бэллмены и др.): особенности организации, востребованность.
- Информационное взаимодействие и открытость как основной тренд клиентского сервиса в девелопменте.
- Путь к цифровой трансформации Сервисной компании.

Модератор



Анна Захарова,
директор по сервису
девелоперской компании
St.Michael



Елена Муравская,
директор по развитию
в сфере жилой недвижимости
YarSecurity



Татьяна Демина,
генеральный директор
группы компаний «Азбука быта»
(Киров, Ульяновск, Ижевск)



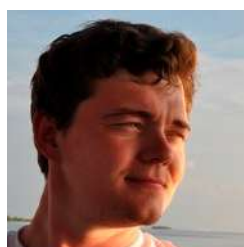
Ландыш Зиязова,
заместитель директора
по информационному
взаимодействию бренда
Сервисных компаний
«Территория комфорта»



Евгения Заволжина,
генеральный директор
UK Forum Service



Егор Рыбалко,
директор по операционной
деятельности,
Служба Комфорта Sminex



Илья Мокшин,
руководитель направления ИТ
и Оператора парковки С&У



Виктория Ершова,
руководитель клиентского
сервиса Группы компаний
«Светлый мир»

15:30 – 16:00

Нетворкинг

09
12БИЗНЕС-БРАНЧ
ЭЛИТНЫЙ МЕТР

ИТОГИ УХОДЯЩЕГО ГОДА

ПОДРОБНЕЕ
О МЕРОПРИЯТИИ

ОРГАНИЗАТОР

E.EVENTS

ПРЕМИЯ-ПАРТНЕР



ПАРТНЕР



ОРГАНИЗАТОР

E.EVENTS

eevents.ru

Команда независимых экспертов рынка недвижимости с десятилетним опытом работы. Знаем разницу в продвижении жилой и офисной недвижимости, учитываем нюансы работы в торговле и промышленности. Организуем деловые мероприятия и оказываем целый спектр услуг в России и во всем мире.

ПРЕСС-
МЕРОПРИЯТИЯ

ОНЛАЙН-
МЕРОПРИЯТИЯ

БИЗНЕС-ТУРЫ

ВЫСТАВКИ

КОНФЕРЕНЦИИ
И ФОРУМЫ

ВИРТУАЛЬНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА



ПОЛЮС
КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ
В МОСКВА-СИТИ

www.rent.ntower-hall.ru

Конференц-зал «Полюс» класса А - лучшая площадка для проведения деловых мероприятий вместимостью до 1000 человек по версии Event Space Awards 2019. Входит в структуру бизнес-центра «Северная Башня», расположенного в деловом кластере «Москва-Сити». Транспортная доступность для всех видов транспорта: прямой съезд с ТТК, гостевой паркинг для автомобилей, наличие на территории бесплатной парковки для каршеринга Яндекс.Драйв и непосредственная близость к станциям метро, МЦК и МЦД привлекает большее количество гостей мероприятий. Техническая оснащённость зала позволяет успешно организовать оффлайн и онлайн трансляции для проведения конференций, презентаций, семинаров, обучающих программ. Расположенный в БЦ ресторан с собственной кейтеринговой службой предлагают разнообразные варианты изысканных блюд с красивой подачей.

КОНТАКТЫ

E.EVENTS

eevents.ru

+7 (495) 197 83 47

