

Интерактивный стол для повышения продаж группы компаний ПИК, начиная с презентации проекта до финализации выбора дома и локации.



О клиенте:

ПИК — российская девелоперская и строительная компания, крупнейший девелопер России. Штаб-квартира в Москве. Полное наименование — публичное акционерное общество «ПИК-специализированный застройщик».

Задача:

ПИК обратился с запросом улучшить обслуживание клиентов и повысить эффективность работы офиса продаж.

Проблемы, с которыми столкнулся застройщик ПИК:

- Традиционные методы демонстрации объектов недвижимости (фото, видео, макеты) не дают полного представления о будущем жилье;
- Клиентам сложно представить себе планировку, площадь и особенности объекта;
- Процесс принятия решения о покупке может быть долгим и утомительным.
-

Решение:

Сенсорный стол АТОМ 43” - ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ для сложных проблем.

Сенсорный стол позволяет решить следующие задачи застройщика, которые помогают клиенту:

- улучшить подачу информации (возможность "прогуляться" по будущему дому, изменение параметров объекта в режиме реального времени);
- снизить эмоциональное напряжение клиентов при выборе строительного объекта;
- повысить эффективность общения с клиентом за счет экономии времени



Характеристики оборудования:

Материал: сталь

Цвет: белый с белой подсветкой

Сеть: Wifi, Ethernet

Процессор: Core i3

RAM: 4 ГБ

SSD: 64 ГБ

Размер: 32 дюйма

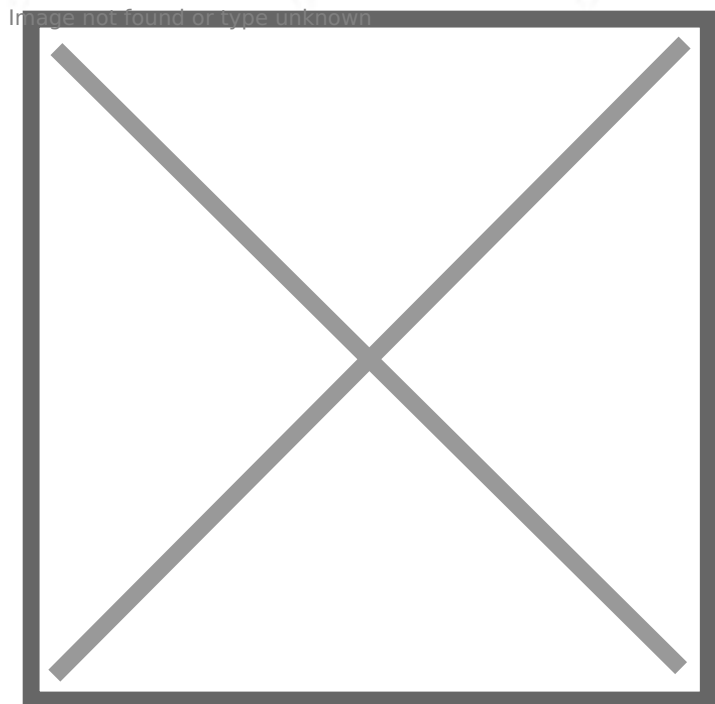
Функционал:

- Позволяет визуализировать объекты в 3D с возможностью "оказаться" в будущем доме.
- Демонстрирует фото, видео и информацию о готовых решениях.
- Показывает технические документы.
- Предоставляет информацию о цене, материале отделки, площади объекта.
- Помогает сформировать индивидуальный проект.
- Отвечает на часто задаваемые вопросы.

Используя собственный опыт и знания, эксперты компании BM GROUP разработали и реализовали проект по созданию интерактивного стола для застройщика ПИК. Основной целью проекта было создание максимально удобного компактного инструмента, который позволит увеличить эффективность продаж на любом этапе сделки при коммуникации специалиста с посетителем в офисе продаж. А также вывести сферу услуг ПИК на новый уровень за счет автоматизации процесса продаж и консультирования клиентов

Видео:

<https://rutube.ru/video/201cfc7970816e120f0e349387876be4/>



Фотографии:



