

# Как выйти на 4 сделки в месяц, работая на территории

Галина Аптулина



Быстрый Рост

# Галина Аптулина



- Единственный эксперт в России по обучению риэлторов работе на территории с предприятиями
- Руководитель Учебного Центра от УГР в Ульяновске
- Автор Книги «30-дневный план старта Локального АН»
- Автор курсов «Современный Территориальный Риэлтор», «Локальное АН», Курса «Копирайтинг для Риэлтора»
- Организатор 3-х Конференций «Прибыльные технологии в недвижимости» 2015-2016 гг.
- Обучение прошли более 3000 человек



# Бонусы. +7909-355-05-09

- Книга «30 дневный план старта Локального АН»
- Алгоритм холодного звонка клиенту «Как назначить 4 встречи из 10 звонков»
- Чек-лист для проверки звонков для выявления ошибок
- План внедрения скриптов продаж в Ваше АН (видео)
- Балльный чек-лист ликвидности
- Лист обхода территории



# Тип Городское

- Работают агенты по всему городу
- Нет специализации
- Нет базы клиентов на конкретные объекты



# Тип Локальное

- это АН, которое работает на определенной территории размером от 2\*2 км,
- агенты знают всех собственников продаваемых (или сдаваемых) квартир, знают жильцов всех домов,
- контактируют постоянно с ЖЭУ и УК на данной территории, со всеми коммерческими организациями,
- в агентстве имеется пул эксклюзивных объектов и клиентов в этом районе,
- а все люди знают риэлторов этого АН как классных специалистов.



# Почему Локальное АН

- Рынок не поделен между ЛАН в Вашем городе
- Так никто не делает
- Очень важным фактором является то, что ЛАН – это самая устойчивая модель работы на сегодняшнем рынке
- Если Вы освоите эту модель работы, то Вам никакие кризисы будут не страшны, особенно в связке с позиционированием
- Федеральные сетевые агентства прессуют



# С чего начать

- Возьмите карту города
- Выберите участок, на котором будете работать, критерии определите
- Выберите сегмент: эконом, бизнес, элит
- Напишите определение (критерии) ликвидного объекта у себя в городе (используйте балльный чек-лист)
- Напишите себе какие объекты Вы точно будете брать в работу, а какие нет!
- НЕ БЕРИТЕ ВСЕ ПОДРЯД!







транспорта: остановка такси		

**Критерии ликвидного объекта:**

25-31 Баллов – Ликвидный. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, не берем денег на рекламу

15-20 Баллов – Средней ликвидности. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, говорим о маркетинг-плане продажи и берем денег на рекламу по пакету «Лайт», даем собственнику чек-лист хоумстейджинга.

Менее 10 Баллов – Не ликвидный. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, говорим о маркетинг-плане продажи и берем денег на рекламу по пакету «Стандарт», даем собственнику чек-лист хоумстейджинга или предлагаем услуги клининга АН.

**Примечания:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



# Позиционирование

- Малоэтажные дома – около 100 домов
- 9-10 этажей – 70-80 домов
- Высотные дома – 50 домов
- Маленький город – делите по типу объектов
- Клиентская база – главный источник сделок!



# Свежий результат

Коучинг «Современный  
Территориальный  
Риэлтор».

Начала с нуля  
формирование отделения  
на новом участке работы  
в СПб.

**Сейчас 8 договоров в  
работе, 6 сделок за июль.  
2 новых агента на работу.**



Александра Костаметова,  
АН «Азбука Дома»,  
г. Санкт-Петербург



# Свежий результат

Раньше в 2 месяца 1 сделка, **сейчас 2 в месяц.**

Раньше в работе 2 объекта, сейчас 6-7 в работе.

Доходы и расходы веду учёт каждый день, пришло понимание куда и на что трачу, раньше деньги есть денег нет.

**Научилась благодаря вам брать деньги на рекламу!!!**



Людмила Тебенкова,  
АН «Квартирный вопрос»,  
г. Бирск



# Свежий результат

- Коучинг «Современный Территориальный Риэлтор»
- Встреча на предприятии дала 10 контактов, из которых 2 сделки



Ольга Немкова,  
Риэлтор  
г. Уфа



# Кейс. Татьяна Золичева, г. Ярославль.

В декабре ко мне обратилась клиентка с просьбой продать комнату в общежитии в центре Ярославля. Мне очень понравился объект: чистая, ухоженная комната, по документам подходит под ипотеку любого банка.

Объект был не новый, до меня им полгода занимался другой агент. Решили использовать старый, давний агентский прием – расклейку. Поклеили 1000 объявлений. Каково же было наше удивление и радость, когда в тот же день с нами связалось 15 человек.

Из них двое пришли на просмотр. Один перезвонил на следующий день и сказал, что готов вносить аванс. Поэтому 10 человекам, позвонившим на следующий день, предлагали уже другую комнату.

Итог: 25 звонков за 24 часа.



**Снимаешь квартиру?**

**Купи СВОЮ** комнату за  
**4895 руб.** в месяц.

Адрес: ул. Кудрявцева, д.8

Площадь: 18.2 кв.м.

**Отличный ремонт!**

Звоните: **66-35-33**

66-35-33

КУПИТЬ  
КОМНАТУ

66-35-33

КУПИТЬ  
КОМНАТУ

66-35-33

КУПИТЬ  
КОМНАТУ

66-35-33

КУПИТЬ  
КОМНАТУ



# Евгений Дуликов

- Работает на выбранной территории
- Г. Красноярск
- 4-6 сделок в месяц





# Работа на территории

- Планируем на неделе обход территории для расклейки и знакомства с жильцами
- Во дворе гуляют мамы с детьми
- Повод: фотографируем двор, сами начинают спрашивать, что мы делаем
- Знакомимся с мамами, бабушками у подъезда, представляемся, даем визитку, спрашиваем про соседей кто-что, кто продает-переезжает и т.д.



# Работа на территории

«Составила Список 100 друзей и даже не думала, что среди них я могу найти клиентов.

12 человек сказали, что хотят решить жилищный вопрос. 4 человека хотят продать участки.

Лист обхода территории дал свой результат: **один клиент хочет продать 3-х комн.квартиру и купить 2 однокомнатные»**



Елена Федосеева,  
АН «Мегаполис сервис»,  
г. Мытищи



# Привлечение клиентов

Эффективные инструменты:

- «Список 100»
- Рекомендации

№п/п	ФИО	Контакты	Откуда знаю	Примечания
1.	Иванов Иван Иванович	Телефон, мессенджеры Соц.сети <u>Емейл</u> Адрес <u>Доп.телефон</u>	знакомая Родственник Школа	Когда день рождения, имя кошечки-собачки, работает ли сейчас, с кем живут, дети, что в семье
2.				



# Свежий результат

Это ПРАКТИЧЕСКИЙ курс,  
лаконично, ничего лишнего.

Следуя рекомендациям по  
получению клиентов и рекламе,  
с одним из моих стажёров  
открываем 2 сделки; у другого  
стажёра в два раза увеличились  
показы, после корректировки  
текста в объявлении и в  
расклейке;

у меня из 10 звонков по «СПИСКУ  
100» появились два объекта на  
продажу и два человека по  
рекомендации на новостройку.  
Это только за три недели  
марафона.



Елена Шмидт,  
АН «Адвекс»,  
г. Санкт-Петербург



# Методы работы

## Онлайн-входящий

- Регистрируемся в соц.сетях: ВК, ФБ, Инстаграм, Ютуб канал
- Прописываем контент-план
- Постоянно делаем посты с района, с клиентами, о сделках, отзывы, кейсы, трудности и пути решения
- Проводим прямые эфиры и делаем сторис каждый час
- Скрипт приема входящего звонка и исходящего звонка (не совсем холодный)
- Встречи и заключение эксклюзивов
- Должны работать все мессенджеры, хороший смартфон



# Методы работы

С предприятиями

- Берем карту территории
- Парсинг контактов всего города
- Выбираем предприятия на своей локации (школы, дет.сады, заводы, парикмахерские и т.д.)
- Скрипт холодного звонка на предприятие с проходом секретаря и разговором с ЛПР
- Встреча с ЛПР, договоренности



# Преимущество

## Работа с предприятиями

- Мы клиента можем найти на этапе зарождения потребности «продать»
- При качественном предоставлении информации на предприятии (семинар, приглашение всего коллектива на ДОД в АН), мы получаем Договор на стадии сформированной потребности + доверие к Вам как эксперту в данном районе!



# Самоорганизация

- До 9.00 подготовка к работе и анализу ситуации
- 9.00-9.30 Планерка с самим собой
- 9.30-10.00 Обучение и проигрывание ситуаций (звонки или встреча).  
Каждый день
- 10.00-11.00 (11.30) Звонки
- Встречи после обеда и выход на территорию





**ВОПРОСЫ???**



# Программа «Локальное АН»

- 8 занятий. Старт 24 октября.
- Орг. Стр-ра АН, Объявление о приеме на работу, проведем собеседование, составим программу обучения новичков, подберем CRM, Составим стандарты и скрипты, внедрим отчетность, разделим город на локации, сделаем маркетинговые материалы, научимся быстро продавать объекты, подготовим площадку онлайн привлечения клиентов



# Программа «Локальное АН»

- 3 пакета
- В бонусы идут дополнительные наши курсы
- Все пакеты, кроме «Новичок» получат **15 целевых заявок за 3 дня!!**



# Галина Аптулина



Чтобы подписаться на **milaptulina**, отсканируйте эту Instagram-визитку в Instagram.

<https://vk.com/bizrost8>

для АН

V,W,T: +7 909-355-05-09

тел. +7(991) 397-71-70

