

Первый Поволжский Конгресс
«Золотая пора рынка недвижимости 2018»
19 октября 2018 года

Маринс Парк Отель (г. Нижний Новгород, ул. Советская, д. 12, второй этаж)

Время	Место	Название
9.00-10.00	Зона регистрации (2 этаж)	Регистрация участников
10.00-11.30	Зал «Ялта»	<p>Пленарное заседание</p> <p>Спикеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Представитель ассоциации «Объединение нижегородских строителей». • Представители органов власти. • Унанян Арсен Гамлетович, Президент Российской гильдии риэлторов. • Соколова Елена Петровна, Президент Нижегородской гильдии сертифицированных риэлторов. • Касимов Аким Алиевич, заместитель управляющего Филиалом «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский». • Иванов Михаил Сергеевич, к.э.н., член Общественной палаты города Нижнего Новгорода, генеральный директор ООО «Нижегородская девелоперская компания». • Романчева Татьяна Ивановна, директор «Нижегородского центра научной экспертизы». • Кочекаева Лина Александровна, руководитель комитета по работе с отраслевыми партнёрами в РГР • Кашин Кирилл Михайлович, основатель компании «Служба Роста». • Представитель компании «Ростелеком».
11.30-12.00	Банкетный зал ресторана «Синема»	Кофе-брейк
12.00-13.30	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	<p>Работа секций</p> <p>Секция 1. Эффективные инструменты и технологии в риэлторском бизнесе 2018 (целевая аудитория: агенты, менеджеры, руководители отделов продаж);</p> <p>Секция 2. Новые информационные ресурсы и сервисы на рынке недвижимости (целевая аудитория: директора компаний, специалисты по маркетингу, рекламе и IT-технологий, аналитики);</p> <p>Секция 3. Секреты успеха девелопера в новых условиях рынка (целевая аудитория: директора, топ менеджеры, руководители отделов продаж застройщиков и агентств недвижимости, аналитики).</p>
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус»	Обед
14.30-16.00	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	Продолжение работы секций
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ялта», зал «Ростов», зал «Сочи»	Продолжение работы секций
19.00-23.00	Ресторан гостиницы «Александровский сад», Георгиевский съезд, д.3.	<p>Торжественный ужин</p> <p>В торжественном ужине примут участие руководители риэлторских и строительных компаний, руководители Российской и Нижегородской Гильдий Риэлторов, представители банковской и других смежных отраслей, спикеры конгресса. Во время ужина будет проведен розыгрыш сертификатов от компании Авито для риэлторских и строительных компаний.</p>

Программа секций

Внимание! Порядок докладов внутри секций не окончательный. Также продолжается работа по наполнению секций.

СЕКЦИЯ 1

Зал «Ялта» 12.00 – 18.00

Эффективные инструменты и технологии в риэлторском бизнесе 2018

(целевая аудитория: агенты, менеджеры, руководители отделов продаж)

Время	Место	Темы мастер-классов
12.00-13.30	Зал «Ялта»	Личная эффективность агента или как повысить свою продуктивность в 2 раза <ul style="list-style-type: none">• Картина дня риэлтора• Хронофаги или пожиратели времени, способы борьбы с ними• Как бороться с прокрастинацией, синдромом откладывания важных дел• Как правильно работать со смартфоном, чтобы не отвлекаться на уведомления и не сидеть в соцсетях часами <p><i>Спикер:</i> Александр Кузин, Руководитель компании RocketCon Основатель Международного Бизнес Клуба Риэлторов Эксперт №1 в России и СНГ по видеомаркетингу в недвижимости Автор практических курсов и тренингов для агентов по недвижимости (г.Москва)</p>
13.30-14.00	Бар «Стейк-хаус»	Обед
14.30-16.00	Зал «Ялта»	Агент-профессионал. Чем профи отличается от середнячка и как это влияет на доходы <ul style="list-style-type: none">• Как профи работают по району, делают звонки, проводят встречи и делают показы• Какие активы накапливают профессионалы и как с ними работают• Как выделиться в конкурентной среде и получать больше клиентов• Ресурсы для повышения профессионализма и дохода• Где потолок профи? Куда расти дальше? <p><i>Спикер:</i> Кирилл Кашин, Основатель компании «Служба Роста», экс-президент компании CENTURY 21 Russia (г.Москва)</p>
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ялта»	Они влюбляются глазами или как создавать привлекательный визуальный контент на рынке недвижимости? <ul style="list-style-type: none">• Правила игры меняются: Контент - основной инструмент создания ценности.• Критерии создания эффективного визуального контента.• Классификация контента и когда что создавать?• Смартфон vs камера.• Этапы производства контента подробно, шаг за шагом.• Введение в нейроэстетику. <p><i>Спикер:</i> Евгений Шпонько, генеральный директор Компания «Семь углов»</p>

СЕКЦИЯ 2

Зал «Ростов» 12.00-18.00

Новые информационные ресурсы и сервисы на рынке недвижимости

(целевая аудитория: директора компаний, специалисты по маркетингу, рекламе и IT-технологий, аналитики)

Время	Место	Темы докладов
12.00-13.30	Зал «Ростов»	CRM может быть любого цвета, если она ... везет. Или как выбирать и внедрять CRM в недвижимости <ul style="list-style-type: none">• Выбирая CRM, рассчитай и учти её окупаемость.• Внедряя CRM, следуй принципу "Все-Всё-Всегда".• Лучшая CRM - та, которая наводит мосты между сотрудниками компании. <p><i>Спикер:</i> Кирилл Остерлевин, архитектор ИТ-систем для бизнеса, бизнес-тренер и бизнес-консультант. MBA. (г.Чебоксары)</p>
		Авито Недвижимость: большие данные и большие результаты <ul style="list-style-type: none">• Расскажем о том, как мы видим рынок недвижимости через призму больших данных, поговорим о трендах и поделимся результатами исследования нашей пользовательской аудитории. Кроме того, рассмотрим инструменты продвижения и обсудим, как улучшить результаты размещения на Авито и Domofond.ru. <p><i>Спикер:</i> Мария Дружинина, руководитель группы продаж Авито Недвижимость (г.Санкт-Петербург)</p>
		Инструменты повышения эффективности интернет-рекламы <ul style="list-style-type: none">• Особенности современной интернет-рекламы недвижимости• Методы получения большего эффекта от рекламы• Продуктовые новинки ЦИАН <p><i>Спикер:</i> Дмитрий Диунов, руководитель группы регионального развития ЦИАН (г. Москва)</p>
		Основные тенденции в продаже новостроек: пять успешных инструментов, дающих максимальный результат компании <p><i>Спикер:</i> Жанна Белянкина, Владимирский городской ипотечный фонд, заместитель директора (г.Владимир)</p>
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус»	Обед
14.30-16.00	Зал «Ростов»	Управление рекламой и продажами. Возможности и кейсы. Аналитика до сделки <ul style="list-style-type: none">• Эффективность рекламных каналов в недвижимости в 2018 году.• Управление рекламой: подходы и уровни аналитики.• Выбор инструментов для аналитики рекламы и продаж. <p><i>Спикер:</i> Татьяна Потуданская, руководитель направления маркетинговых коммуникаций компании CoMagic (г. Москва)</p>
		Анализ спроса и предложения на рынке жилой недвижимости

		<p>Спикер: Наталия Пылина, руководитель проекта Gipernn.ru (г. Нижний Новгород)</p>
		<p>Ипотечное кредитование. Диджитализированный подход к регистрации сделок.</p> <p>Спикеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Александра Зимина, начальник отдела продаж розничных продуктов Филиала «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский» - Юлия Кочеткова, главный менеджер Центра ипотечного кредитования Филиала "Газпромбанк" (Акционерное Общество) «Приволжский»
		<p>Постсоветское пространство обсуждает необходимость агентов «полного цикла» (по итогам Международной конференции в Одессе)</p> <p>Спикер: Елена Недоспасова, председатель Управляющего Совета Территориального органа по сертификации НГСР, директор АН «Виват Риэлти» (г. Нижний Новгород)</p>
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Ростов»	<p>Как научиться создавать свои инструменты продаж и продавать недвижимость без порталов?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Порталы и платформы как феномен 4-й промышленной революции. Все плюсы и минусы. • Что такое инструменты продаж для Риэлторов и как мы их используем • Как продать квартиру без порталов(пошаговая технология в кейсах и цифрах) • Как создать своё УТП для инструментов продаж и стать «голубым океаном» <p>Спикер: Елена Мельниченко, управляющий партнёр «RealEstateGroup» (прибыльные технологии в Недвижимости), руководитель МВА-консалтинг, председатель НП «Витамины для Бизнеса», бизнес-тренер, наставник, «футбольный менеджер» (г.Чебоксары)</p>
		<p>Тема уточняется</p> <p>Спикер: Максим Матвеев, генеральный директор компании JCat.ru (г.Москва)</p>
		<p>Тема уточняется</p> <p>Спикер: Арсен Унанян, Президент Российской гильдии риэлторов</p>
		<p>Экономика должна быть экономной или, перестаем сливать бюджеты.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как снизить убытки от некачественной обработки входящих звонков. • Как прекратить убытки от забытых клиентов • Как превратить убытки в прибыль - от экономии на том, на чем не стоит экономить • Как оценивать эффективность затрат

		<ul style="list-style-type: none"> • Как расставлять приоритеты расходов бюджета <p>Спикер: Раиль Галлямов, руководитель CRM-система KVARTUS (Московская область, г. Красногорск)</p>
--	--	---

СЕКЦИЯ 3

Зал «Сочи» 12.00-18.00

Секреты успеха девелопера в новых условиях рынка

(целевая аудитория: директора, топ менеджеры, руководители отделов продаж застройщиков и агентств недвижимости, аналитики)

Время	Место	Название
12.00-13.30	Зал «Сочи»	<p>Ценовые стратегии девелоперов, разрушающие рынок: кейсы из российской практики</p> <p>Спикер: Илья Володько, генеральный директор консалтинговой компании MACON, представитель России в Восточно-Европейской ассоциации прогнозирования строительства EECFA (г.Краснодар)</p>
		<p>Как использовать большие данные для маркетинга недвижимости и не прогадать</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как с помощью больших данных оптимизировать трафик, чтобы маркетинговый бюджет работал на вас. • Презентация кейсов. <p>Спикер: Евгений Поляков, руководитель группы департамента медиа-продаж и дата-продуктов Авито (г.Москва)</p>
		<p>Построение эффективной финансовой модели инвестиционно-строительного проекта в новых условиях</p> <p>Спикер: Михаил Иванов, к.э.н., член Общественной палаты города Нижнего Новгорода, генеральный директор ООО «Нижегородская девелоперская компания» (г.Нижний Новгород)</p>
		<p>Сегмент новостроек как дополнительная возможность увеличения объема продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> • Привлечение покупателей на квартиры в новых домах • Знание продукта, как обязательный элемент успеха • Технология работы с покупателем <p>Спикер: Марина Некрасова, генеральный директор АН «БЕСТ-Недвижимость на проспекте Мира» (г. Москва)</p>
		<p>Идея создания Ассоциации «Фонд социального развития» по примеру Санкт-Петербурга. Инструмент стимулирования строительства объектов социальной инфраструктуры на территориях новой застройки на условиях софинансирования</p> <p>Спикер: Александр Фадеев, директор представительства НО «ПОВС застройщиков» в Нижегородской области</p>
13.30-14.30	Бар «Стейк-хаус»	Обед

14.30-16.00	Зал «Сочи»	<p>Финансирование застройщиков в рамках нового законодательства</p> <p><i>Спикер:</i> Илья Новожилов, начальник отдела кредитования ПАО «Сбербанк России» (г.Нижний Новгород)</p> <hr/> <p>Особенности банковского сопровождения при реализации проектов долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости в рамках внесенных изменений в 214-ФЗ</p> <p><i>Спикер:</i> Владимир Кузякин, начальник отдела клиентских отношений Филиала «Газпромбанк» (Акционерное Общество) «Приволжский» (г.Нижний Новгород)</p> <hr/> <p>Межрегиональные сделки на рынке недвижимости. Застройщик и риэлтор: практика дистанционных продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> • Межрегиональный переезд – как дополнительный инструмент в линейке предложений агентства недвижимости. • Как «поженить» сделки на «первичке» и «вторичке». Продаем старое и покупаем новое. • Санкт-Петербург – точка притяжения региональных клиентов. Особенности рынка новостроек СПб. • Портрет покупателя: студент, инвестор, переезд на ПМЖ. • Формируем запрос, поиск и обработка клиентов. • Современные онлайн сервисы застройщиков. Дистанционный подбор недвижимости и оформление сделки. <p><i>Спикер:</i> Юлия Васильева, заместитель руководителя группы развития региональных направлений ГК «ЦДС» (г.Санкт-Петербург)</p>
16.00-16.20		Перерыв
16.20-18.00	Зал «Сочи»	<p>Предварительные итоги рынка коммерческой недвижимости и новые стратегии для застройщиков</p> <ul style="list-style-type: none"> • Состояние рынка торговой недвижимости в Поволжье (спрос, предложение, ставки) • Эффективные стратегии для собственников торговой недвижимости • Основные тренды развития торговой недвижимости в Москве и регионах России <p><i>Спикер:</i> Михаил Сафонов, директор по развитию PropertyManagement&Retail (г.Москва)</p> <hr/> <p>Долгий цикл принятия решения в digital застройщиков: миф или реальность</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какова реальная длительность принятия решения в недвижимости. • Насколько оправданы вложения в догоняющую рекламу и работу с отложенным спросом.

		<ul style="list-style-type: none"> • Имеет ли смысл “подогревать лиды” после первого посещения сайта или обращения в компанию. • Какое оптимальное количество рекламных инструментов позволит довести посетителя до обращения в компанию. <p>Спикер: Александр Торичко, управляющий партнер ArtsofteDigital (г.Екатеринбург)</p>
		<p>Заявки (или лидогенерация) из социальных сетей и работа с репутацией для застройщиков</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как получать качественные лиды из социальных сетей такого же объема, как из контекстной рекламы, по цене ниже? • Промопосты в социальных сетях, как донести позиционирование компании, уникальные торговые преимущества отдельного ЖК. • Поисковая выдача, как сделать "выжженое поле" по названию ЖК? • Кейсы по лидогенерации для застройщиков. • Точки роста для снижения цены лида и повышения объема, мультилендинг, А/Б тесты, сквозная аналитика. <p>Спикер: Василий Косарев, директор SMM-агентство «Лайка» (г.Краснодар)</p>
		<p>Digital Продажи. Как продается недвижимость в цифровую эпоху</p> <ul style="list-style-type: none"> • Автоматизация отдела продаж с помощью цифровых технологий. • Человеческий фактор в продажах, почему мы хотим автоматизации. • Повышение эффективность отдела продаж. <p>Спикер: Алексей Сомов, руководитель отдела продаж «Profitbase» (г. Екатеринбург)</p>
		<p>Как застройщику найти целевую аудиторию в сети Интернет</p> <p>Спикер: Наталия Атьянова, руководитель проекта DOMOSTROYNN.RU</p>

Торжественный ужин

19.00-23.00	Ресторан гостиницы «Александровский сад», Георгиевский съезд, д.3.	<p>В торжественном ужине примут участие руководители риэлторских и строительных компаний, руководители Российской и Нижегородской Гильдий Риэлторов, представители банковской и других смежных отраслей, спикеры конгресса.</p> <p>В программе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Банкетное меню • Розыгрыш сертификатов от компании Авито для риэлторских и строительных компаний
-------------	--	--

		<ul style="list-style-type: none">• Презентация новых медиа-продуктов Авито• Свободное общение с друзьями, партнерами, спикерами и гостями из смежных отраслей• Налаживание деловых контактов, способствующих развитию бизнеса• Караоке
--	--	--