

ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ КВАРТИР

Сайт жилого комплекса с каталогом квартир и заявками в отдел продаж

Предлагаем три варианта разработки: базовый запуск с импортом квартир из Excel, сайт с интеграцией Profitbase или Домопланер, а также полный сайт продаж с интерактивным генпланом, встроенным выбором квартир, PDF-презентациями и AI-агентом.

Базовый

133 000 руб.
около 2 недель

Оптимальный

263 000 руб.
около 4 недель

Полный

400 000 руб.
около 5 недель

Цель сайта

**получение заявок, звонков, визитов в офис
продаж и обращений в чат с менеджером**

Сайт как рабочий инструмент отдела продаж

Сайт должен обеспечить понятный путь покупателя от первого знакомства с жилым комплексом до выбора конкретной квартиры и обращения в отдел продаж. Основной акцент делается на актуальном каталоге, фильтрации квартир, карточках лотов, быстрых формах заявки и передаче контекста обращения менеджеру.

Проект предусматривает адаптивную разработку для мобильного трафика, подготовку ключевых страниц под рекламные кампании, базовую SEO-подготовку, подключение аналитики и техническую проверку целевых действий перед запуском.

Целевые действия

- контактная форма на сайте и в карточке квартиры;
- звонок в офис продаж с мобильной версии;
- заявка на приезд в офис продаж;
- чат с менеджером в Telegram, WhatsApp или другом согласованном канале.

Каталог квартир

Статусы продаж

Фильтры

CRM

Profitbase

Домопланер

PDF-презентации

AI-агент

Базовый сайт с каталогом из Excel

Стоимость: 133 000 руб. Срок: около 2 недель

Вариант подходит для быстрого запуска сайта ЖК с собственным каталогом квартир. Данные о квартирах, ценах и статусах обновляются через Excel-файл согласованной структуры.

133 000 руб.

без учета простоев заказчика

Состав сайта

- главная страница с преимуществами ЖК;
- разделы: расположение, инфраструктура, ход строительства, документы, контакты;
- адаптивные версии для desktop, tablet и mobile;
- карта расположения и блок офиса продаж;
- подключение домена, хостинга и SSL при наличии доступов.

Каталог квартир

- импорт данных из Excel: корпус, секция, этаж, номер, комнатность, площадь, цена, статус;
- фильтры по комнатности, площади, цене, этажу и статусу;
- карточка квартиры с планировкой, параметрами и кнопкой заявки;
- статусы: свободна, бронь, продана;
- ручное обновление Excel-файла администратором.

Заявки и аналитика

- форма подбора квартиры;
- форма в карточке квартиры с передачей номера лота;
- кнопка звонка для мобильных пользователей;
- заявка на визит в офис продаж;
- подключение Яндекс Метрики и целей по формам.

Базовый / Excel

Состав работ и распределение стоимости

Пункт сметы	Стоимость
1. Аналитика и структура брифинг, карта страниц, сценарии целевых действий, структура Excel-файла	17 000 руб.
2. Прототипирование главная, каталог, карточка квартиры, контакты, формы заявки	13 000 руб.
3. UI-дизайн визуальная концепция, desktop-макеты, мобильные состояния ключевых экранов	23 000 руб.
4. Верстка сайта адаптивная верстка страниц, базовые анимации, подготовка к размещению	27 000 руб.
5. Каталог квартир список квартир, фильтры, карточка лота, отображение статусов и планировок	30 000 руб.
6. Импорт Excel загрузка файла, разбор полей, обновление цен и статусов, проверка обязательных колонок	13 000 руб.
7. Формы, чат, аналитика, запуск почтовые уведомления, цели Метрики, чат, тестирование и публикация	10 000 руб.
Итого по варианту	133 000 руб.

Итоговая стоимость включает перечисленные работы в согласованном объеме. Подписки платформ, платные API, домен и хостинг оплачиваются отдельно.

Оптимальный сайт с Profitbase или Домопланером

Стоимость: 263 000 руб. Срок: около 4 недель

Вариант предназначен для связки сайта с действующей системой продаж. Каталог квартир подключается из Profitbase или Домопланера, а заявки с сайта передаются в CRM заказчика с данными выбранной квартиры и рекламного источника.

263 000 руб.

без учета простоев заказчика

Состав сайта

- все страницы базового варианта;
- дополнительные блоки под ипотеку, рассрочку, акции и условия покупки;
- отдельные сценарии для рекламного трафика;
- расширенная карточка квартиры;
- SEO-подготовка основных страниц и микроразметка контактов.

Интеграции

- получение каталога из Profitbase или Домопланера;
- синхронизация цен, площадей, планировок и статусов;
- передача форм в CRM заказчика;
- передача UTM-меток и страницы обращения;
- логирование ошибок интеграции для диагностики.

Продажи

- подбор квартиры по параметрам;
- форма заявки с выбранным лотом;
- заявка на консультацию по ипотеке;
- заявка на визит в офис продаж;
- чат и быстрый звонок менеджеру.

Оптимальный / CRM

Состав работ и распределение стоимости

Пункт сметы	Стоимость
1. Аналитика и техническое задание сценарии продаж, карта данных, требования к Profitbase или Домопланеру, требования к CRM	23 000 руб.
2. Прототипы расширенного сайта главная, каталог, карточка, ипотека, акции, формы, состояния ошибок	20 000 руб.
3. UI-дизайн макеты ключевых страниц, мобильный каталог, состояния карточек и форм	43 000 руб.
4. Frontend-разработка адаптивная верстка, интерфейс фильтров, карточки, страницы условий покупки	47 000 руб.
5. Каталог на базе Profitbase или Домопланера вывод лотов, фильтрация, статусы, планировки, обновление данных	43 000 руб.
6. Интеграция с CRM передача контактных форм, данных квартиры, UTM-меток и служебной информации	37 000 руб.
7. Аналитика, тестирование и запуск цели, проверка заявок, проверка интеграций, публикация сайта	30 000 руб.
8. Документация для администратора краткая инструкция по управлению контентом и проверке заявок	20 000 руб.
Итого по варианту	263 000 руб.

Итоговая стоимость включает перечисленные работы в согласованном объеме. Подписки платформ, платные API, домен и хостинг оплачиваются отдельно.

Полный сайт продаж с интерактивным выбором квартир

Стоимость: 400 000 руб. Срок: около 5 недель

Вариант предусматривает максимальный контроль клиентского пути внутри сайта. Пользователь выбирает корпус, секцию, этаж и квартиру на сайте, получает PDF-презентацию лота, задает вопросы AI-агенту и при готовности передается менеджеру.

400 000 руб.

без учета простоев заказчика

Интерактивный выбор

- интерактивный генеральный план ЖК;
- выбор корпуса, секции, этажа и квартиры;
- визуальные статусы доступности;
- полный каталог на сайте;
- синхронизация с Profitbase или Домопланером.

Функции продаж

- PDF-презентация квартиры по кнопке клиента;
- избранное и сравнение квартир;
- подбор похожих квартир при недоступности выбранной;
- ипотечный калькулятор;
- персональная ссылка на подборку квартир от менеджера.

AI и аналитика

- AI-агент по базовым вопросам о ЖК, квартирах, ипотеке и визите в офис;
- передача диалога менеджеру;
- квизы под рекламный трафик;
- динамические акции и спецпредложения;
- расширенная аналитика целей и источников.

Полный / интерактивный

Состав работ и распределение стоимости

Пункт сметы	Стоимость
1. Продуктовая аналитика и архитектура сценарии выбора квартиры, структура данных, требования к генплану, CRM и каталогу	28 000 руб.
2. UX-прототипирование генплан, корпус, секция, этаж, карточка, сравнение, PDF, AI-чат, формы	28 000 руб.
3. UI-дизайн платформы дизайн всех ключевых экранов, мобильные состояния, компоненты каталога и генплана	50 000 руб.
4. Frontend-разработка сайта страницы ЖК, каталог, карточки, формы, адаптив, клиентская логика интерфейса	56 000 руб.
5. Интерактивный генплан корпуса, секции, этажи, кликабельные зоны, статусы доступности, мобильная версия	53 000 руб.
6. Синхронизация с Profitbase или Домопланером получение лотов, статусов, цен, площадей, планировок и обновление каталога на сайте	44 000 руб.
7. CRM, UTM и аналитика передача заявок, выбранных квартир, источников, целей и событий взаимодействия	28 000 руб.
8. PDF-презентации квартир шаблон PDF, генерация по кнопке, параметры квартиры, планировка, контакты отдела продаж	28 000 руб.
9. AI-агент и чат с менеджером база ответов, сценарии консультации, передача менеджеру, ограничения ответов	35 000 руб.
10. Дополнительные модули рынка избранное, сравнение, похожие квартиры, ипотечный калькулятор, персональные подборки	34 000 руб.
11. Тестирование, документация и запуск проверка интеграций, пользовательских сценариев, инструкций и публикация	16 000 руб.
Итого по варианту	400 000 руб.

Итоговая стоимость включает перечисленные работы в согласованном объеме. Подписки платформ, платные API, домен и хостинг оплачиваются отдельно.

Функциональный состав и условия

Параметр	Базовый	Оптимальный	Полный
Стоимость	133 000 руб.	263 000 руб.	400 000 руб.
Срок	около 2 недель	около 4 недель	около 5 недель
Источник квартир	Excel	Profitbase или Домопланер	Profitbase или Домопланер
Каталог квартир на сайте	список, фильтры, карточки	список, фильтры, карточки, синхронизация	каталог, генплан, корпус, секция, этаж, квартира
Передача заявок в CRM	не входит, возможна отдельно	входит	входит
UTM-метки и аналитика	базовые цели	цели и UTM в CRM	расширенные события, цели и UTM в CRM
Интерактивный генплан	не входит	не входит, возможен отдельно	входит
PDF по квартире по кнопке клиента	не входит	не входит, возможен отдельно	входит
AI-агент	не входит	не входит, возможен отдельно	входит

Сроки указаны без учета задержек на стороне заказчика: согласования материалов, передачи контента, подготовки планировок, выдачи доступов к CRM, Profitbase, Домопланеру, домену, хостингу и системам аналитики.

Этапы реализации проекта

01

Брифинг

Фиксируем задачи, состав страниц, целевые действия, источники данных и требования отдела продаж.

02

Прототип

Прорабатываем структуру сайта, каталог, карточку квартиры, формы и путь пользователя до заявки.

03

Дизайн

Готовим визуальную систему сайта, desktop- и mobile-состояния ключевых экранов.

04

Разработка

Собираем страницы, каталог, формы, интеграции, генплан и дополнительные модули выбранного варианта.

05

Тестирование

Проверяем корректность каталога, статусов, заявок, CRM, аналитики и отображения на устройствах.

06

Запуск

Публикуем сайт, подключаем домен, SSL, метрики, цели и передаем инструкции по эксплуатации.

Следующий шаг

Для подготовки финальной сметы необходимо выбрать вариант сайта, определить источник каталога квартир, подтвердить CRM и передать доступы к используемым системам. После этого фиксируются техническое задание, календарный план и состав материалов для старта работ.

onevl.ru | info@onevl.ru | +7 914 701 00 66 | t.me/coycmango

Сопровождение сайта и отдела продаж

Техническая помощь и консультации по работе цифровых сервисов.

Базовый

10 000 руб./мес.

До 2 часов изменений

- Контроль доступности, форм и резервного копирования
- Консультационная поддержка отдела продаж по работе сайта и обработке обращений
- Оперативная диагностика проблем подключённых онлайн-сервисов и обращение в их поддержку
- Небольшие контентные изменения

Сайт и каталог

20 000 руб./мес.

До 4 часов изменений

- Всё из базового пакета
- Консультации по каталогу, CRM и маршруту заявки
- Контроль подключённой интеграции, устранение ошибок в нашей зоне ответственности
- Координация решения сбоев с поддержкой онлайн-сервисов

Развитие

30 000 руб./мес.

До 6 часов изменений

- Всё из пакета «Сайт и каталог»
- Разбор затруднений отдела продаж и рекомендации по процессам
- Приоритетный разбор проблем нескольких подключённых сервисов
- Ежемесячный отчёт и план улучшений

Отдельно по согласованию

Помощь в подготовке медиа и текстовых материалов для рекламы и продвижения; обслуживание рекламных кампаний клиента: аудит, настройка, аналитика и согласованные корректировки.

Объём, стоимость и периодичность согласуются отдельно. Рекламный бюджет, съёмка, видео и платные материалы не включены в сопровождение сайта. Каналы поддержки, часы доступности и время реакции фиксируются в договоре. Восстановление сторонних сервисов зависит от их операторов.

Выбираем основу под задачу проекта

ПланДом - запуск на готовой платформе

Настройка проекта: 50 000 руб. единоразово. Оформление сайта, загрузка согласованного фонда и подготовка CRM. Подписка ПланДом оплачивается отдельно. Это самостоятельный вариант, а не разработка собственного каталога с нуля.

Как применить пакеты к кейсам ONEVL

Сценарий	Основа оценки
Индивидуальный сайт с квартирографией Excel	Базовый
Острогорный / Домопланер, новая версия Supreme / MacroCRM	Оптимальный
Генплан, PDF-подборки, сравнение и AI-консультант	Полный
Переход Profitbase → MacroCRM, редизайн и рекламные страницы	Отдельная смета
Корпоративный сайт с несколькими ЖК	Отдельная смета

Для MacroCRM фиксируется отдельная карта данных и проверяются доступные методы. Один выбранный источник каталога включается в согласованный вариант; одновременное подключение нескольких систем оценивается отдельно.

PDF, интерактивный выбор и AI-консультант входят в полный вариант как работы по разработке. Использование внешних сервисов и моделей оплачивается отдельно. Ответы консультанта строятся на согласованных материалах ЖК.

onevl.ru | info@onevl.ru | +7 914 701 00 66