

01 — ЗАДАЧА

О проекте

Разработать ИИ-платформу, которая помогает бизнесу автоматически формировать персонализированные маркетинговые стратегии на основе анализа рынка, конкурентов и целевой аудитории.

01

Маркетинговые стратегии требуют ручного анализа рынка, конкурентов и аудитории — это занимает недели

02

Бизнесу нужен не просто документ, а рабочий инструмент: с версиями, историей изменений и экспортом

03

Результат должен быть пригоден сразу для запуска — с медиапланом, бюджетами и каналами продвижения

02 — ПАРАМЕТРЫ

СФЕРА	AI, MarTech, SaaS
ФОРМАТ	Web-сервис / AI / UX-UI / PDF generation
КЛЮЧЕВОЕ	ИИ-генерация стратегии на основе аналитики рынка
ЭКСПОРТ	PDF-документ с медиапланом и рекомендациями
ДОП. МОДУЛЬ	Встроенный ИИ-ассистент с историей версий

«Пользователь проходит сценарий создания стратегии, после чего система собирает данные, анализирует рынок и формирует структурированный документ с рекомендациями»

01

Платформа и личный кабинет

Спроектировали сервис как рабочий инструмент для маркетологов: хранение стратегий, система версий, экспорт документов.

WEB-ПЛАТФОРМА

UX

02

Сценарий создания стратегии

Пользователь проходит сценарий, система собирает данные и анализирует рынок, конкурентов и целевую аудиторию.

AI ANALYTICS

СЦЕНАРИИ

03

Генерация документа

Система формирует структурированный документ с рекомендациями, планом продвижения и медиапланом — в вебе и PDF.

AI GENERATION

PDF

04

ИИ-ассистент внутри стратегии

Пользователь задаёт уточняющие вопросы, работает с историей изменений и дополняет материалы прямо в платформе.

AI ASSISTANT

ВЕРСИИ



НАПРАВЛЕНИЙ

Полный
состав работ

От веб-платформы
и AI — генерации
до встроенного
ассистента
и инфраструктуры
хранения.

- AI
- PDF
- UX

01

Разработали веб-платформу с личным кабинетом

02

Реализовали ИИ-генерацию маркетинговых стратегий

03

Настроили генерацию PDF-документов

04

Создали интерфейс работы со стратегиями и версиями

05

Разработали встроенного ИИ-ассистента

06

Реализовали аналитику рынка, конкурентов и аудитории

07

Спроектировали UX-сценарии создания
и редактирования стратегий

08

Подготовили инфраструктуру и систему хранения данных

01 Структура стратегии

Цели, задачи проекта и рамки исследования — каждая стратегия начинается с чёткого брифа

Маркетинговая стратегия

PDF

test-2

Дата

13.01.2026

Определение маркетинговой стратегии

Определение маркетинговой стратегии

Под термином маркетинговой стратегии в данном конкретном случае мы предполагаем создание комплекса действий, которые будут помогать компании продавать товар и услуги целевой аудитории и получать прибыль.

Маркетинговая стратегия разработана, учитывая данные из исследований рынка и конкурентов. Результат стратегии - это план развития бизнеса, который охватывает все факторы, приводящие к увеличению прибыли. В ней указаны векторы развития компании и ресурсы, необходимые для реализации поставленных целей.

Цели и задачи

Мы определили следующие цели и задачи, которые были решены в процессе формирования стратегии.

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

Бренд - сформировать целостную концепцию бренда;

PR - повысить узнаваемость компании;

Увеличение продаж - привлечь новых клиентов.

ЗАДАЧИ ПРОЕКТА:

Провести изучение рынка, конкурентов и целевой аудитории;

Составить позиционирование и платформу бренда;

Сформировать продуктовую линейку;

Описать путь клиента и точки контакта во время этого пути;

Составить список методов продвижения;

Сформировать медиаплан на 1 квартал и пути развития.

Анализ рынка

Общий обзор по России (фокус Москва, премиальная недвижимость и услуги)

Объём рынка: Точных фискальных данных по нише (ОФД/эквайринг) нет. Проксик: цены элитных квартир в Москве от 22 млн **₽** (44 м², СЗАО) до 3,52 млрд **₽** (650 м², Остоженка) на 2026 г.[1][3][7]. Юр. сопровождение от 10 000 **₽** (консультация) до 70 000+ **₽** (под ключ) за сделку ~18,7 млн **₽**. [2][4]

Динамика: Нет YoY/QoQ/MoM по нише. Проксик: 8 791 объявлений элитных квартир ЦАО (CIAN, 2026).[9] Цены/м² до 1 653 750 **₽** [9]

Драйверы: Центральные районы (Остоженка, Хамовники), премиум-отделка,

02 Данные поискового спроса

Динамика запросов по месяцам с LFL
сравнением 2024/2025 — ИИ собирает и считает автоматически

PDF

Статистика запросов "дизайн интерьеров"

Регион - Москва

month

2024

2025

LFL

Прогнозируемые данные

январь

40546

64802

159.82

февраль

40606

70504

173.63

март

35618

68324

191.82

апрель

36404

56496

155.19

май

50754

68983

135.92

июнь

32030

55070

171.93

июль

28493

75342

264.42

август

33196

75390

227.11

сентябрь

33687

43022

127.71

октябрь

38190

34370

90

ноябрь

69620

34284

49.24

декабрь

74623

118501.3

158.8

Статистика запросов "ремонт под ключ"

Регион - Москва

month

2024

2025

LFL

Прогнозируемые данные

январь

19359

32138

166.01

февраль

37652

27537

73.14

март

24545

26304

107.17

апрель

18993

29149

153.47

май

21284

32221

151.39

июнь

21146

47177

223.1

июль

15688

71892

458.26

август

20284

71670

353.33

сентябрь

19197

30229

157.47

октябрь

30606

20217

66.06

ноябрь

36229

20643

56.98

декабрь

59278

105965.8

178.76

Статистика запросов "Продажа премиальной недвижимости в Москве"

Регион - по всей России

month

2024

2025

LFL

Прогнозируемые данные

январь

0

0

03 Графики и динамика

Доля рынка, мотивы аудитории и сезонность — визуализация инсайтов прямо в документе

PDF

Доля рынка

Динамика % рынка

0,00%

Metrium

Whitewill

Компания Whitewill демонстрировала снижение LFL в начале года, достигая минимума в феврале (88.51), после чего наблюдался рост с пиковыми значениями в июле (125.02) и сентябре (125.83), но к концу года показатели вновь снизились. Metrium показала более стабильную динамику, начиная с низких значений в январе (83.95) и китайского роста в марте (140.43) и апреле (143.48), однако в июле наблюдается резкое снижение до 83.95, несмотря на возобновление роста в оставшихся месяцах. В целом, Metrium показывает более высокие значения LFL в течение года по сравнению с Whitewill, особенно в весенние месяцы, тогда как Whitewill демонстрирует сильный сезонный рост в летний период.

160%

120%

80%

40%

0%

февраль

март

апрель

май

июнь

июль

август

сентябрь

октябрь

декабрь

Metrium

Whitewill

Анализ целевой аудитории

Целевая аудитория

Чтобы выстроить стратегию, необходимо понимать, кто именно находится по ту сторону коммуникации: какие задачи решает человек, что для него приоритетно, как он воспринимает информацию и на что обращает внимание. Этот блок основан на реальных данных и поможет увидеть аудиторию объёмно, с учётом контекста, мотивации и возможных ограничений в выборе. Ключевые мотивы покупателей в виде графика:

32,00%

24,00%

30.3%

21.21%

04 Анализ конкурентов

УТП, объёмы продаж и позиционирование
ключевых игроков рынка — сравнение

PDF		сопровождения (82.78% в Москве), дизайна интерьеров (58.8%) и ремонта под ключ (78.76%) свидетельствует о росте интереса к улучшению качества жизни и активных сделках на рынке.
		Прогнозы и ключевые инсайты
		С учетом роста запросов по указанным сервисам, можно ожидать, что в следующем году будет наблюдаться дальнейший рост интереса к юридическим и дизайнерским услугам, что может стимулировать активность на рынке недвижимости. Предполагается, что усиливающиеся тренды к индивидуализации и качественным изменениям в интерьере будут способствовать росту услуг ремонта и дизайна. Кроме того, увеличение спроса на юридическую поддержку может также указывать на потенциальный рост числа сделок с недвижимостью, предполагая, что клиенты становятся более осторожными в условиях современного рынка.
Анализ конкурентов		
Метод исследования	ПОДХОД	
		В рамках исследования мы проанализировали маркетинговую активность конкурентов. Сравнительный анализ осуществлялся по следующим направлениям:
		- о общий анализ (позиционирование, фирменный стиль, УТП, награды, в СМИ, и представленность); - о продуктовая линейка; - о сайт; - о соц сети и другие площадки; - о трафик.
Конкуренты	ГЛОБАЛЬНО БЫЛИ ИЗУЧЕНЫ КОНКУРЕНТЫ:	
		1. Whitewill
		2. Metrium
		Выводы по ним будут представлены далее.
Whitewill	УТП	
		- Международное агентство с офисами в Москве, Лондоне, Дубае, Абу-Даби и Магаске[2][3][5].
		- Работаем с 2016 года и стали лидерами рынка Москвы[2][6].
		- Общий объем продаж за 2024 год – 164+ млрд руб.[2] или 165 млрд руб.[5].
		- Заключено 2530 сделок в 2024 году[5].
		- В коллекции свыше 500 элитных поселков и 2000+ домов, таунхаусов и участков от 50 000 000 руб.[2].
		- Лучшие по продажам новостроек у 18+ ведущих застройщиков Москвы (Pioneer, Sminek, Vesper, Level и др.)[3].
		- В топ-10 по продажам квартир и вилл у ближневосточных девелоперов (Emaar, Damac, Sobha)[3].
		- За 2023 год в Москве продали недвижимости на 82+ млрд руб.[3].
		- Работаем без комиссии для клиента[2].

05 Сравнение позиционирования

Фирменный стиль, миссия и продуктовый
анализ конкурентов — в одной
структурированной таблице

PDF		Обе компании обладают современными и минималистичными фирменными стилями. Whitewill использует белые и темно-синие оттенки для создания элегантного изображения, в то время как Metrium предпочитает строгие черные и серые тона, создавая профессиональный и спокойный визуальный эффект.
		ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
		Whitewill ориентирован на элитный сегмент недвижимости, стремясь стать лидером на рынке и расширяться на международные рынки, тогда как Metrium предлагает более широкий спектр услуг, включая работу с различными сегментами недвижимости от массового до элитного.
		МИССИЯ, ЦЕННОСТИ, ЦЕЛИ
		Whitewill ставит перед собой задачу стать лидером рынка и активно развивать бизнес в международных масштабах, тогда как Metrium не озвучивает свои ценности и цели, что может затруднять построение доверительных отношений с клиентами.
		ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ В ИНТЕРНЕТЕ
		И Whitewill, и Metrium имеют свои профессионально разработанные сайты, которые служат основным каналом для привлечения клиентов. Однако Whitewill в большей степени акцентирует внимание на визуальной составляющей и простоте использования, в то время как Metrium предлагает более глубокие аналитические возможности и разделение услуг на целевые группы.
		ИДЕИ, НА КОТОРЫЕ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ
		Обе компании предлагают интересные идеи по расширению и улучшению своих услуг, такие как специализированные порталы и аналитические инструменты. Whitewill акцентирует внимание на создании нишевых направлений, тогда как Metrium предлагает масштабные исследования и грандиозные проекты для девелоперов.
		ПРОДУКТОВЫЙ АНАЛИЗ
		Анализируя услуги, тарифы и специальные предложения агентства недвижимости Whitewill и Metrium, можно выделить следующие аспекты:
		Услуги:
		Оба агентства предоставляют широкий спектр услуг в сфере недвижимости, включая продажу и аренду жилой и коммерческой недвижимости, а также сопровождение сделок. Однако имеются и различия:
		- Whitewill специализируется на элитной недвижимости в Москве, Лондоне и Дубае, предлагая новостройки премиум- и deluxe-класса. Также компания предоставляет услуги по продаже и сдаче недвижимости, подбору объектов, инвестиционным проектам и рассылкам с экспертными советами. ([whitewill.ru] (https://whitewill.ru/2utm_source=openall)).
		- Metrium фокусируется на городской и загородной недвижимости всех сегментов, включая новостройки, готовые квартиры и дома. Компания предлагает услуги по государственной регистрации недвижимости, ипотечному сопровождению, подбору объектов для инвестиций, а также программу Trade-In для обмена старой квартиры на новостройку. ([metrium.ru] (https://www.metrium.ru/customer/bystрая-sdelka/2utm_source=openall)).

06 Медиаплан с бюджетом

Готовый план продвижения по неделям: канал,
задача, бюджет и прогноз KPI — сразу к запуску

PDF		Оптимизация	Тестирование лид-форм, улучшение страниц захвата, повышение конверсии на всех этапах	2026-04-15	—	—
		Укрепление доверия	Обзор и публикация отзывов, создание кейсов, формирование базы референтов	2026-05-01	—	—
		Аналитика и корректировки	Ежемесячный анализ каналов, перераспределение бюджетов, обновление контента	2026-05-15	—	—
Медиа-план		ЦЕЛЬ				
		Повысить узнаваемость бренда The Heights и увеличить число квалифицированных заявок от инвесторов и премиальной аудитории при целевом CPA ≤ 4500 Р				
		ОБЩИЙ БЮДЖЕТ - 1 850 000 Р				
Неделя	Канал	Задача	Бюджет (Р)	Прогноз KPI	Ответственный	
Неделя 1	Telegram	Пост: экспертная аналитика рынка премиальной недвижимости	0 Р	Охват 12000, ER 8%	СММ специалист	
Неделя 1	Яндекс.Директ	Запуск поисковой кампании по премиальной недвижимости	80 000 Р	CPC 45 Р, 1800 переходов	Таргетолог	
Неделя 1	Email	Подборка объектов недели + аналитический блок	7 000 Р	OR 24%, CTR 7%	Маркетолог	
Неделя 2	ВКонтакте	Пост: юридические гарантии при покупке	0 Р	Охват 9000, ER 7%	СММ специалист	
Неделя 2	Instagram	Рекламная кампания: премиальные объекты	60 000 Р	Охват 55000, 900 переходов	Таргетолог	
Неделя 2	СМИ	Публикация на усл: безопасные инвестиции	45 000 Р	5000 просмотров, 300 переходов	PR-менеджер	
Неделя 3	Telegram	Кейс-контент: работа с премиальным инвестором	0 Р	Охват 13000, ER 9%	СММ специалист	
Неделя 3	YouTube	Длинное интервью об инвестициях	90 000 Р	15000 просмотров, 500 переходов	Видео-продюсер	
Неделя 3	Email	Рассылка: 3 объекта с высоким ROI	7 000 Р	OR 22%, CTR 6%	Маркетолог	
Неделя 4	Instagram	Stories + лид-форма	50 000 Р	600 лидов, CPL 83 Р	Таргетолог	
Неделя 4	ВКонтакте	Пост: разбор трендов в недвижимости	0 Р	Охват 8500, ER 7%	СММ специалист	

МЕТРИКИ

8

НАПРАВЛЕНИЙ

PDF

ФОРМАТ ЭКСПОРТА

AI

АССИСТЕНТ В СТРАТЕГИИ

Бизнес проходит сценарий, описывает себя — и получает готовую стратегию с аналитикой рынка, конкурентов и аудитории, медиапланом и PDF-документом для запуска.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- 01

ИИ-сервис нового поколения
Создали ИИ-сервис для автоматизированной генерации маркетинговых стратегий
- 02

Аналитика, ИИ и документы в одном месте
Объединили аналитику рынка, генерацию ИИ и подготовку документов в единой платформе
- 03

Упрощённая подготовка материалов
Сократили путь от брифа до готовой комплексной маркетинговой стратегии
- 04

Готовый PDF-экспорт
Реализовали экспорт стратегий в удобном PDF-формате для запуска и презентаций
- 05

ИИ-ассистент в работе со стратегией
Добавили ассистента для уточняющих вопросов и работы с контентом и сценариями

Стек и инструменты

Полный список технологий, применённых в разработке ИИ-платформы для генерации маркетинговых стратегий.

ТЕХНОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ

AI / LLM

PDF GENERATION

EMBEDDINGS

ANALYTICS ENGINE

DOCUMENT VERSIONING

WEB APP

BACKEND API

DATA PIPELINE

КОМПОНЕНТЫ РЕШЕНИЯ

КАБИНЕТ	Хранение стратегий и системы версий
AI-ГЕНЕРАЦИЯ	Анализ рынка, конкурентов и аудитории
ДОКУМЕНТ	Веб-формат + экспорт в PDF
AI-АССИСТЕНТ	Вопросы и история изменений
ПРОДУКТ	Strategem — AI-платформа стратегий

ПОХОЖАЯ ЗАДАЧА?

dzeta.ai → Получить план

→

AI-платформа для генерации маркетинговых стратегий

ИИ анализирует рынок, конкурентов и аудиторию и формирует персональную маркетинговую стратегию с медиапланом и PDF.

- AI
- PDF GENERATION
- ANALYTICS
- ASSISTANT
- UX/UI

8
МОДУЛЕЙ
ПЛАТФОРМЫ

PDF
ЭКСПОРТ
ДОКУМЕНТА

AI
АССИСТЕНТ
В СТРАТЕГИИ

∞
ВЕРСИЙ
СТРАТЕГИИ

КЛИЕНТ

Strategem
AI-платформа стратегий

ОТРАСЛЬ

AI, MarTech
SaaS

ПРОДУКТ

Web-сервис
с личным кабинетом

СТАТУС

В производстве · 2026