

Дело принципа

В сложном 2020 году компания ПОРАДОМ существенно увеличила объем продаж, полностью распродала участки в клубном поселке Цветы Башкирии и запустила строительство таунхаусов. Достичь таких результатов помогли уже существующие у застройщика принципы работы. Даже с «удаленкой», новыми правилами безопасности и паникой на рынке проверенные решения показали себя с лучшей стороны.

ПЕРВЫЙ ПРИНЦИП. Ответственное исполнение текущих задач определяет будущий результат

«Именно концентрация на своей ежедневной работе и ее ответственное исполнение помогли нам не потерять голову, избежать скоропостижных решений и нарастить продажи на 66%, – считает **исполнительный директор ПОРАДОМ Владимир Иванков**. – К примеру, мы не бросились строить дома на продажу и скупать непонятные земельные участки, а занимались себестоимостью существующих проектов. Это позволило достигнуть 98% точности попадания в сметы и не иметь проблем с незапланированными расходами».

Одновременно компания в 10 раз сократила краткосрочные и среднесрочные обязательства перед банками, поставщиками и другими партнерами. Отдел маркетинга снизил расходы на рекламу, повысив ее качество и конвертацию во встречи и сделки. Отдел продаж вел системную работу в поселке Цветы Башкирии и распродал здесь все участки с домами. Строительный блок сдал первые коттеджи по проектам NATUR-A и «Первый дом», сейчас флагманским для ПОРАДОМ. Много усилий вкладывалось в инфраструктуру поселков.



ВЛАДИМИР ИВАНКОВ

ВТОРОЙ ПРИНЦИП. Открытость, честность и последовательность в своих словах и действиях – основа доверия заказчиков и партнеров

«Мы работаем на самом большом рынке недоверия, – рассказывает Владимир Иванков. – В загородном секторе практически нет никакого регулирования, надзора и правил, а те требования, которые есть, каждый из участников трактует по-своему. Заказчик хочет премиальный коттедж с ценой за квадрат ниже, чем в самом страшном доме самого страшного района города. Подрядчик мечтает о 100%-й предоплате и в то же время — о гибком ценообразовании. Владелец земли ждет застройщика, который купит его поле и

не спросит про дороги, газ и электричество. Работая в таких условиях, мы считаем одним из главных маркетинговых инструментов максимальную открытость компании».

В 2020 году домостроительная компания ПОРАДОМ стала более открытой сразу в нескольких направлениях. Во-первых, ее инженеры переработали и выложили в открытый доступ технические задания проектов. Они включают в себя подробное описание, размеры, наименования производителей и технические параметры всех конструкций. Теперь заказчики точно понимают, за что они платят деньги.

Во-вторых, компания открыла для всех свой график производства. Покупатели могут видеть загрузку и выбирать даты для начала строительства собственного дома. В-третьих, ПОРАДОМ первым в загородном сегменте установил видеокamеры с доступом для клиентов на строительных площадках. Пока — в коттеджном поселке Есенинский, но в ближайшее время камеры появятся и в Девичьей горе, и в Цветах Башкирии.

МИССИЯ ПОРАДОМ. Мы создаем благоприятную среду проживания, отвечающую функциональным, физиологическим и эстетическим потребностям конкретных семей

Открытость компании будет только увеличиваться. В следующем году у клиентов появится на сайте личный кабинет с возможностью контроля хода исполнения заказа и общения с командой. Также здесь можно будет отслеживать весь документооборот по проекту. Такого функционала нет ни у кого на рынке.

ТРЕТИЙ ПРИНЦИП. Уважение – основа всех взаимоотношений

ПОРАДОМ уважительно относится к своим заказчикам и старается максимально облегчить им жизнь. В частности, по этой причине в полустовую отделку коттеджей в 2020 году включили чистовую отделку бойлерной. Теперь, начиная ремонт, клиентам не приходится снимать все оборудование, а затем крепить его обратно. Комната выглядит аккуратно и эстетично сразу.

ПОРАДОМ не оставляет заказчиков и после сдачи проекта. В поселках работает управляющая компания «Смородина», которая не только выполняет основные задачи по уборке территории, но и вкладывает усилия в благоустройство и развитие. В 2020 году в поселках появились камеры наблюдения, которые обеспечивают дополнительную безопасность. Совместно с жителями был возведен водоем в Нагаево, и прогулки в окрестностях стали приятнее.



Уважительные взаимоотношения уже в рамках команды обеспечили ПОРАДОМ самую низкую текучесть кадров за последние пять лет. Сотрудники научились продавать и строить дома в режиме онлайн и были максимально включены во все процессы.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПРИНЦИП. Постоянное обучение и развитие новых навыков при систематизации накопленного опыта и знаний являются основой для роста

В 2020 году в ПОРАДОМ изменился процесс работы с клиентами. До этого времени заказчика от первого телефонного звонка до сдачи дома вел один менеджер по продажам. В связи с этим возникали некоторые сложности. Менеджер был больше погружен в интересы новых клиентов и забывал про запросы тех, у кого уже шло строительство дома. Не всегда мог ответить на сложные технические вопросы.

Сейчас в компании работает колл-центр, который ведет первичный диалог. А после заключения договора клиента «подхватывает» главный инженер проекта, который объяснит все технологические нюансы и пройдет с ним весь путь до сдачи дома.

Также в этом году архитекторы ПОРАДОМ выпустили несколько новых проектов и провели реновацию ранее созданных. Изменения коснулись проектов Ред Лайт 100, Ред Лайт 120, Кирпичный Стандарт 140, Кирпичный Стандарт 170. Были переработаны планировки, фасады, где-то увеличилась площадь остекления, фасады стали «современнее». Проект «Первый дом» представил образ трендового и качественного загородного дома в недорогом сегменте.

Все проекты нашли отклик у аудитории, потому что использовались как новые знания, так и накопленная обратная связь от заказчиков. Это позволило предложить более актуальные сегодня планировки, улучшить инженерные решения и увеличить гарантию на коттеджи до 15 лет.

ПЯТЫЙ ПРИНЦИП. Мы позволяем себе ошибаться, но всегда ищем причины неудач

В этом году строители компании впервые разобрали еще недостроенный дом, когда поняли, что он не соответствует стандартам качества ПОРАДОМ. После такой ошибки команда пересмотрела систему входного контроля материалов, внесла изменения в чек-лист по кладке, увеличила количество фотоматериалов по каждому этапу и скорректировала систему мотивации прорабов. И это лишь маленький пример «работы над ошибками» в стиле ПОРАДОМ.

ШЕСТОЙ ПРИНЦИП. Мы хотим задавать тренды

На рынке загородного жилья Уфы и Башкирии организованные застройщики занимают менее 10%. Остальное – самострой, мелкие бригады, шабашники. Тем не менее спрос на качественные частные дома в ценовом сегменте от пяти миллионов рублей растет. Особенно это ощутилось во время пандемии. Чтобы сохранять лидерские позиции, ПОРАДОМ делает ставку на диджитализацию, персонализацию и формирование комьюнити. В этих направлениях компания планирует двигаться и в проектировании, и во взаимоотношениях с заказчиками, и в создании новых поселков.

О КОМПАНИИ

ПОРАДОМ – один из признанных лидеров в малоэтажном строительстве республики. Специализируется на комплексном развитии территорий, застраивает три поселка под Уфой (Есенинский, Девичья Гора, Цветы Башкирии) и ЖК «Нагаевская роща».

Все ключевые компетенции собраны в штате компании: подготовка площадок (девелопмент), проектирование, сметный отдел, производство строительных работ, управляющая компания, гарантийный отдел, дизайн и чистовая отделка. Строительство ведется с ориентацией как на СНиПы и ГОСТы, так и на постоянно повышающиеся внутренние Стандарты Качества ПОРАДОМ с использованием материалов от ведущих производителей с подтвержденным качеством.

ПОРАДОМ сдает дома в обозначенные в договорах сроки и предоставляет гарантию на них до 15 лет. Компания работает с 2012 года и ставит своей целью возведение вокруг города комфортных, современных и самодостаточных поселков разного формата.

Опрос клиентов в 2019 году показал, что 73% из них не только довольны качеством конечного результата, но и с радостью готовы рекомендовать ПОРАДОМ своим друзьям и близким.

