



ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И СЕРВИСЫ ДЛЯ АГЕНТА

Агентство недвижимости «РИО-ЛЮКС»

www.riolux.ru



успешно работаем
с 1997 года



12 офисов
в пяти городах



работают
более 200 сотрудников



более 2000 объектов
в базе

ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

ПЛАНИРОВАНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ

МОТИВАЦИЯ

КОНТРОЛЬ

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ АГЕНТА



365 дней в году

$365 : 100 = 3,65$ оборот сделки

34 договора : $3,65 = 10$ договоров в месяц (2 сделки необходимо закрыть)

ОЦЕНКА АГЕНТОВ

Оценка агента по 5-балльной шкале

АГЕНТ	Управление временем	Поиск клиентов	Поддержание обратной связи	Квалификация по телефону	Назначение встречи	Проведение презентации	Закрытие клиента
Ольга (С)	3	4	с клиентом-5/ с агентом 3	4	5	5	4
Сергей (С)	3	4	4	4	5	5	5
Александр (С)	3	4	4	4	5	5	4
Екатерина (В)	2	3	3	3	4	3	3
Ирина (В)	3	4	4	3	4	4	4
Борис (В)	3	4	4	3	3	3	3
Галина (В)	3	2	3	3	4	4	4
Алексей (В)	3	2	3	3	4	4	4
Олеся (А)	2	3	3	3	4	4	4
Марина (В)	4	4	4	3	4	5	4

ПЛАН РАБОТЫ С АГЕНТОМ

1 ЭТАП

Новички, которые вышли из УЦ в течении первых 3 месяцев работы – 70% своего времени плотно сотрудничают с наставниками.

КОНТРОЛЬ:

- поиск собственников (чтоб назначались 3-4 встречи в день)
- реклама (по поиску и по работе с объектами)
- звонки (предквалификация)
- встречи (2 встречи в день до 10 заключенных агентом договоров)
- подготовка к встречам (прослушать звонок, сравнительный анализ, вопросы к встрече, презентация)
- договоры (ликвидность, контроль: выход на сделку – заключение нового договора, в портфеле агента минимум 10 договоров)
- сделки (имидж компании)
- коучинги (качество работы)

ПЛАН РАБОТЫ С АГЕНТОМ

2 ЭТАП

агенты, работающими в компании от 3 месяцев до 6 месяцев – 60% времени необходимо работать с наставниками.

КОНТРОЛЬ:

- встречи (цель проводить 3-4 встречи. Минимум 2 встречи в день. До 10 заключенных агентом договоров)
- подготовка к встречам (сравнительный анализ, вопросы к встрече, презентация)
- договоры (ликвидность, выходит сделка, закрывать новым договором, работа по договору)
- сделки (2 в месяц)
- коучинги (по работе с объектами, по результатам за предыдущую неделю и планы на текущую неделю)

ПЛАН РАБОТЫ С АГЕНТОМ

3 ЭТАП

- работа с агентами, которые в компании более 6 месяцев, 40% времени с наставником

КОНТРОЛЬ:

- конверсия (встречи назначенные/встречи проведенные, встречи проведенные/договоры, договоры/сделки)

- встречи (качество)

- договоры (работа с ценой)

- коучинги

- сделки

4 ЭТАП

- работа с агентом, которые в компании более 1 года, желающие выйти на максимум сделок в месяц (стандарт 2 в месяц), 20% времени с агентом

- договоры (работа с ценой, ликвидность)

- сделки

- коучинги

ПЛАН АГЕНТА НА НЕДЕЛЮ

Время	Понедельник	Время	Вторник	Время	Среда	Время	Четверг	Время	Пятница
09:00-09:30	Общее собрание. План на неделю	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов за неделю
09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение
10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Анализ территории, Анализ отложенного спроса (Руководитель)
12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем
12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед
13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика
14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Отчет клиентам по проделанной работе
15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по каналам привлечения	15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по ликвидности объектов	15:00-16:00	Работа по вариантам
16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников
16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)
16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-18:00	Встречи
	Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат
			Отчет в общий чат				Отчет в общий чат		

СПОСОБЫ АНАЛИЗА РЫНКА



100 000 чел.
население в районе



100 000 чел : 3 (среднестатистическая семья) = **33 300** (квартиры)

33 300 : 30 лет (частота продажи) = **1100** (сделок в районе за год)

1100 : 48 недели = **22** (сделок еженедельно)

АНАЛИЗ ОДНОКОМНАТНЫХ, ДВУХКОМНАТНЫХ И ТРЕХКОМНАТНЫХ КВАРТИР

АНАЛИТИКА РАЙОНА

МКР Автовокзал (N1) (03.07.17)

Всего: 1017

От собственников: 267

1к.кв. 345

1к.кв. 88

2к.кв. 362

2к.кв. 95

3к.кв. 248

3к.кв. 67

>3к.кв. 62

>3к.кв. 17

до 30 дней (1/2/3/>3) 40/8/19/5

до 60 дней (1/2/3/>3) 13/18/5/3

до 90 дней (1/2/3/>3) 12/12/8/-

>90дней (1/2/3/>3) 23/57/35/9

ПЛАН РАЗВИТИЯ АГЕНТА, ОТЧЕТЫ ПО ПОИСКУ И ОТЧЕТ ПО РАБОТЕ С ОБЪЕКТОМ

■ ПЛАН на год (форма)

ПЛАН РАЗВИТИЯ РИЭЛТОРА В АН «РИО ЛЮКС» НА 2017г.

Ф.И.О. _____

1. БИЗНЕС.

1.1. Достижения, которых я добился в 2016 г. (анализ)?

Месяц	Кол-во договоров	Кол-во сделок	Средний срок экспозиции объекта
Январь			
Февраль			
Март			
Апрель			
Май			
Июнь			
Июль			
Август			
Сентябрь			
Октябрь			
Ноябрь			
Декабрь			
ИТОГО			

1.2. АНАЛИЗ за 2016г.:

- какие процессы изменились в лучшую сторону за 2016г.

_____ ;

- что предпринималось для этого

_____ ;

- над какими процессами работал в 2016г.

_____ ;

- результаты, что получилось, что нет

1.3. Постановка ЦЕЛЕЙ на 2017

Цель
За 2017г. моя зарплата (чистая зарплата) составит _____ руб.

1.4. Постановка ЗАДАЧЬ на 2017 г.

• ВАЛ за 2017г. – _____ руб.

• Кол-во сделок за 2017г. – _____ шт.

• Кол-во договоров ежемесячно (итого делим на 12) – _____ шт.

• Кол-во встреч ежедневно (итого делим на 247 рабочих дней) - _____ шт.

Месяц	Кол-во сделок	Кол-во договоров с другого месяца	Кол-во новых договоров	Кол-во встреч
Январь				
Февраль				
Март				
Апрель				
Май				
Июнь				
Июль				
Август				
Сентябрь				
Октябрь				
Ноябрь				
Декабрь				
ИТОГО				

2. МОИ КАЧЕСТВА.

Какие сильные стороны у меня есть, которые не используются сегодня для получения более высоких доходов?

ИНСТРУМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

ОТЧЕТ ЗА НЕДЕЛЮ

	ФЕВРАЛЬ	2	3	4	5	ПЛАН	ФАКТ
ТОП 100	кол-во минут	5,5	9	10	10		8
	кол-во звонков	7	12	12	8		39
	письма, смс	11	23	30	17		81
	выставлено	10	6	9	13		
ПОИСК покупателя	кол-во минут	14	6	8	13		
	входящие звонки	11	10	15	15		51
	назначенных встреч	0	0	2	3		5
ПОИСК собственника	кол-во минут	0	5	5	10		4
	найдено	0	12	23	24		59
	звонки	0	8	14	20		42
	назначенных встреч	0	0	2	3		5
ОБЪЯВЛЕНИЕ на куплю	выставлено	18	36	50	50		30,8
	обновлено	6	12	10	10		7,6
	кол-во минут на обновление	6,5	12	10	10		7,7
	входящие звонки	5	11	19	23		58

ОТЛОЖ спрос	кол-во в списке	32	15	21	18		86
	звонки	9	33	18	6		66
	встреч	2	4	0	0		6
РАСКЛЕЙ КА	факт	420	750	170	1557		2897
	звонки	13	18	17	31		79
ВСТРЕЧИ	назначено	3	4	2	3		12
	проведено	2	2	0	1		5
ДОГОВОРЫ	действующие	9	7	6	7		6
	новые	2	1	0			3
СДЕЛОК	за неделю	1		1			
	за предыдущий месяц						

ОТЧЕТ РАБОТЫ ПО ОБЪЕКТАМ

<i>№</i>	<i>Кол-во комнат</i>	<i>Адрес объекта</i>	<i>Дата заключения договора</i>	<i>Цена</i>	<i>Дата предоставления Сравнительного анализа - какой по списку объект</i>	<i>Кол-во звонков</i>	<i>Кол-во показов</i>	<i>Кол-во выставленных объявлений (интернет, газета, расклейки, баннер)</i>	<i>Качество фотографий, объявлений (оценка)</i>

РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ



220 встреч

73 договора

60 сделок x 60 000 р.

3 600 000 р.
валовая прибыль

1 800 000 р.
чистая прибыль



$$220 \times 1 = 220 : 3 = 73$$

73 (договора) = 60 (сделок) x 60 000 р. = 3 600 000 р. (валовая прибыль)

Чистая прибыль в год 1 800 000 р.

1 800 000 р. : 12 мес = 150 000 р. (з/п в мес)

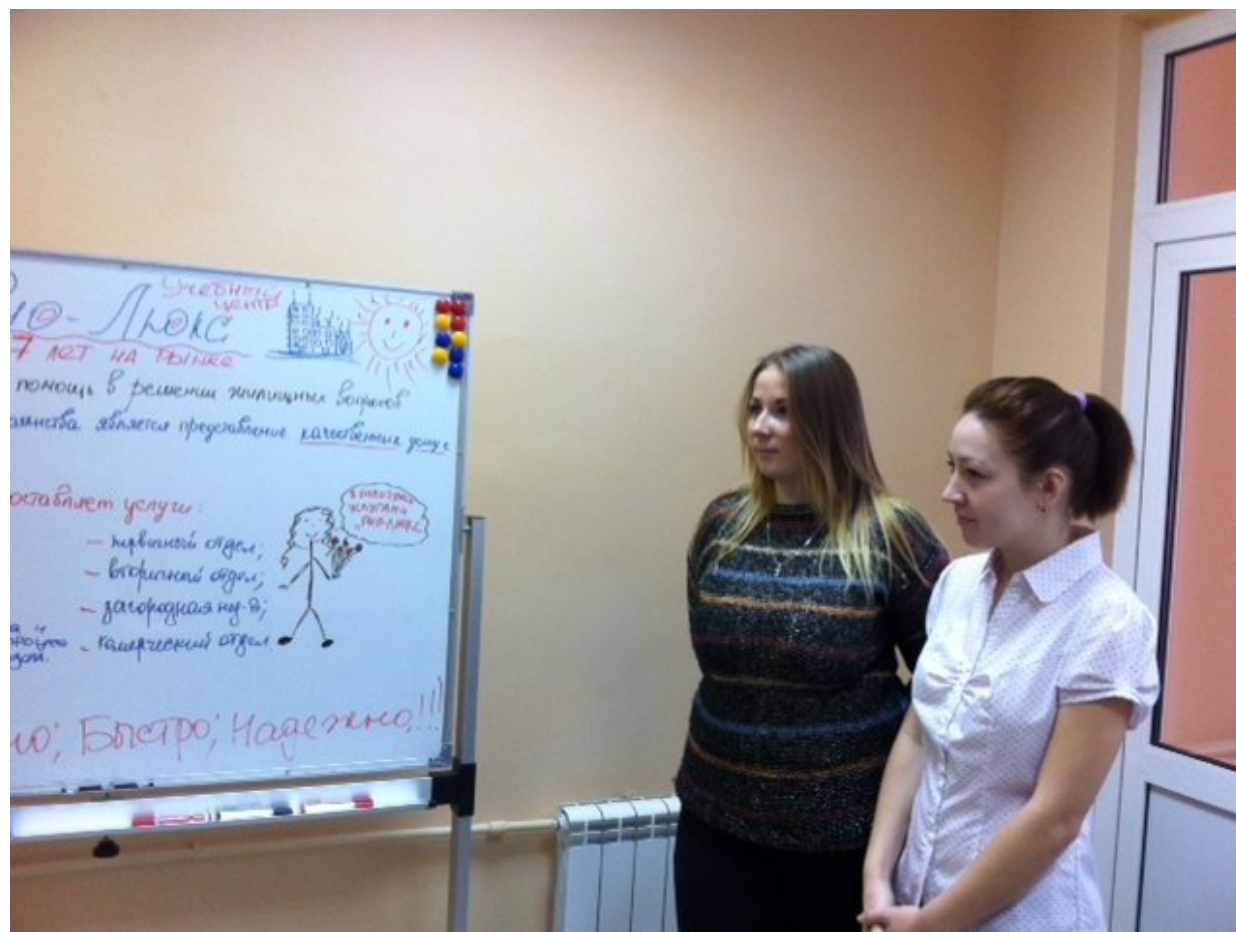
ОБУЧЕНИЕ

ТЕХНИКИ ПРОДАЖ ● СЕРТИФИКАЦИЯ



ТРЕНИРОВКИ

ОТРАБОТКА ДИАЛОГОВ • ТРЕНИРОВОЧНЫЙ ОТДЕЛ



ОРГАНИЗАЦИЯ, ДЕЛЕГИРОВАНИЕ, СЛУЖБЫ СЕРВИСА

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА

ДИРЕКТОР ОФИСА

БРОКЕР

ЮРИСТ

КОМАНДА



БИЗНЕС ТРЕНЕР

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

МАРКЕТИНГОВЫЙ ОТДЕЛ

**ДИСЦИПЛИНА
ПОБЕЖДАЕТ МОТИВАЦИЮ**



**НАШ БИЗНЕС
ОЧЕНЬ ПРОСТОЙ,
ЕСЛИ ЕГО НЕ УСЛОЖНЯТЬ**



ОЛЕЙНИКОВ ВАСИЛИЙ ПЕТРОВИЧ

Директор ГК «Рио-Люкс»

Магнитогорск, Челябинск, Уфа,
Екатеринбург, Симферополь



8-912-030-20-30



rio450458@gmail.com



riolux20