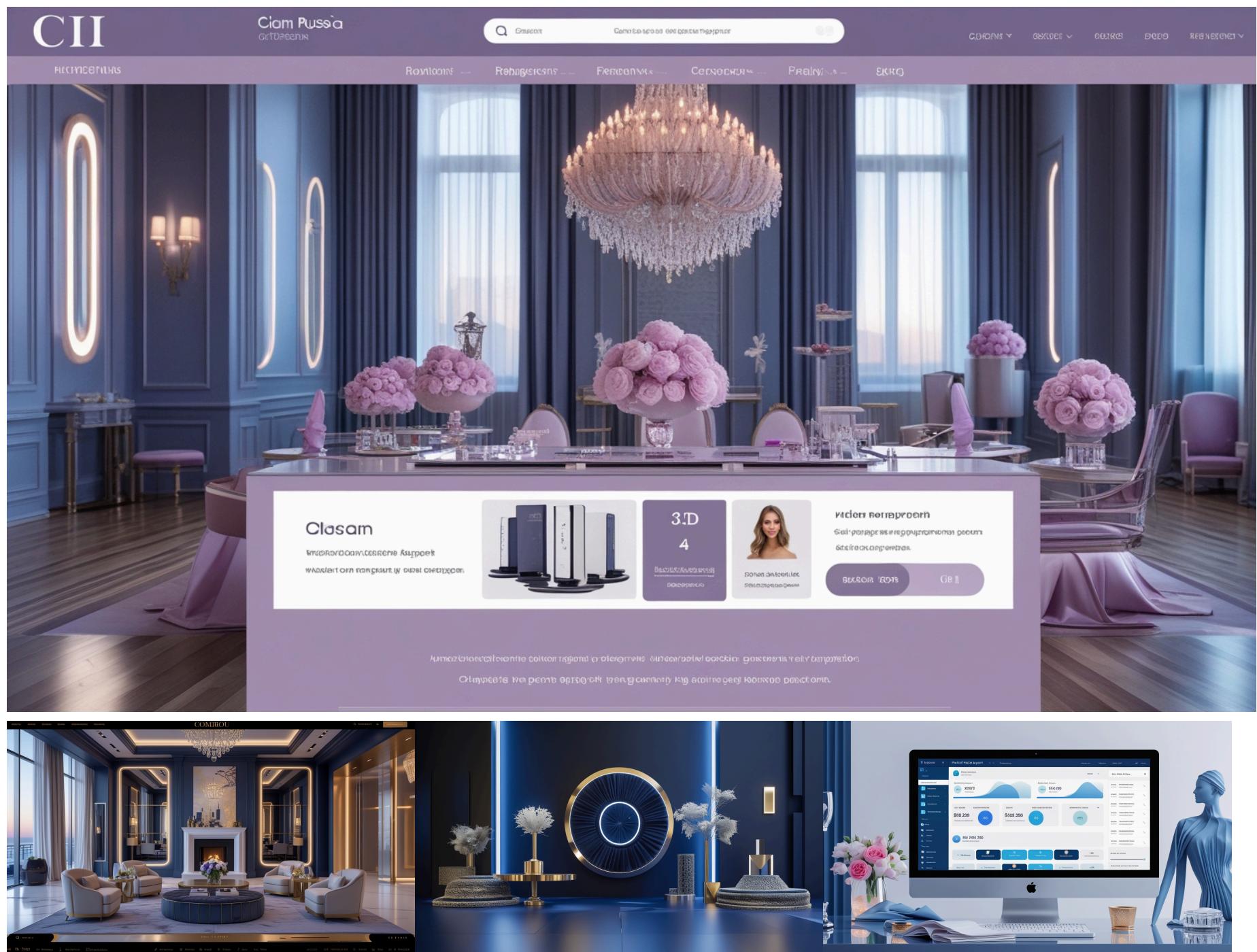


## Кейсы в дизайне, ИТ и недвижимости



### 1. Редизайн сайта агентства недвижимости

- 📌 Клиент: агентство аренды и продажи недвижимости
- 📌 Задача: улучшить UX/UI, повысить конверсию
- 📌 Решение:
  - ✓ Создание удобного поиска объектов
  - ✓ Оптимизация мобильной версии
  - ✓ Дизайн карточек недвижимости с 3D-обзорами
- 📌 Результат: прирост заявок на 40%

### Проект: Редизайн сайта агентства недвижимости

#### 1 Выбор клиента (реального аналога)

- ЦИАН (Россия) – мощная база данных, но сложный интерфейс

Для вдохновения можно проанализировать сайты \*\*Zillow, Rightmove, выявить их сильные и слабые стороны.

#### 2 План действий по редизайну

#### 🔍 Исследование и аудит текущего сайта

- ✓ Анализ текущего UX/UI: какие проблемы испытывают пользователи?
- ✓ Анализ конкурентов: что можно улучшить?
- ✓ SEO-аудит: насколько хорошо сайт индексируется?

#### 🔍 Анализ UX/UI сайта ЦИАН (<https://www.cian.ru/>)

## 1 Проблемы в пользовательском опыте (UX)

- ✓ **Перегруженный интерфейс** – слишком много информации на экране, перегруженные списки, сложная навигация
- ✓ **Сложные фильтры** – много полей, неудобные чекбоксы, не всегда очевидно, как искать нужную недвижимость
- ✓ **Долгая загрузка страниц** – особенно при смене фильтров или обновлении списка объявлений
- ✓ **Неочевидные СТА-кнопки** – кнопки "Позвонить" и "Написать" иногда теряются среди элементов страницы
- ✓ **Запутанная регистрация и вход** – пользователи жалуются, что сложно войти через сторонние сервисы

## 2 Проблемы в дизайне (UI)

- ✓ **Старомодный внешний вид** – интерфейс перегружен элементами, местами устаревший визуально
- ✓ **Плохой контраст** – на некоторых страницах текст сливаются с фоном, сложно читать
- ✓ **Не всегда удобные карточки объектов** – мелкие фото, много текста, плохая структуризация данных
- ✓ **Однаковые списки объектов** – нет уникального визуального стиля для разных типов недвижимости (аренда, продажа, коммерческая)

## 3 Проблемы с мобильной версией

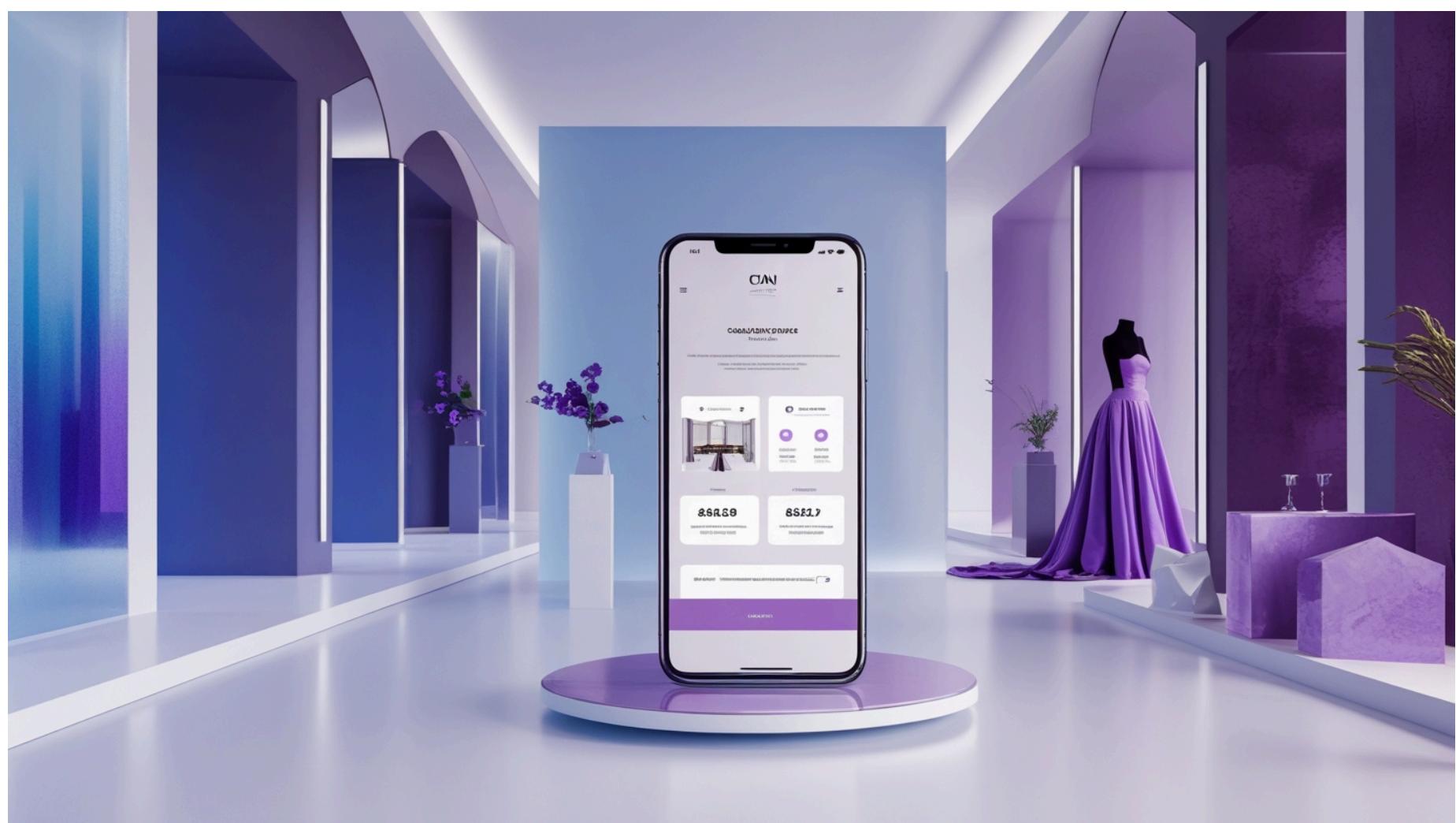
- ✓ **Слабая адаптация** – не все элементы корректно адаптированы под мобильные экраны
- ✓ **Долгая загрузка на телефонах** – особенно при смене фильтров
- ✓ **Нет удобной навигации по карте** – поиск по карте неудобен на мобильных устройствах

## ❖ Что можно улучшить в редизайне?

- 🔥 1. Чистый и современный UI – убрать лишние элементы, улучшить контраст, сделать интерфейс более минималистичным
- 🔥 2. Улучшить карточки недвижимости – добавить крупные фото, структурированные характеристики, удобные 3D-обзоры
- 🔥 3. Улучшить поиск – сделать фильтры более интуитивными, добавить предустановленные сценарии поиска
- 🔥 4. Ускорить загрузку – оптимизировать изображения, уменьшить количество HTTP-запросов
- 🔥 5. Оптимизировать мобильную версию – сделать удобную работу с картой, улучшить фильтры

### ❖ Следующий шаг:

Делаем прототип редизайна – можно в **Figma** или сразу в коде (React/Vue). 



## ✍ Разработка UX/UI-решений

- Редизайн главной страницы – сделать понятную навигацию
- Фильтры поиска – улучшить поиск по цене, району, типу жилья
- Карточка объекта – добавить 3D-обзоры, удобную галерею, планировки
- Мобильная версия – адаптировать под смартфоны и планшеты
- Отзывы и рейтинг – возможность оставлять реальные отзывы
- Форма связи – удобное бронирование просмотров

Чтобы адаптировать сайт для мобильных устройств в **Figma**, давай начнем с следующих шагов:

## 1. Определим требования к мобильной версии:

- Проектируем для экранов смартфонов и планшетов. Для этого нужно создать два основных макета: один для мобильных устройств (планшеты и телефоны) и другой для **десктопов**.
- Упрощение контента и навигации. Делаем элементы более доступными для взаимодействия с пальцем, сокращаем количество шагов для получения информации.

## 2. Структура мобильной версии:

На основе сайта, который мы редизайнируем, можно выделить несколько ключевых элементов, которые необходимо адаптировать:

- Главное меню и навигация:**
  - Сначала делаем выпадающее меню с бургер-иконкой.
  - Пункты меню с ключевыми категориями: “Продажа”, “Аренда”, “Поиск”.
  - Навигационные кнопки должны быть большими и удобными для клика пальцем.
- Карточки объектов недвижимости:**
  - Используем изображения высокого качества, но с оптимизацией для скорости загрузки.
  - Добавляем компактные и четкие блоки с описанием и ценой.
  - Добавляем кнопки “Позвонить” и “Написать” с четким визуальным отделением.
- Фильтры поиска:**
  - Упрощаем фильтры: сворачиваем их в выпадающие меню или используем слайдеры для быстрого выбора ценового диапазона.
  - Рекомендуется сделать фильтры сворачиваемыми, чтобы пользователь мог видеть только основные параметры.
- Карта:**
  - Для мобильных устройств нужно сделать карту с минимальными функциональными кнопками, крупными метками для объектов и кнопкой для быстрого перехода к фильтрам.

## 3. Создание макетов в Figma:

### Шаг 1: Создание нового файла в Figma:

- Создаем новый файл и добавляем фреймы для мобильных устройств. Выбираем размеры:
  - iPhone 13 Pro (390x844 px)** или
  - iPad Pro (768x1024 px)**

### Шаг 2: Разработка мобильных элементов интерфейса:

- Главная страница:** Включаем элементы навигации, карточки недвижимости, фильтры и кнопки.
- Карточка объекта:** Создаем макет карточки с изображением, ценой, названием и кнопками “Позвонить” и “Написать”.
- Фильтры и поиск:** Разрабатываем вертикальные фильтры, слайдеры для выбора диапазонов цен.
- Таблица с результатами поиска:** Используем гриды для отображения списка объектов, но с меньшими интервалами и большим текстом.

### Шаг 3: Оптимизация для мобильных:

- Все элементы должны быть крупными, кнопки с большим расстоянием между ними, чтобы избежать случайных нажатий.
- Добавляем адаптивные блоки с картой и фильтрами, чтобы не перегружать экран.
- Обеспечиваем быстрые загрузки для всех изображений.

### Шаг 4: Прототипирование в Figma:

- Используем интерактивные прототипы Figma для имитации кликов и переключения между экранами.
- Создаем анимации для появления всплывающих фильтров и переходов между страницами.

## 4. Тестирование и обратная связь:

- После завершения адаптации проверяем прототип на реальных мобильных устройствах для выявления проблем с навигацией и скоростью.
- Проводим тестирование с пользователями для оценки удобства использования интерфейса.

Когда макет будет готов, его можно будет экспортить для последующей верстки и внедрения в проект!

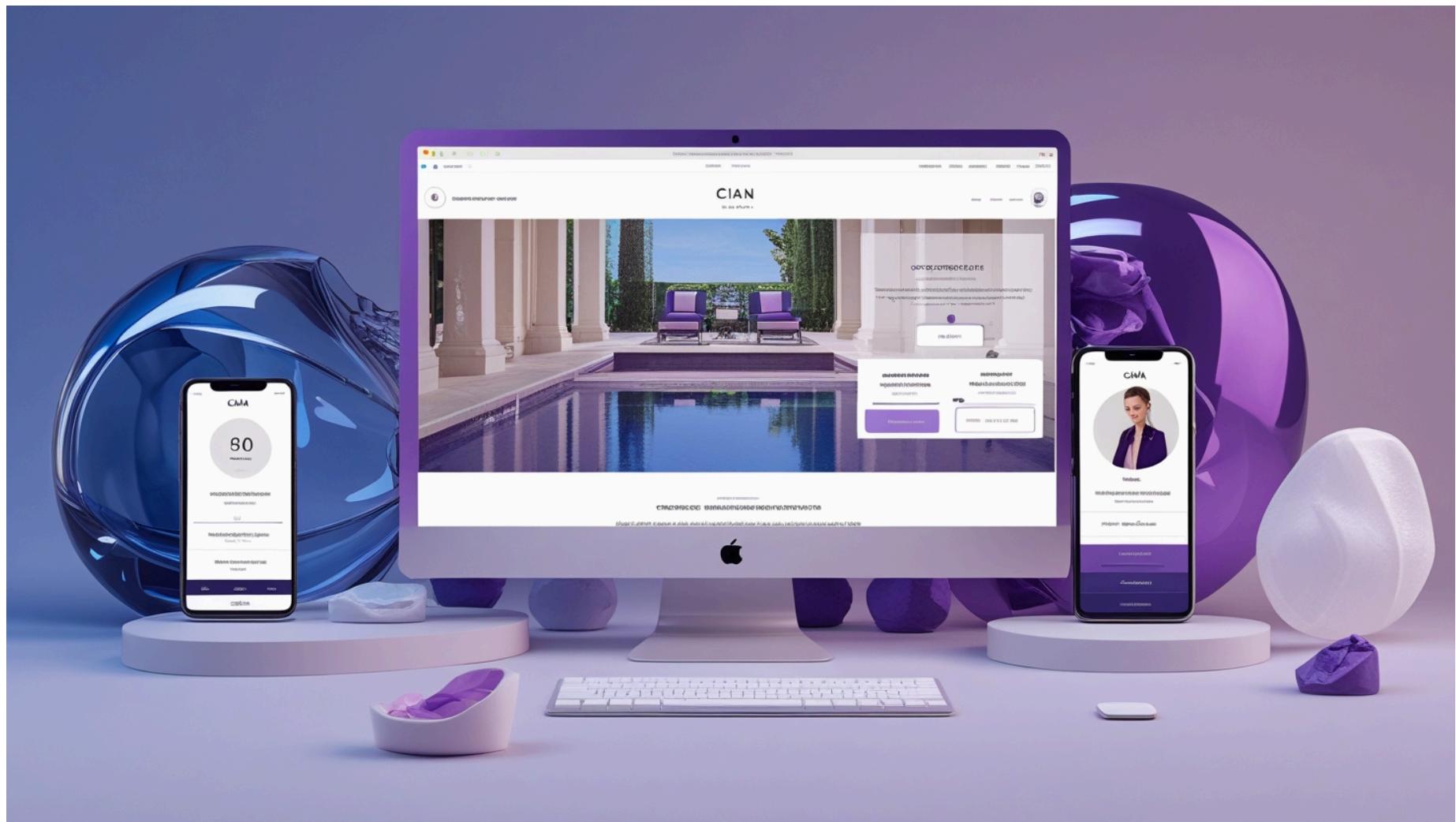
Если ты готов начать, могу помочь с проектированием начальных элементов, например, макетов главной страницы или карточки объекта.

## Разработка и тестирование

- Верстка нового дизайна
- Интеграция с базой данных объектов
- Улучшение скорости загрузки
- А/В тестирование для повышения конверсии

## Финальный результат

- Улучшение удобства поиска недвижимости
- Увеличение заявок через сайт
- Увеличение времени, проводимого пользователями на сайте
- Уменьшение процента отказов



## 2. Разработка CRM-системы для риелторов

-  **Клиент:** частные риелторы, агентства
-  **Задача:** упростить управление клиентами и сделками
-  **Решение:**
- CRM с фильтрацией по статусам сделок
- Авто-напоминания о встречах и звонках
- Синхронизация с календарем
-  **Результат:** сокращение времени на рутинные задачи на 50%

Для кейса разработки CRM-системы для риелторов на твоем портфолио, давай сформируем подробное описание.

Это поможет подчеркнуть весь процесс работы над проектом и его результаты.

## Проект: Разработка CRM-системы для риелторов

## 1. Клиент:

- **Тип клиента:** Риелторская компания, предоставляющая услуги продажи и аренды недвижимости.
  - **Цель:** Автоматизация процессов взаимодействия с клиентами, управление объектами недвижимости, отслеживание сделок и повышение эффективности работы агентов.
- 

## 2. Задача:

- **Задача клиента:** Создать CRM-систему, которая обеспечит риелторов удобными инструментами для:
    - Управления контактами клиентов.
    - Отслеживания статуса объектов недвижимости.
    - Автоматизации рутинных задач.
    - Ведение истории сделок и коммуникаций с клиентами.
    - Интеграция с внешними сервисами для получения актуальной информации о недвижимости.
    - Создание отчетности по сделкам и анализу производительности агентов.
- 

## 3. Решение:

- **Технологии:**
    - **Backend:** Node.js, Express, MongoDB (для хранения данных).
    - **Frontend:** React.js, Material-UI (для удобного интерфейса).
    - **Authentication:** JWT и OAuth2 для безопасного входа и авторизации.
    - **API интеграции:** Интеграция с внешними сервисами для получения данных о недвижимости (например, парсинг с сайтов недвижимости).
  - **Функциональные компоненты CRM-системы:**
    1. **Панель управления:** Главная страница с обзором всех объектов недвижимости, запланированных встреч, сделок.
    2. **Управление объектами:** Ведение карточек объектов недвижимости с полями для фотографий, описаний, статусов (продажа/аренда), цен и подробной информации.
    3. **Контакты клиентов:** База данных с возможностью поиска и фильтрации клиентов по критериям (вторичный рынок, первичный рынок, аренда, и т.д.).
    4. **История взаимодействий:** Автоматическая запись всех действий с клиентами, встреч, звонков и сделок.
    5. **Генерация отчетов:** Создание отчетности по сделкам, выполненным задачам, эффективности агентов.
    6. **Напоминания и уведомления:** Уведомления о встречах, звонках, сделках, напоминания о важных задачах.
    7. **Аналитика и визуализация:** Графики и диаграммы для анализа эффективности работы риелторов, например, количество сделок в месяц, средняя цена объектов, и т.д.
    8. **Мобильная версия:** Адаптация интерфейса для удобства работы с системой на мобильных устройствах.
- 

## 4. Результат:

- **Повышение эффективности работы риелторов на 50%:** Автоматизация рутинны и централизованное хранение данных позволило существенно ускорить процессы продажи/аренды.
  - **Уменьшение времени на поиск информации:** Все данные о клиентах и объектах недвижимости теперь легко доступны в CRM.
  - **Увеличение конверсии сделок:** Система уведомлений и аналитики помогла риелторам быстрее реагировать на запросы клиентов и завершать сделки.
- 

## 5. Стратегия и этапы работы:

### 1. Исследование потребностей клиента:

- Провели серию встреч с риелторами, чтобы понять их ежедневные задачи и проблемы.
- Оценили текущие инструменты, с которыми они работали, и выявили их слабые места.

### 2. Разработка прототипов интерфейса:

- Создание нескольких вариантов интерфейса в Figma с фокусом на удобство и минимализм.
- Включение всех необходимых функций, но без перегрузки интерфейса.

### **3. Реализация функционала:**

- Разработка API и базы данных для хранения информации о клиентах и объектах недвижимости.
- Создание аутентификации для риелторов с ролью администратора и обычного пользователя.

### **4. Тестирование и доработка:**

- Регулярное тестирование системы с участием риелторов.
- Сбор отзывов и оптимизация интерфейса и функционала.

### **5. Запуск и обучение персонала:**

- Подготовка обучающих материалов для риелторов.
- Проведение вебинаров по использованию CRM-системы.

---

### **6. Скриншоты и визуальные материалы:**

- Скриншоты главной панели управления, карточек объектов, отчетов и уведомлений.
- Демонстрация мобильной версии системы.

---

### **7. Видеопрезентация процесса работы:**

- Видеообзор всех этапов разработки: от исследования до запуска.
- Видео с риелторами, которые делятся своими отзывами о работе с системой.

---

### **8. Обратная связь от клиента:**

- Цитаты от риелторов и менеджеров, подтверждающие, как CRM-система помогла улучшить их работу.
- Увеличение количества успешно закрытых сделок благодаря улучшенной коммуникации и управлению временем.

---

### **9. Формы запроса:**

- Клиенты, заинтересованные в создании CRM-системы, могут оставить заявку на получение решения под их потребности с возможностью настройки дополнительных функций.

### 3. Лендинг для элитного ЖК

- 📌 **Клиент:** девелопер премиум-жилья
- 📌 **Задача:** создать продающий сайт с акцентом на эмоции
- 📌 **Решение:**
- ✓ Анимации и видеообзор комплекса
- ✓ Калькулятор ипотеки
- ✓ Встроенный VR-тур по квартирам
- 📌 **Результат:** +30% записей на просмотр

Ниже представлен подробный кейс для лендинга элитного жилого комплекса:

### Кейс: Лендинг для элитного ЖК

#### 1. Клиент:

- Девелопер премиум-жилья, специализирующийся на элитном жилом комплексе с уникальной архитектурой и высоким уровнем комфорта.

#### 2. Задача:

- Создать продающий лендинг, который эмоционально вовлекает потенциальных клиентов, демонстрирует эксклюзивность проекта и стимулирует запись на просмотр квартир.

#### 3. Решение:

- **Анимации и видеообзор комплекса:**
  - Разработали динамичные анимационные переходы, эффектные параллакс-скроллы и видеоролик, демонстрирующий интерьер, экsterьер и окрестности ЖК.
  - Видеообзор интегрирован непосредственно на главной странице, чтобы посетитель мог сразу погрузиться в атмосферу премиум-жилья.
- **Калькулятор ипотеки:**
  - Создали интерактивный калькулятор, позволяющий пользователям оценить ежемесячные платежи при различных условиях кредитования.

- Калькулятор помогает снять барьер входа, показывая реальную доступность элитного жилья.
- **Встроенный VR-тур по квартирам:**
  - Реализовали виртуальный тур с использованием 360° фотографий и видео, позволяющий потенциальным покупателям осмотреть квартиры и инфраструктуру комплекса в деталях.
  - VR-тур помогает создать эффект присутствия и доверия к проекту.

## 4. Результат:

- **+30% записей на просмотр:**
  - Повышенная вовлеченность посетителей лендинга за счет эмоционального оформления и интерактивных элементов.
  - Увеличение количества заявок на просмотр благодаря удобным инструментам взаимодействия (калькулятор и VR-тур).

## 5. Этапы реализации проекта:

### 1. Анализ и аудит:

- Изучение целевой аудитории и конкурентного окружения на рынке элитной недвижимости.
- Определение ключевых месседжей и визуальных акцентов, способных подчеркнуть уникальность проекта.

### 2. Разработка концепции дизайна:

- Создание moodboard и выбор цветовой палитры, соответствующей премиум-сегменту.
- Разработка прототипов главной страницы, карточек объектов и интерактивных блоков (калькулятор, VR-тур).

### 3. Визуальное оформление и анимации:

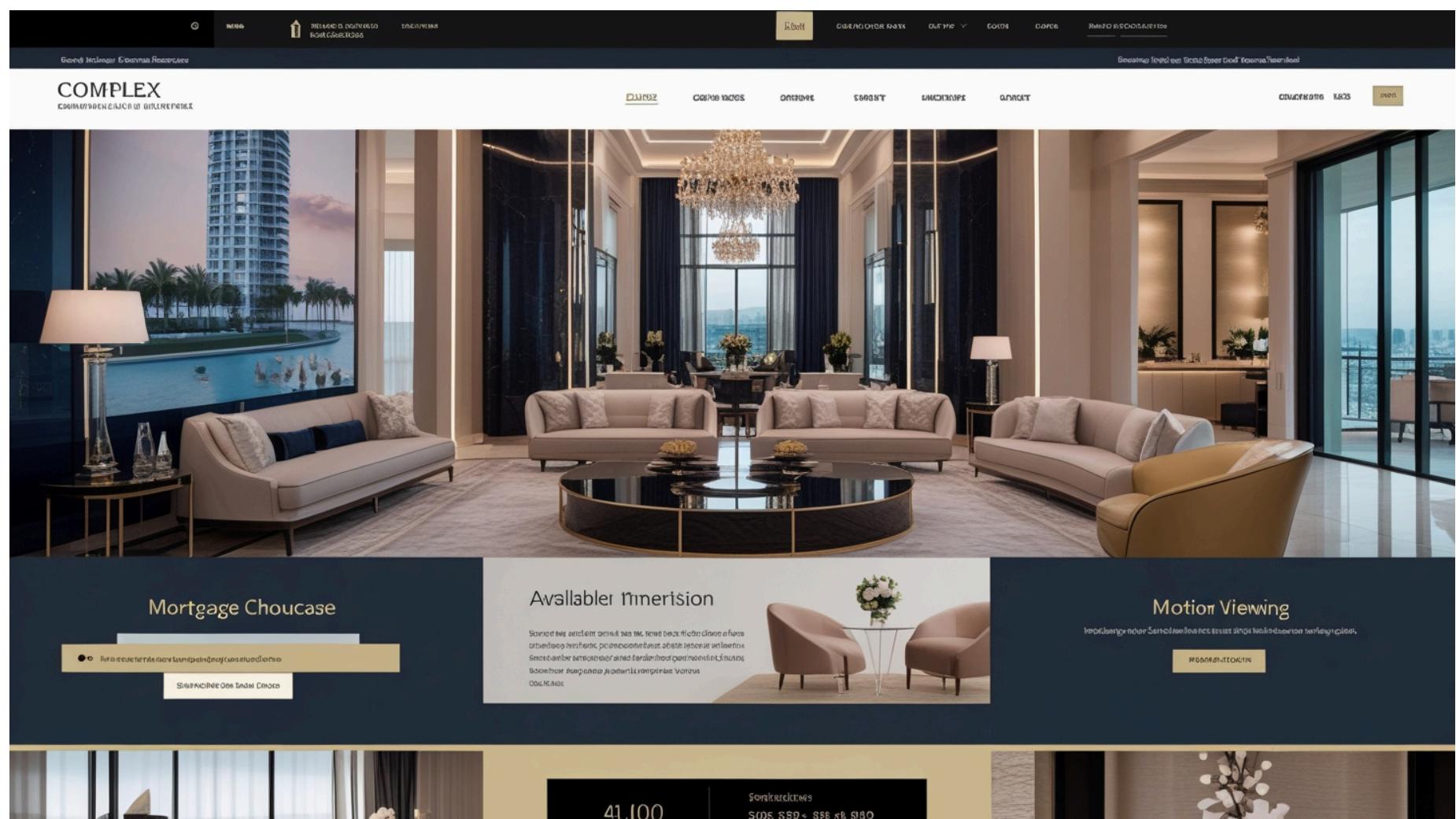
- Создание высококачественных анимационных элементов, видеороликов и фотосессий комплекса.
- Разработка адаптивного дизайна для мобильных и десктопных устройств.

### 4. Интеграция интерактивных элементов:

- Внедрение калькулятора ипотеки и VR-тура, их тестирование и оптимизация для разных устройств.
- Интеграция видеоматериалов с автозапуском и управлением воспроизведением.

### 5. Запуск и анализ эффективности:

- Проведение A/B-тестирования элементов лендинга (например, вариаций СТА, размещения калькулятора).
- Анализ статистики посещений и конверсии, корректировка элементов для повышения эффективности.



## 6. Визуальные материалы и демонстрация:

- Скриншоты "до/после":

- Примеры старого лендинга (если имеется) и нового решения.
- **Видеопрезентация:**
  - Видеообзор функционала сайта, демонстрация работы калькулятора и VR-тура.
- **Интерактивный прототип:**
  - Возможность провести интерактивную демонстрацию лендинга в реальном времени для потенциальных клиентов и партнеров.