

6. Предоставляет необходимые инструменты в направлении технического управления недвижимым имуществом (управление площадями и инженерными сетями зданий, техническим обслуживанием и ремонтом, контроль и планирование реконструкции и благоустройства).

Таким образом, на сегодняшний день более 550 клиентов более чем в 50 странах мира практикуют управление своим недвижимым имуществом с помощью этой прогрессивной разработки. Популярность SAP объясняется прежде всего весомыми преимуществами, которые предоставляет предприятию использование SAP Real Estate Management.

Источники

1. Создание системы управления недвижимым имуществом на базе SAP RE-FX // Pubdoc.ru. — URL: <https://studylib.ru/doc/2175078/reshenie-sap-upravlenie-nedvizhimym-imushhestvom> (дата обращения: 13.11.2024).

2. Совершенство становится реальностью // SAP. — URL: <https://www.sap.com/central-asia-caucasus/index.html> (дата обращения: 13.11.2024).

СНИЛ «Коммерсант»

Н. М. Глушакова, Т. А. Новиков

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Н. Е. Свирейко, канд. экон. наук, доцент

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В ЛИЧНЫХ ПРОДАЖАХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современном мире социальные сети становятся неотъемлемой частью маркетинговых стратегий, и их влияние на продажи недвижимости в нашей стране сложно переоценить.

Социальные сети предоставляют уникальные возможности для создания и продвижения персонального бренда. Белорусские риелторы могут использовать такие платформы, как Facebook, Instagram и «ВКонтакте», для установления доверительных отношений с потенциальными клиентами, демонстрации экспертизы и повышения узнаваемости.

Среди 500 покупателей недвижимости в Республике Беларусь около 75 % обращаются к социальным сетям для получения информации о рынке и риелторах. Это свидетельствует о высокой значимости социальных платформ в процессе принятия решений белорусскими покупателями.

Социальные сети позволяют максимально точно нацеливать рекламные сообщения на целевую аудиторию. Анализ рекламных кампаний в Instagram и «ВКонтакте» показал, что стоимость привлечения одного потенциального клиента снизилась на 25 % при использовании таргетированной рекламы по интересам и геолокации.

Создание ценного и релевантного контента в социальных сетях является ключевым фактором в привлечении и удержании аудитории. Белорусские риелторы, регулярно публикующие экспертные статьи и видеобзоры в социальных сетях, получают на 40 % больше обращений от клиентов по сравнению с теми, кто этого не делает.

Согласно исследованию Edelman Trust Barometer уровень доверия к информации в социальных сетях продолжает расти [1]. Более половины клиентов предпочитают обращаться к риелторам, которые активно представлены в социальных сетях и имеют положительные отзывы.

В книге «Будущее маркетинга: искусственный интеллект и большие данные» Бернарда Марра [2] обсуждается рост популярности мессенджеров и чат-ботов в коммуникации с клиентами. Использование чат-ботов в Telegram ускоряет время отклика на запросы клиентов на 35 % и повышает удовлетворенность сервисом.

Исходя из проведенных исследований можно заключить, что социальные сети играют важную роль в продажах недвижимости в Республике Беларусь. Рекомендуется активно использовать возможности социальных платформ для персонального брендинга, контент-маркетинга и взаимодействия с аудиторией. Также важно следить за новыми трендами и технологиями, такими как искусственный интеллект и автоматизация, для поддержания конкурентоспособности на белорусском рынке недвижимости.

Таким образом, социальные сети становятся не просто дополнительным инструментом, а необходимым элементом в арсенале современного белорусского риелтора. Их эффективное использование способствует увеличению продаж, укреплению доверия и построению долгосрочных отношений с клиентами.

Источники

1. 2024 Edelman Trust Barometer. Global Report // Edelman. — URL: https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2024-01/2024%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report_0.pdf (date of access: 20.11.2024).

2. Warr, B. Tech Trends in Practice: The 25 Technologies that are Driving the 4th Industrial Revolution / B. Warr // Wiley. — URL: <https://clck.ru/3Eon9A> (date of access: 20.11.2024).