

УДК 658

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ В ООО СЗ «ДСК»

Букач М.Ю., студент гр. 272-об, III курс
Амурский государственный университет
г. Благовещенск

В современном мире инновации в системе девелопмента, недвижимости, маркетинга и продаж появляются постоянно. ООО СЗ «ДСК», стремясь к передовым практикам, необходимо внедрить систему динамического ценообразования – современный инструмент, позволяющий гибко реагировать на рыночные изменения и максимизировать прибыльность. В отличие от традиционного подхода, привязывающего стоимость недвижимости к стадии строительства, динамическое ценообразование представляет собой адаптивную стратегию, основанную на постоянной корректировке цен в зависимости от множества факторов.

Динамическое ценообразование в недвижимости предполагает гибкую корректировку стоимости квадратного метра, оперативно реагирующую на рыночные колебания. В этих условиях, для ООО СЗ «ДСК» ключевым приоритетом становится установление оптимальной цены продажи, обеспечивающей конкурентоспособность и прибыльность в условиях нестабильности.

Постоянные колебания, обусловленные появлением новых конкурирующих жилых комплексов, изменениями ипотечных ставок и эволюцией потребительских предпочтений, напрямую влияют на готовность потенциальных покупателей приобретать квартиры по предлагаемой цене.

Кроме того, каждый новый объект недвижимости обладает уникальными характеристиками – от местоположения и планировок до окружающей инфраструктуры, что делает невозможным прямое применение прошлого опыта при установлении цены.

Множество параметров, таких как площадь, этаж, вид из окна, планировка и размер кухни, оказывают сложное и не всегда очевидное влияние на стоимость квартиры. Внедрение системы динамического ценообразования, подкрепленной специализированным программным обеспечением и CRM-модулями, позволит ООО СЗ «ДСК» эффективно управлять этими факторами и оперативно адаптировать ценовую политику к изменяющимся рыночным условиям.

В текущей практике ценообразования ООО СЗ "ДСК" наблюдается недостаток автоматизации, что делает процесс ценообразования уязвимым к субъективным оценкам и напрямую зависимым от квалификации и опыта коммерческих специалистов.

В результате, ООО СЗ «ДСК» теряют прибыль из-за неоптимальной ценовой политики.

На рисунке 1, рассмотрим типовую картину продаж квартир на объекте.

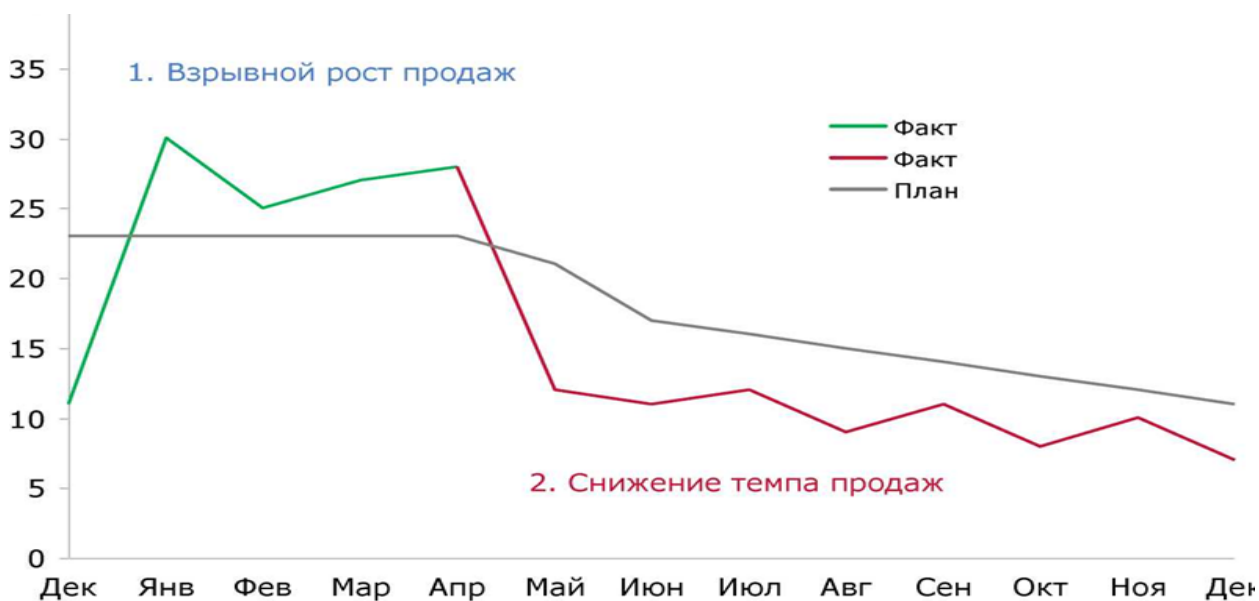


Рисунок 1 - Типовая картина продаж квартир на объекте (ед.)

На рисунке видно, что:

- На первом этапе застройщик продал до 50% всех квартир (намного больше, чем ожидали) за счет ликвидных квартир
- На втором этапе темп продаж снижается до минимума, план не выполняется, остаются почти все неликвидные квартиры

Система динамического ценообразования «Динамика» помогает определить оптимальные цены на квартиры на основе машинного обучения и анализа больших данных:

- Детальный анализ факторов, определяющих цену (база данных формируется на основании более 30 параметров);
- Определение уровня ликвидности каждой квартиры на основе анализа этих факторов;
- Определение оптимальной цены каждой квартиры, формирование рекомендаций или автоматическое изменение цен в CRM;

Использование системы «Динамика» позволяет увеличить выручку объекта на 5-10%. Даже при достижении минимального эффекта затраты на систему окупаются в несколько раз.

Система «Динамика» предлагается в Базовой версии и версии Enterprise (рисунок 2):

- Стоимость аренды Базовой версии — от 180 тыс. руб. за 1 дом в месяц. Предоставляются скидки при подключении 2-х домов и более;
- Версия Enterprise, помимо функционала Базовой версии, предусматривает интеграцию с сайтом девелопера (что увеличивает эффективность рекомендаций примерно в 2 раза), обеспечивает формирование отчетов и

дэшбордов, разработанных под клиента, и другие дополнительные возможности по техническому заданию клиента. Стоимость версии Enterprise определяется по запросу;

- Срок запуска системы с даты подписания договора составляет от 2 до 3 недель.

	Базовая версия (аренда)	Enterprise
Выполняемые работы	<ul style="list-style-type: none"> Полностью работающая система для ценообразования квартир Загрузчик данных в систему Интеграция системы с вашими учетными системами Персональный аналитик, который проверяет и корректирует рекомендации минимум 4 раза в месяц, объясняет вам логику системы, на связи в будни с 8:00 до 19:00, по запросу создает дополнительные рекомендации 	<ul style="list-style-type: none"> Все возможности базовой версии Другие отчеты и дэшборды, не предусмотренные системой, разработанные под клиента Интеграция с сайтом, что увеличивает эффективность рекомендаций в 2 раза Дополнительные возможности по техническому заданию клиента
Ожидаемые результаты ¹	<ul style="list-style-type: none"> Рост выручки на 3-5% 100% проданных квартир до окончания строительства согласно плану 	<ul style="list-style-type: none"> Рост выручки на 7-10% 100% проданных квартир до окончания строительства согласно плану
Стоимость ²	от 180 тыс. руб. (все регионы, кроме Москвы) за 1 дом в месяц, от 300 тыс. руб. (Москва) за 1 дом в месяц	По запросу

Рисунок 2 – Стоимость услуг

Подробно изучим план действий, необходимых для внедрения системы динамического ценообразования в ООО СЗ «ДСК», определим сроки и затраты на их реализацию (таблица 1).

Таблица 1 – План внедрения системы динамического ценообразования в ООО СЗ «ДСК»

Мероприятие	Сроки	Ответственный	Затраты, руб.
Исследование рынка и конкурентов	Июнь 2025 г.	Менеджер по маркетингу	-
Покупка базовой версии системы динамического ценообразования (заключение договора с компанией «Strategy partners»)	1 июля – 21 июля 2025 г.	Директор ООО СЗ «ДСК»	180 000 (в месяц)
Тестирование и внедрение системы	22 июля – 28 июля 2025 г.	Менеджер по продукту, тестировщик	50 000
Обучение сотрудников	29 июля – 4 августа 2025 г.	Менеджер по продукту, тестировщик	30 000
Мониторинг и корректировка системы	Ежеквартально	Отдел маркетинга	50 000
Итого:	2 месяца		310 000

Из таблицы 1 видно, что реализация динамического ценообразования в ООО СЗ «ДСК» займет 2 месяца и обойдется в сумму 310 000 рублей.

Внедрение системы динамического ценообразования (ДЦО) в ООО СЗ «ДСК» преследует две ключевые цели:

1. Оптимизация ассортимента - обеспечение сбалансированного предложения квартир на протяжении всего цикла продаж, поддерживая постоянное разнообразие лотов.

2. Максимизация доходности - увеличение общей выручки от реализации проекта.

При этом, приоритеты застройщика эволюционируют по мере развития проекта:

- На старте – ключевой задачей, является обеспечение стабильного притока денежных средств.

- В середине реализации - акцент смещается на увеличение выручки и повышение рентабельности.

- На завершающей стадии, необходимо определить оптимальную стратегию – либо максимизировать прибыль от последних лотов, либо ускорить их продажу для снижения издержек на маркетинг и продажи.

ДЦО, эффективно управляя спросом, становится незаменимым инструментом на каждом этапе.

В настоящее время в ООО СЗ «ДСК» вопросами ценообразования занимаются аналитики в сотрудничестве с финансовым или коммерческим директором. Они отслеживают динамику продаж, анализируют скорость реализации различных типов квартир, определяют тренды и принимают решения о корректировке цен.

Однако, существенным ограничением является большая трудоемкость процесса сбора и обработки данных. Аналитики вынуждены тратить значительное время на подготовку отчетности, оставляя недостаточно ресурсов для глубокого анализа и принятия взвешенных решений.

Кроме того, экспертные корректировки цен, особенно при большом количестве объектов, подвержены субъективности, что снижает эффективность ценообразования.

Внедрение автоматизированных систем, способных обрабатывать большие объемы данных, позволит значительно ускорить процесс принятия решений и повысить точность ценообразования.

Таким образом, внедрение системы динамического ценообразования является ключевым шагом в цифровой трансформации ООО СЗ «ДСК». Это позволит не только оптимизировать финансовые показатели, но и создать устойчивое конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе. Акцент на автоматизацию и объективность в ценообразовании позволит компании более эффективно реагировать на изменения рынка и максимизировать прибыль.

Список литературы:

1. Акулич, М. В. Ценообразование : учебник и практикум для вузов / М. В. Акулич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 284 с.

2. Баранов, И. Н. Цифровизация и ее влияние на ценовую политику компании / И. Н. Баранов // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № 12-1. — С. 32-35.

3. Зайцев, А. В. Влияние цифровых технологий на ценообразование в современной экономике / А. В. Зайцев // Вестник университета. — 2022. — № 5. — С. 78-84.

4. Мясоедов С.А. Экономическая сегментация цифровой экономики// Вестник ИМСИТа: научно-информационный и учебно-методический журнал. - Краснодар: типография ИМСИТ - 2019. - №1(77). - С.8-11.

5. Петрова, Е. А. Цифровые технологии в управлении ценами / Е. А. Петрова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2020. — № 7(49). — С. 155-160.