

Студ. М.Ю. Свинтицкий
Науч. рук. ассист. А.И. Рябоконт
(кафедра организации производства и экономики недвижимости, БГТУ)

ВЛИЯНИЕ ОТОБРАЖЕНИЯ 3D-ПЛАНИРОВОК КВАРТИР НА КОНВЕРСИЮ САЙТА

Маркетинг – это деятельность, целью которой является получение прибыли с помощью удовлетворения потребностей покупателей. Это очень обобщенное определение, показывающее суть любых маркетинговых мероприятий – умение продать товар или услугу целевой аудитории.

По оценкам экспертов, в текущей рыночной ситуации спрос на недвижимость может сократиться на 30 %, поэтому сейчас конкуренция за внимание каждого потенциального покупателя возрастает в несколько раз.

Более 70% покупателей недвижимости самостоятельно выбирают квартиру онлайн ещё до обращения в офис продаж застройщика. В топ-3 значимых параметра при выборе жилья входит планировка квартиры, наряду с транспортной доступностью ЖК и стоимостью. Понятнее и проще всего оценить квартиру с помощью 3D-тура: благодаря качественной графике, пользователь может в деталях рассмотреть организацию пространства, его объём и эргономику [1].

Чтобы визуализировать объекты недвижимости, современные компании используют 3D- и VR-туры, виртуальные планировщики интерьера и шоурумы.

Исследования были проведены экспертами компании Planoplan, которые проанализировали более 230 сайтов застройщиков и 19 млн клиентских сессий.

Использование виджета для визуализации увеличивает конверсию в целевые лиды в среднем на 35%, конверсию в онлайн-бронирование квартиры на сайте до 65%, время, проведённое на сайте – на 85%.

Благодаря использованию виджета с 3D-планировками [1]:

- конверсия в лид увеличилась на 23%;
- конверсия в бронирование на странице квартиры увеличилась на 60%;
- время, проведённое на странице сайта, возросло на 82,8% в рамках сеанса.

Остальные микроконверсии сайта увеличиваются в среднем на 20-50%: просмотр контактов, скачивания и распечатки презентации, отправление на email и в мессенджеры.

С помощью Google Analytics в Planoplan подсчитали все загрузки виджетов на референсных сайтах ЖК и определили, какие виды демонстрации предпочли пользователи. Панорамный 3D-тур стал безусловным лидером его выбрали 56,6% пользователей. Такая демонстрация помогает визуально оценить пространство квартиры (рисунок) [2].



Рисунок – Взаимодействие с видами планировок по всем классам жилья

Таким образом, А/Б-тесты и анализ сайтов девелоперов показали, что использование панорамных 3D-туров увеличивает конверсию сайта и при этом снижает нагрузку на отдел продаж девелоперов. В итоге 91,9% пользователя отдают предпочтение 3D-планировкам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как отображение планировок квартир влияет на конверсию сайта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cossa.ru/trends/304858/> – Дата доступа: 23.04.2022.
2. Исследование востребованности видов планировок на сайте застройщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://b2b.planoplan.com/analytics> – Дата доступа: 23.04.2022.