

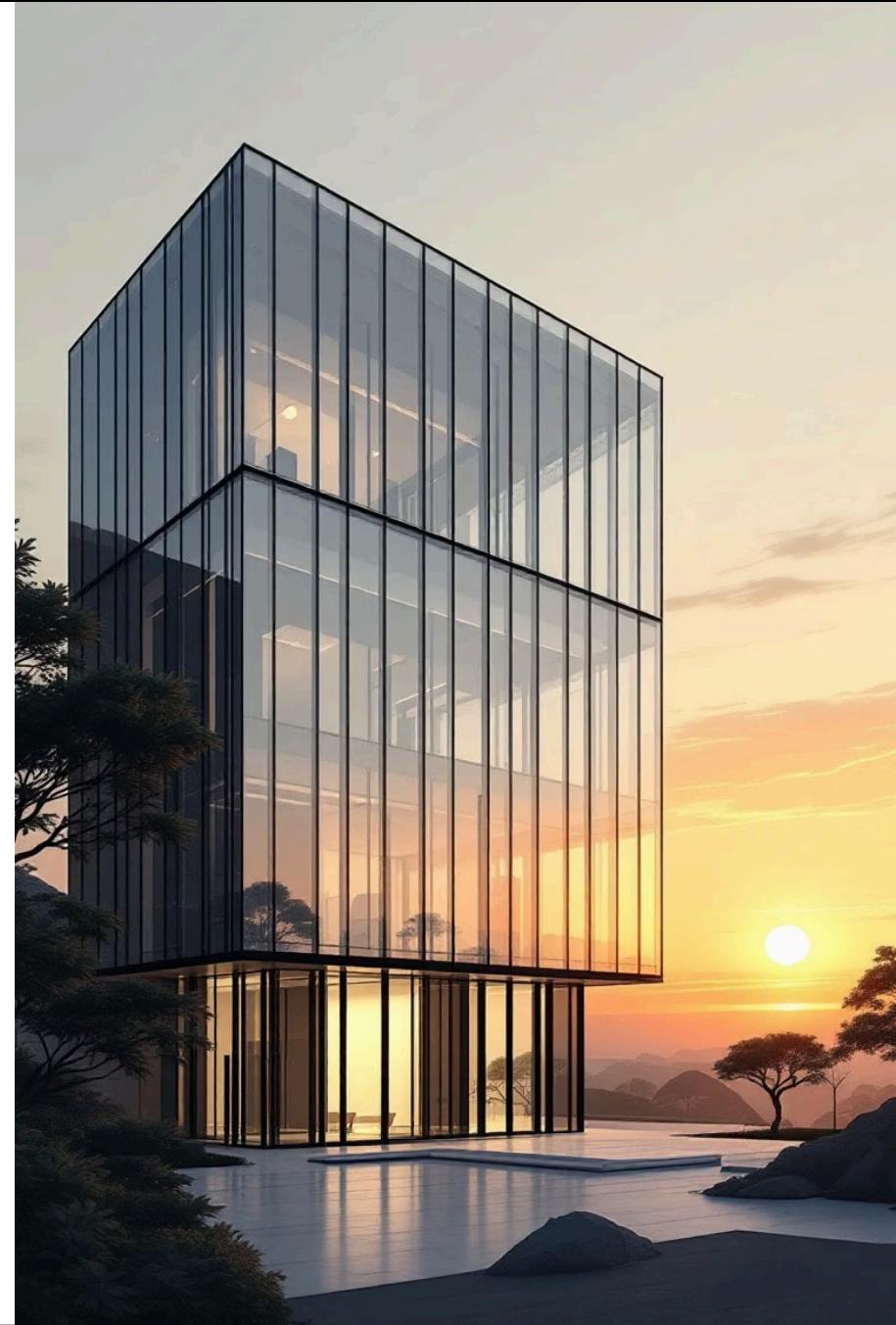
Sharp Sotheby's International Realty

Цифровая стратегия 2026- 2028

Объединяя превосходство на всех рынках

В 2026-2028 годах мы инициируем цифровую трансформацию для достижения превосходства в элитной недвижимости. Наша цель:

- Укрепить лидерство и инновации.
- На ключевых рынках: Кипр, Венгрия, Казахстан.
- Обеспечить исключительный сервис для наших взыскательных клиентов.



Введение

Обзор стратегического видения

Этот документ определяет стратегическое направление для цифровой экосистемы Sharp Sotheby's International Realty, лидера в сфере элитной недвижимости.

1

Наше Видение

Объединение превосходства в цифровой трансформации на всех наших рынках.

2

Основная Цель

Гармонизация процессов, усиление региональных особенностей, повышение операционной эффективности.



Ключевые Рынки

Кипр, Венгрия, Казахстан

Текущее Состояние

Разнообразные платформы для маркетинга, продаж.

Сроки

Дорожная карта на 24 месяца (2026-2028).

Каждый рынок уникален. Наш подход балансирует стандартизацию с местным превосходством, предлагая беспрецедентные решения для наших клиентов.

Подготовили:

Сергей Лобов, Chief Digital Sales Officer

Сергей Серегин, Chief Digital Technology Officer

Декабрь 2025

Резюме

Цифровая стратегия 2026-2028 – Ключевые выводы

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Sharp Sotheby's International Realty запускает комплексную цифровую трансформацию на Кипре, в Венгрии и Казахстане. Стратегия балансирует унифицированные процессы с региональной гибкостью, повышая эффективность и сохраняя персонализированный роскошный сервис. Дорожная карта на 2026-2028 годы, старт в январе 2026 года.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

- Маркетинг: Внедрен с разной степенью интеграции
- Продажи: Система активно используется
- Колл-центр: На этапе внедрения
- Автоматизация: Частично (20-30%)

ЦЕЛЕВОЕ СОСТОЯНИЕ (к декабрю 2028 г.)

- Автоматизация процессов: 90%+
- Конверсия лидов: 20%+
- LTV клиента: 30%+
- Цикл сделки: 50 дней
- Сделок на менеджера: 30%+/месяц

КЛЮЧЕВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

	Единая экосистема ESB, Прикладные системы, КХД/CDP, AI/ML, BI		ИИ в продажах/маркетинге Прогнозная аналитика, рекомендации
	Региональная кастомизация Каналы и процессы для рынка		Поэтапное внедрение 7 фаз, с января 2026 г. по дек. 2027 г.

КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- Сильное лидерство и приверженность
- Ориентация на бизнес-потребности и клиентов
- Поэтапное внедрение с KPI
- Региональная кастомизация на основе единого ядра
- Непрерывное обучение и адаптация

СЛЕДУЮЩИЕ НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ:

01	Обеспечить поддержку руководства и бюджет (к декабрю 2026 г.)	02	Создать проектный офис ЦТ и Техкомитет	03	Начать оценку Фазы 1 и выявление быстрых побед
04	Провести региональные семинары	05	Запустить аудит систем и планирование интеграции		

ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ:

- Технологическая инфраструктура и системы
- Профессиональные услуги и консалтинг
- Обучение команды и управление изменениями
- Постоянная оптимизация и поддержка

Присутствие на рынке

Три стратегических рынка

6

Кипр – Центр роскоши

- **Характеристики:**
Иностраные инвесторы,
Золотая виза
- **Фокус:** Элитная
недвижимость, Инвестиции
- **Клиент:** Международные
инвесторы, VIP-клиенты
- **Рынок:** Растущий сегмент



Венгрия – Рынок роста

- **Характеристики:**
Институциональные
инвесторы
- **Фокус:** Коммерческая
недвижимость
- **Клиент:** Европейские фонды,
Транснациональные
компании
- **Рынок:** Рост инвестиций

7

Казахстан – Развивающийся сегмент

- **Характеристики:** Владельцы
бизнеса, Семейные офисы
- **Фокус:** Премиальная
недвижимость
- **Клиент:** Предприниматели,
Ультра-богатые семьи
- **Рынок:** Высокодоходные
сделки

Текущая Ситуация

Аудит Цифровой Экосистемы

Выявлены уникальные цифровые экосистемы стран, требующие стратегического согласования.

Маркетинговая Платформа

Внедрена повсеместно с разной степенью интеграции.

Система Управления Продажами

Внедрена для отслеживания лидов и оптимизации конверсии.

Услуги Колл-Центра

На этапе внедрения для расширения клиентской коммуникации.

Сегментация клиентов & Взаимодействие

Стратегия выхода на рынок



UHNWI

Сделки: €2M+

Подход: Индивидуальный (высшее рук-во)

Взаимодействие: Персональные команды, инд. стратегия



HNWI

Сделки: €1-2M

Подход: Индивидуальный

Взаимодействие: Персональные консультации, видеотуры



Стандартные

Сделки: €300K-1M

Подход: Групповой

Взаимодействие: Сегмент. кампании, вовлечение



Массовый рынок

Сделки: <€300K

Подход: Массовый

Взаимодействие: Соцсети, автом. цифр. каналы

Стратегия каналов

Приоритеты каналов по рынкам

Наша стратегия адаптации к региональной специфике: приоритеты каналов определяются их эффективностью и вовлеченностью на каждом рынке.



Кипр

Высокий: Брокерские сети, Веб-сайт, LinkedIn, Telegram, YouTube Туры, Форумы инвесторов, Встречи/Консультации

Средний: Электронная почта, WhatsApp, Экспертные статьи, Партнерства, Конференции/Мероприятия

Низкий: Facebook, ВКонтакте/Instagram, Локальные платформы, Юридические контакты



Венгрия

Высокий: Брокерские сети, Веб-сайт, LinkedIn, Электронная почта, Встречи/Консультации

Средний: Facebook, Экспертные статьи, Партнерства, Конференции/Мероприятия

Низкий: Telegram, YouTube Туры, Форумы инвесторов, WhatsApp, ВКонтакте/Instagram, Локальные платформы, Юридические контакты



Казахстан

Высокий: Брокерские сети, Веб-сайт, LinkedIn, Электронная почта, Telegram, Встречи/Консультации

Средний: WhatsApp, Facebook, Экспертные статьи, Партнерства, Конференции/Мероприятия

Низкий: YouTube Туры, Форумы инвесторов, ВКонтакте/Instagram, Локальные платформы, Юридические контакты

Эта матрица обеспечивает эффективное распределение ресурсов для целенаправленных коммуникаций.

Модель зрелости цифрового маркетинга

Цифровые возможности маркетинга

Эта модель описывает развитие цифровых маркетинговых возможностей, предоставляя дорожную карту для роста от базовых до продвинутых стратегий, управляемых ИИ.

Измерение	Базовый	Развивающийся	Продвинутый	Экспертный
Процессы				
	Массовые рассылки	Сегментация, триггеры	Автоматизация, А/В тест	Реальное время, ИИ-маршрутизация
Показатели эффективности				
CTR	<1%	1-2%	2-3%	3%+
Открытия email	<10%	10-15%	15-20%	20%+
Вовлеченность	<6/10	6-8/10	8-9/10	9-10/10
Конверсия маркетинговой воронки				
Охват → Лид	2%	3%	4%	5%
Лид → MQL	25%	35%	50%	60%
MQL → SQL	60%	70%	80%	90%

Модель зрелости эффективности и продуктивности цифровых продаж

Эффективность и продуктивность продаж

Показатель	Базовый	Развивающийся	Продвинутый	Экспертный
Процессы				
	Ручной ввод данных	Частичная автоматизация	Воронки продаж + скоринг	ИИ с предиктивными моделями
Метрики эффективности				
Цикл сделки (SQL → наличные)	120-150 дней	90-110 дней	70-80 дней	50-60 дней
Сделок на менеджера/месяц	<5	5-8	8-12	12+
Время обработки листа	4 часа	2 часа	1 час	30 мин
LTV клиента	€67K	€78K	€93K	€115K
Конверсия воронки продаж				
SQL → Предложение	40%	50%	65%	75%
Предложение → Закрыто	15%	20%	28%	35%
SQL → Закрыто	6%	10%	18%	26%

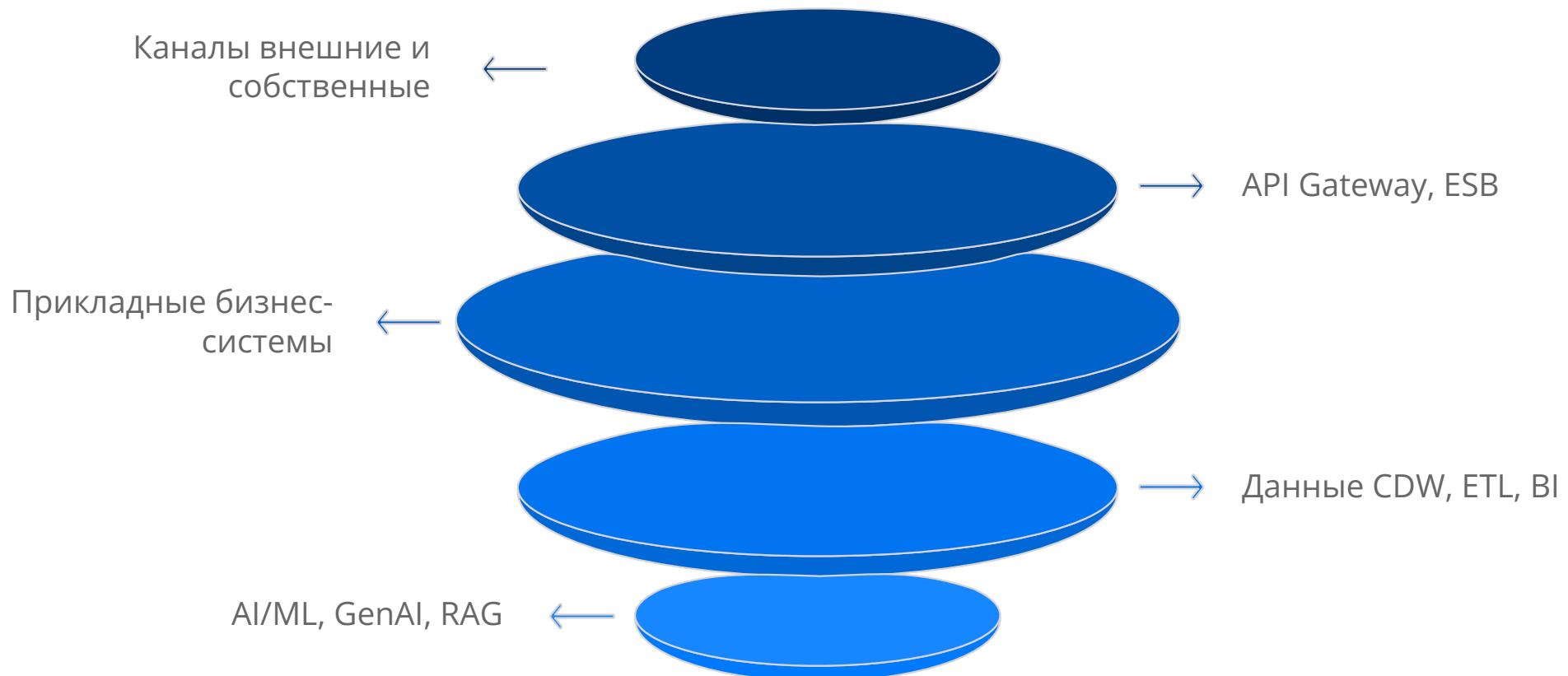
Статус автоматизации

Автоматизация частично внедрена. Приоритет: расширение автоматизированных процессов, сохраняя при этом персонализированное обслуживание элитных клиентов.



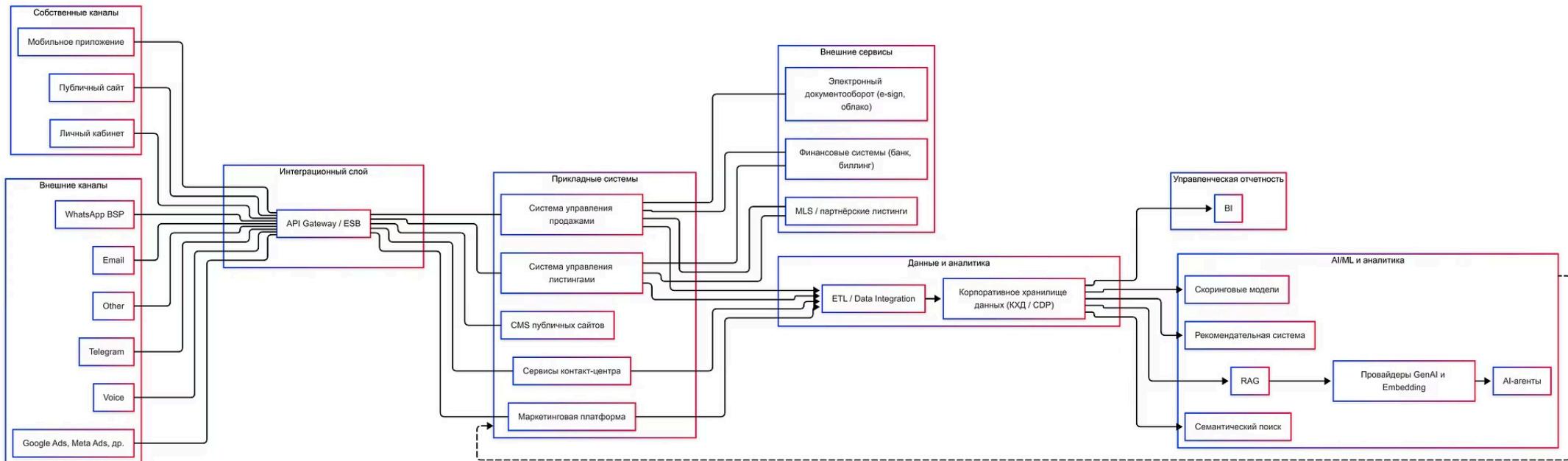
Архитектура цифровой экосистемы

Целевой системный ландшафт



Техническая архитектура цифровой экосистемы

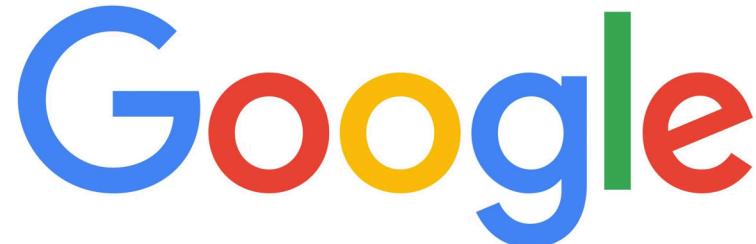
Целевой системный ландшафт



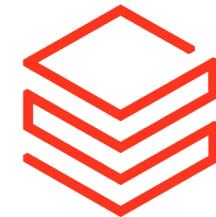
Технологические партнеры

Рекомендуемые решения и платформы

ОБЛАЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ДАННЫЕ



Аналитика, BigQuery, машинное обучение



Обработка больших данных, Apache Spark

Инфраструктура, хранилище, вычисления

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ



Генеративный ИИ, обработка языка, интеграция API



Генеративный ИИ, обработка языка, интеграция API



ML модели, трансформеры, NLP, BERT



Продвинутые модели глубокого обучения

РАЗРАБОТКА И ИНТЕГРАЦИЯ



Быстрая разработка веб-приложений и Frontend



Быстрая разработка Backend, интеграция данных



Контроль версий, CI/CD



Backend-as-a-Service, PostgreSQL

Дорожная карта реализации

Этапы цифровой трансформации

Этап 1: Оценка

Аудит систем, выявление
точек интеграции (Янв - Мар
2026)

Этап 3: Согласование процессов

Оптимизация бизнес-
процессов (Май - Июн 2026)

Этап 5: Тестирование моделей

Анализ и тестирование
операционных моделей (Окт -
Ноя 2026)

Этап 7: Поддержка и оптимизация

Непрерывное улучшение,
мониторинг и поддержка (С
Фев 2027)

1

2

3

4

5

6

7

Этап 2: Начало трансформации платформ

Стандартизация ключевых
платформ (Мар - Апр 2026)

Этап 4: Запуск BI + AI

Внедрение аналитики и ИИ
(Июл - Дек 2026)

Этап 6: Полная интеграция

Завершение интеграции
систем и платформ (Дек 2026
- Янв 2027)

Ключевые элементы цифровой трансформации

Ключевые факторы успеха



Сильное лидерство

- Приверженность CDSO и CDTO
- Четкое видение
- Поддержка высшего руководства



Клиентоориентированный подход

- Приоритет клиентского опыта
- Персонализированное обслуживание
- Высокое качество обслуживания



Поэтапная реализация

- Управляемые этапы
- Управление рисками
- Быстрые победы



Измеримые показатели

- Фокус на KPI
- Регулярный мониторинг
- Решения на основе данных



Непрерывное обучение

- Обучение и развитие команды
- Адаптация к рынку
- Обмен знаниями



Региональная гибкость

- Унифицированные процессы
- Региональная адаптация
- Знание местного рынка

Ожидаемые результаты

Стратегические преимущества



Операционная эффективность

Оптимизация процессов и сокращение ручной работы через консолидацию систем.



Аналитика на основе данных

Единая аналитика для обоснованных решений на всех рынках.



Улучшение клиентского опыта

Безупречные услуги класса люкс по мировым стандартам Sotheby's.

Ожидаемые Результаты и Прогнозы

Прогнозы на 12 и 24 Месяца

Метрика	Текущее *	Прогноз 12M	Прогноз 24M	Рост
Маркетинговые Метрики				
CTR	0.8%	2.0%	3.2%	+300%
Входящий Трафик	5K / мес	12K	20K	+300%
Открытие Email	8%	18%	22%	+175%
Вовлеченность	6/10	9/10	10/10	+67%
Маркетинговая Воронка				
Охват → Лид	2%	4%	5%	+150%
Лид → MQL	35%	50%	60%	+71%
MQL → SQL	70%	80%	90%	+29%
Метрики Продаж				
Цикл Сделки	90 дней	70 дней	50 дней	-44%
Сделок на Менеджера	5	12	15	+200%
Время Обработки Лидов	4 часа	1 час	30 мин	-87.5%
Средняя Стоимость Сделки	€48K	€52K	€64K	+32%
Сделок на Клиента	1.4	1.5	1.8	+29%
LTV Клиента	€67K	€78K	€115K	+72%
Воронка Продаж				
SQL → Предложение	50%	65%	75%	+50%
Предложение → Сделка	20%	28%	35%	+75%
SQL → Сделка	10%	18%	26%	+160%
Общие Показатели				
Автоматизация	20-30%	70-80%	90%+	+200-300%
Лид → Сделка	7%	18%	20%	+186%

Структура лидерства цифровой трансформации

Руководство

CDSO и CDTO совместно
руководят
трансформацией

CDSO

CRM, Продажи и
Аналитика под
управлением



Операционные

Проектный офис ЦТ и
Технологический
комитет

CDTO

CIO, ИТ и Данные в
ведении CDTO

Следующие шаги

Двигаемся вперед вместе

1 Региональные семинары

Проведение сессий по согласованию позиций заинтересованных сторон на каждом рынке

2 Оценка технологий

Завершение детальных аудитов систем и планирование интеграции

3 Начало реализации

Запуск Фазы 1 с pilotными программами

Вопросы? Свяжитесь с командой цифрового лидерства



Приверженность совершенству

Цифровая стратегия Sharp Sotheby's International Realty укрепляет нашу лидирующую позицию в элитной недвижимости на Кипре, в Венгрии и Казахстане.

Backup Slides

Additional Resources & Detailed Information

Дорожная карта реализации

Подробный график выполнения

- Экспресс-аудит
- Детальный анализ
- Выявление "быстрых побед"

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), CRM, Отдел продаж, ИТ

Этап 1: Фундамент - Оценка (Янв. - Мар. 2026)

- Трансформация маркетинга, продаж, управления листингами
- Настройка CDP

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), ИТ, Маркетинг, CRM

Этап 3: Согласование процессов (Май - Июн. 2026)

- Тестирование моделей ИИ
- Оптимизация

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), Директор по продажам, Команда продаж

Этап 5: Тестирование моделей (Окт. - Ноя. 2026)

- Мониторинг, оптимизация
- Подготовка к миграции Sharp Matrix

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), Проектный офис ДТ, Технологический комитет

Общая ответственность: CDSO



Этап 2: Начало трансформации платформы (Мар. - Апр. 2026)

- Приоритизация инициатив
- Запуск реализации

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), Маркетинг, CRM

Этап 4: Запуск BI + AI (Июл. - Дек. 2026)

- Внедрение BI-платформы
- Разработка моделей ИИ

Ключевые участники: Руководство (CDSO, CDTO), Директор по продажам, Data/AI Инженеры

Этап 6: Полная интеграция (Дек. 2026 - Янв. 2027)

- Финальная системная интеграция

Ключевые участники: Все проектные команды

Этап 7: Поддержка и оптимизация (С Фев. 2027)

Целевые сегменты клиентов по рынкам

Идеальный Профиль Клиента (ИПК)

Кипр - Средиземноморский Центр Роскоши

	Основной ИПК: Иностранные инвесторы <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €0.5-3M+• Мотивация: ВНЖ, диверсификация, отдых• Профиль: Инвесторы, граждане ЕС, HNWI• Сделки: 1-2/клиент• Ср. сделка: €1.5M• Потребности: ВНЖ, инвест. безопасность, роскошь
	Вторичный ИПК: Владельцы портфелей <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €2M+• Мотивация: Диверсификация, сохр. капитала• Профиль: Семейные офисы, инст. инвесторы• Сделки: 2-3/клиент• Ср. сделка: €3M+• Потребности: Премиум, налог. эффект., проф. управление

Венгрия - Рынок роста Центральной Европы

	Основной ИПК: Институциональные инвесторы <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €1-5M+• Мотивация: Расшир. портфеля, доходность• Профиль: Инвестфонды, корпорации, МН группы• Сделки: 2-4/клиент• Ср. сделка: €1.5-2M• Потребности: Экспертиза рынка, комплаенс, управл. портфелем
	Вторичный ИПК: Корпоративные клиенты <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €0.5-2M• Мотивация: Размещение сотрудников, корп. недвижимость• Профиль: Многонаци. компании, регион. штаб-квартиры• Сделки: 1-2/клиент• Ср. сделка: €1M• Потребности: Оптовые закупки, гибкие условия, корп. решения

Казахстан - Развивающийся сегмент роскоши

	Основной ИПК: Крупные бизнесмены <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €1-10M+• Мотивация: Диверсификация, междунар. присутствие• Профиль: Предприниматели, бизнес-магнаты, HNWI семьи• Сделки: 1-3/клиент• Ср. сделка: €2-3M• Потребности: Премиум, инвест. безопасность, управление богатством
	Вторичный ИПК: Семейные офисы <ul style="list-style-type: none">• Капитал: €5M+• Мотивация: Сохранение многопок. богатства• Профиль: Семьи UHNWI, инвест. группы• Сделки: 2-5/клиент• Ср. сделка: €3M+• Потребности: Эксклюзив, персон. сервис, стратег. планирование

Процесс продаж и маркетинга

Рабочие процессы по сегментам

UHNWI Клиенты

01
Прямой контакт/Рекомендации

02
Назначение старшего брокера

03
Встреча/Видеотур

04
Эксклюзивные предложения

05
Сопровождение сделки

06
Подготовка контракта

07
Сделка закрыта

HNWI Клиенты

01
Первый контакт (сайт/рекомендации)

02
Назначение специалиста

03
Консультация/Видеотур

04
Выяснение потребностей

05
Квалификация MQL → SQL

06
Персональные предложения

07
Переговоры и контракт

08
Сделка закрыта

Стандартные Клиенты

01
Первый контакт (сайт/реклама/рекомендации)

02
Возвращивание лидов

03
Приветствие, гайды

04
Назначение специалиста

05
Личная консультация

06
Анализ потребностей

07
Квалификация MQL → SQL

08
Персональные предложения

09
Переговоры

10
Сделка закрыта

Массовый Рынок

01
Первый контакт (сайт/реклама/соцсети)

02
Автоматическая квалификация

03
Автоматизированные рассылки

04
Персонализированные предложения

05
Оценка готовности к покупке

06
Квалификация MQL → SQL

07
Консультация/Предложения

08
Сделка закрыта

Ключевые Показатели Эффективности

Критические Метрики для Успеха Цифровой Трансформации

CTR (Кликабельность)

Рост: 300% (Цель за 24 месяца)

300%

Трафик Веб-сайта

Рост: 300% (Цель за 24 месяца)

300%

Длительность Цикла Сделки

Улучшение: 44.4% (Цель за 24 месяца)

44.4%

Время Обработки Лидов

Улучшение: 87.5% (Цель за 24 месяца)

87.5%

Средняя Стоимость Сделки

Рост: 33.3% (Цель за 24 месяца)

33.3%

Автоматизация Процессов

Рост: 200-350% (Цель за 24 месяца)

200%

ЛТВ Клиента**LTV Клиента**

Рост: 71.6% (Цель за 24 месяца)

71.6%

Общая Конверсия Лида**Общая Конверсия Лида**

Рост: 185.7% (Цель за 24 месяца)

185.7%

Открытие Эл. Писем**Открытие Эл. Писем**

Рост: 175% (Цель за 24 месяца)

300%

Генерация Лидов**Генерация Лидов**

Рост: 150% (Цель за 24 месяца)

300%

Сделок на Менеджера**Сделок на Менеджера**

Рост: 200% (Цель за 24 месяца)

44.4%

SQL в Закрытую Сделку**SQL в Закрытую Сделку**

Рост: 160% (Цель за 24 месяца)

87.5%

Сделок на Клиента**Сделок на Клиента**

Рост: 28.6% (Цель за 24 месяца)

200%

Вовлеченность Клиентов**Вовлеченность Клиентов**

Рост: 66.7% (Цель за 24 месяца)

185.7%

28.6%**66.7%****200%****185.7%****71.6%****33.3%****44.4%****87.5%****200%****185.7%****71.6%****300%**

Управление рисками

Матрица рисков цифровой трансформации

Риск	Вероятность	Влияние	Стратегия смягчения
Низкая вовлеченность сотрудников	Средняя	Высокое	Обучение, поддержка руководства, управление изменениями
Проблемы с качеством данных	Средняя	Высокое	Управление данными, аудит, валидация
Задержки интеграции	Высокая	Среднее	Команда, сроки, управление поставщиками
Перерасход бюджета	Средняя	Среднее	Поэтапное внедрение, контроль бюджета, фин. обзоры
Нехватка персонала	Средняя	Среднее	Консультанты, передача знаний, обучение
Проблемы регулирования/соблюдения	Низкая	Высокое	Аудит, юр. экспертиза, защита данных

Стратегическое резюме и путь реализации

Выводы и дальнейшие шаги

Sharp Sotheby's International Realty готова к цифровой трансформации на Кипре, в Венгрии и Казахстане в 2026-2028 годах. Наша стратегия сочетает унифицированные процессы с региональной гибкостью, обеспечивая эффективность и сохраняя элитное обслуживание.



Текущее состояние

- Маркетинговая платформа: Внедрена
- Система управления продажами: Используется
- Услуги колл-центра: Внедряются
- Автоматизация: Частично (20-30%)



Целевое состояние (2028 г.)

- Автоматизация: 90%+
- Конверсия лидов: 20%+
- LTV клиента: €115K
- Цикл сделки: 50 дней
- Сделок/менеджер: 15/месяц



Подход к реализации

- 7-фазная дорожная карта (2026–2028 гг.)
- Сильное лидерство (CDSO/CDTO)
- Поэтапная реализация, быстрые победы
- Фокус на KPI
- Непрерывное обучение и адаптация



Ожидаемые выгоды

- Маркетинговый трафик: +300%
- Сделки/менеджер: +200%
- LTV клиента: +72%
- Цикл сделки: -44%
- Повышение качества обслуживания

Дальнейшие шаги

- Поддержка руководителей и утверждение бюджета (к дек. 2025 г.)
- Создание проектного офиса ЦТ и тех. комитета (к янв. 2026 г.)
- Начало оценки Фазы 1 (янв. 2026 г.)
- Региональные семинары и согласование (янв.-февр. 2026 г.)
- Детальные системные аудиты и планирование интеграции (февр.-март 2026 г.)

Контакты: Команда цифрового лидерства (CDSO, CDTO)

Спасибо Sharp Sotheby's International Realty

Вместе мы трансформируем будущее элитной недвижимости.

КЛЮЧЕВЫЕ КОНТАКТЫ

Команда цифрового лидерства (CDSO, CDTO)

Региональные офисы: Кипр, Венгрия, Казахстан

[Веб-сайт: sharpsir.group](#)

ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ

01

Рассмотреть и предоставить обратную связь

02

Назначить встречу для согласования с руководством

03

Утвердить бюджет и ресурсы

04

Подтвердить структуру управления проектом

05

Начать оценку Фазы 1