

ИЗОБРАЖЕНИЕ

ЛОГОТИП ЗАСТРОЙЩИКА

РЕКЛАМНАЯ ПОВЕРХНОСТЬ

ЛОГОТИП ПРОЕКТА

СЕРГЕЙ РАЗУВАЕВ
АНАСТАСИЯ ЧЕКИНА
ДИАНА ЖДАНОВА

СТРОЙКА, КОТОРАЯ ПРОДАЕТ

Стандарты оформления
строительных площадок

КОНТАКТЫ

ПАСПОРТ ПРОЕКТА



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ОГЛАВЛЕНИЕ

Слово партнера	13
Введение	17
Что это дает девелоперу, или «В чем соль»?	22
Стандартизация: зачем и почему?	22
ГЛАВА 1. ЭКСТЕРЬЕР СТРОИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ	27
Что это? Цель и задачи	28
1.1. Забор строительной площадки	32
Задачи элемента «забор» в зависимости от стадии жизненного цикла проекта	33
Общие принципы оформления строительного ограждения	34
Варианты конструктива строительного ограждения	36
1.2. Паспорт объекта	41
1.3. Флаги на строительной площадке	44
Расположение	46
Комплект флагштоков	46
Исполнение конструктива	46
Частота замены полотна	48
1.4. Строительная техника	49
Кран	50
Иная техника	51
1.5. Фасад строящегося здания	52
Подсветка	52
Нумерация этажности	55
Рекламные баннеры	56

1.6. Навигационные указатели на улицах	58
Система знаков	60
Баннеры-указатели	60
Навигационная стена	61
1.7. Веб-камеры на строительных площадках	62
Онлайн-трансляция	63
Timelapse	65
Дрон	65
1.8. Строительный городок	66
Местонахождение	66
Состав и функции зданий городка	67
Место проживания строителей	68
Строительный порядок	68
Форма строителей	69
Атрибуты строительного городка	69
ГЛАВА 2. КЛИЕНТСКИЙ ДЕМОСТРАЦИОННЫЙ ОФИС	71
2.1. Разновидности демоофиса	72
Вагончик	72
Быстровозводимый офис	73
Офис в жилом доме	75
Мобильный офис	77
2.2. Требования к организации демоофисов	78
2.3. Элементы организации пространства демоофиса с расширенным функционалом	81
Фронт-офис	81
Бэк-офис	81
Представители партнеров	82
Технорум	83
Демоквартиры	83
Шоурум	83
Переговорная	84
Конференц-зал	84
Детский уголок	85

Парковка	85
Терраса	85
Бытовой комфорт	86
2.4. Обязательные атрибуты оформления демоофиса	87
Инженерный центр или технорум	88
Макет проекта	88
Карта проектов / имиджевое оформление стен	89
Система навигации демоофиса	93
2.5. Обязательные атрибуты продаж для менеджеров	94
Брошюра о проекте	94
Книга о застройщике	96
Альбом планировок	97
Альбом с вариантами отделки	98
Альбом технических решений	98
Карта проекта	98
Лифлет	100
Листовка акционная, новостная	100
Памятка новосела	100
Партнерские POS-материалы	102
Плакаты имиджевые/акционные	102
Карточка квартиры	103
Прайс-лист	104
Бланки	104
Визитки	104
Корпоративное издание	105
Пиктограммы	106
Инфографика	106
Элементы фирменного стиля в одежде сотрудников	107
Воблер, наклейка на монитор, флажок	108
Бейджи	109
Сувенирная продукция	109
2.6. Нейромаркетинг в демоофисе	110
Аромамаркетинг	111

Визуальный мерчандайзинг.....	112
Аудиальный мерчандайзинг.....	113
Сенсорный мерчандайзинг.....	114
ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕМОСТРАЦИОННЫХ ЭТАЖЕЙ.....	115
3.1. Требования к оформлению демомаршрута.....	116
Карта-схема участка.....	117
Информационные стенды.....	118
Система навигации на подходе к дому и внутри него.....	121
3.2. Общие принципы организации демоэтажей.....	124
3.3. Требования к подготовке демонстрационных этажей.....	125
Контроль доступа.....	126
Подходные пути.....	126
Безопасность.....	126
Чистота.....	127
Оформление.....	127
Инструктаж.....	127
3.4. Требования к оформлению демонстрационных этажей.....	128
Информационная табличка.....	128
Табличка «типовой этаж».....	129
Табличка-превью о квартире.....	129
3.5. Гаджеты демоэкскурсии.....	130
Электромобили.....	130
Чемоданчик менеджера.....	131
ГЛАВА 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕМОСТРАЦИОННЫХ КВАРТИР.....	133
4.1. Общие принципы организации демоквартир.....	134
Навигационная система в квартире.....	135
Рекомендуемые элементы демоквартир.....	135
4.2. Требования к оформлению демоквартир.....	136
Планировка квартиры.....	138
Кухня.....	139
Оконные системы.....	139
Входная дверь.....	139

Санузел	139
Радиаторы	140
Партнерские POS-материалы	140
Кондиционеры	140
Слаботочные сети	140
4.3. Требования к оформлению демоквартир с технорумами	141
Сенсорные уголки	141
Информационные таблички	145
Линии разводки ГВС и ХВС	145
4.4. Требования к оформлению демоквартир с визуализацией	146
Информационные таблички	148
4.5. Конструктор жилья	149
4.6. Креативные решения	164
ГЛАВА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ШОУРУМА	167
5.1. Общие принципы организации шоурума	168
Зачем нужен шоурум?	168
Судьба шоурума	168
Выбор квартир	169
Редкие форматы квартир	170
Светлое пространство	170
Дизайн-проект	170
5.2. Обязательные элементы шоурума	172
5.3. Нейромаркетинг в шоуруме	175
Аромамаркетинг	175
Визуальный мерчандайзинг	177
Сенсорный мерчандайзинг	179
Аудиальный мерчандайзинг	179
ГЛАВА 6. ПРИНЦИПЫ РАЗДЕЛЕНИЯ СТРОЯЩЕЙСЯ И ГОТОВОЙ ЧАСТЕЙ ПРОЕКТА	181
6.1. Общие принципы разделения строящейся и готовой частей проекта жилой застройки	183
6.2. Варианты оформления ограждения	185
Брендирование	186

Поддержка идеологии проекта	187
Мотивационные надписи	188
6.3. Требования к оформлению входа на строительный объект	189
6.4. Требования к размещению информационных табличек	191
6.5. Озеленение как прием оформления стройки	192
6.6. Оформление территорий, планируемых на заключительном этапе строительства	193
ГЛОССАРИЙ	195
Демоквартиры	196
Демонстрационный маршрут (демопуть)	196
Демонстрационный офис (демоофис)	196
Демонстрационный офис с максимальным функционалом	197
Демонстрационный офис с минимальным функционалом	197
Демозтаж	198
Инженерный центр	198
Контактная аудитория	199
Сенсорный уголок	199
Смотровая площадка	199
Строительный городок	200
Технорум	200
Целевая аудитория	200
Центральный офис продаж	201
Шоурум	201



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

СЛОВО ПАРТНЕРА

Наша компания уже более двадцати лет занимается девелопментом. Мы являемся одним из крупнейших застройщиков Татарстана, в настоящее время строим и в других регионах России. Безусловно, элементы оформления строительной площадки нами использовались на протяжении длительного периода. Однако после знакомства с авторами данной книги мы взглянули на это как на систему, которая требует осмысления и более глубокого подхода. В течение полутора лет мы интегрировали практически все представленные в книге инструменты на своих объектах. Сначала на одном объекте, а затем на всех наших проектах в Казани и Уфе. Сегодня, по прошествии двух лет использования стандартов оформления строительной площадки, мы уверены в эффективности данного инструментария, намерены его использовать и расширять.

Руководство компании «Унистрой» приняло решение поддержать выпуск данной книги именно потому, что мы на собственном опыте убедились в эффективности стандартов оформления строительной площадки и рекомендуем всем системным застройщикам данный инструмент для внедрения.

*Радик Салимгараев,
генеральный директор компании «Унистрой»*

*Оформление большей части
строительных площадок
не работает на девелопера.*

*Оформление подавляющего числа
строительных площадок России
работает против девелопера.*

ВВЕДЕНИЕ

Да, именно так. Прямо сейчас, когда вы взяли в руки эту книгу, ваша строительная площадка работает против ваших продаж, а следовательно, против вас. За последние двенадцать лет мы посетили более трех сотенстроек в разных городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Самаре, Уфе, Омске и многих других. Повсюду разница в оформлении строительных площадок не очень большая.

Стройка выглядит скорее как военный полигон или зона боевых действий. Автомобильные колеи по колено, строительный мусор, хаотично сложенные стройматериалы, кривой забор, вагончики, собаки, кидающиеся на прохожих, не всегда нормативная лексика. Не нам вам рассказывать, вы все это видите и слышите каждый день. Просто привыкли и не обращаете внимания. Ведь вы продаете квартиры, а не стройку. Оформление строительной площадки было критично важно как в уходящую эпоху долевого строительства, так и в пришедшую ей на смену эпоху эскроу-счетов (от *англ. escrow*). Вне зависимости от типа сделки с недвижимостью, покупатель продолжает следить за жизненным циклом проекта, динамикой стройки, посещает строящееся жилье, выбирая конкретную квартиру. Держит, как говорится, руку на пульсе.

Когда мы акцентируем внимание девелоперов на плачевном оформлении стройки, нас очень часто не понимают. Что в этом такого, стройка есть стройка, так было и будет всегда. Спешим разочаровать — всегда так не будет. Более того, уже сейчас есть компании, чья стройка похожа на современное высокотехнологичное производство, а при грамотном оформлении — витрину стильного бутика. Конечно, отсутствие порядка на стройке и соблюдения стандартов ее оформления вряд ли оттолкнет покупателей эконом-жилья, но, когда речь идет о комфорт- или бизнес-классе, ситуация резко меняется. Здесь потребитель более требователен, он уже имеет опыт приобретения квартир, бывал за рубежом, покупал машины в красивых автосалонах, вещи в стильных бутиках, а продукты в просторных и удобных супермаркетах. И он не понимает, почему, покупая квартиру за несколько миллионов в регионах или десятков миллионов в Москве, девелопер не может создать условия для комфортного осмотра и приобретения квартиры.

Многолетние наблюдения за проектами, строительные площадки которых оформлены по высоким стандартам, позволяют говорить о двукратном росте конверсии из показа в сделку, а это сотни миллионов рублей, если мы говорим о комплексной застройке. Полагаем, этот факт стоит того, чтобы прочитать данную книгу.

Грамотное оформление строительной площадки с соблюдением стандартов, которые мы описали в этой книге, позволит вам не только получить красивый и эффектный продукт, но и увеличить динамику продаж и сформировать добавленную стоимость по отношению к конкурентам.

P.S. Само по себе знакомство со стандартом оформления строительной площадки не сделает вашу стройку лучше. Нужны воля и много терпения для внедрения стандарта и, что немаловажно, его последовательного исполнения. Только это способно заставить стройку работать на вас.

*Сергей Разуваев
Анастасия Чекина
Диана Жданова*

ИДЕЯ ВАЖНЕЕ ОФОРМЛЕНИЯ, СУТЬ ВАЖНЕЕ СТИЛЯ

Без концепции ваша строительная площадка, равно как и вся рекламная деятельность, не более чем набор строительных материалов или имитация бурной деятельности.

ХОРОШАЯ КОНЦЕПЦИЯ НЕПОДВЛАСТНА ВРЕМЕНИ

В этой книге мы проанализировали концепции оформления строительной площадки и систематизировали его стандарты. В умелых руках они станут активом и сильным бизнес-инструментом для девелоперской компании в любом регионе России и за ее пределами.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Что это дает девелоперу, или «В чем соль»?

Многолетний опыт работы в городах нашей страны и за ее пределами показал: использование стандартов *позволяет вдвое увеличить конверсию из визита в сделку*.

Помимо эффективности, оцифрованной в продажах, оформление строительной площадки влияет на силу бренда и имидж социальной ответственности девелопера. Ниже перечислим основные неценовые преимущества.

Итак, разумно оформленная строительная площадка позволяет:

- увеличить узнаваемость проекта/девелопера;
- усилить лояльность к бренду проекта/девелопера;
- анонсировать идеологию бренда;
- демонстрировать ценности бренда, в том числе социальную ответственность (через взаимодействие город/человек/девелопер);
- расширить ассортимент носителей бренда и точек контакта.

Стандартизация: зачем и почему?

Возникновение стандартов в отрасли свидетельствует о ее развитии и широком распространении этой сферы деятельности.

Полезно знать. Стандартизация — деятельность по разработке, опубликованию и применению стандартов, по установлению норм, правил и характеристик

в целях обеспечения безопасности продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества, технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости и качества продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии, единства измерений, экономии всех видов ресурсов, безопасности хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций, обороноспособности и мобилизационной готовности страны. *Определение из «Википедии»*

Стандарты оформления строительной площадки содержат минимальный свод правил, реализация которых позволит правильно презентовать проект девелопмента как потребителю, так и профессиональному сообществу, сделать его конкурентоспособным.

Если вы понимаете «стандарт» как лучшее из достигнутого на сегодняшний день и завтра это лучшее нужно будет внедрять в практику, вы на верном пути. Но если вы понимаете стандарт как ограничение, прогресс остановится.

Генри Форд

Данные стандарты — это инструкция к действию. Адаптация же стандартов под конкретный проект или девелопера — возможность отличаться в главном, продолжая инновации и выделяясь вниманием к потребителю.

*Невозможно заниматься
совершенствованием процесса,
пока он не стандартизирован.*

Масааки Имаи

*Изучай правила, чтобы знать,
как их правильно нарушить.*

Далай-лама

*Я очень устал от людей,
которые не только снова
изобретают колесо,
но и делают его квадратным,
полагая, что это новое
и увлекательное свойство.*

Морган Витцель,
историк бизнеса