

*Сопровождение регионального клиента по новостройке :
от входящего звонка до сделки*

АЛЕКСЕЙ ГРУЗДЕВ

Real estate broker

Управляющий партнер

АН GK ESTATE

Провел более 300 сделок

Команда агентов – 20 человек



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



В презентации рассмотрим лояльного, теплого клиента, который был Вам передан по рекомендации (коллеги либо знакомые), либо он долго следил за Вами в соцсетях и решил обратиться. Он живет в другом регионе – так что продажа встречи не всегда актуальна.

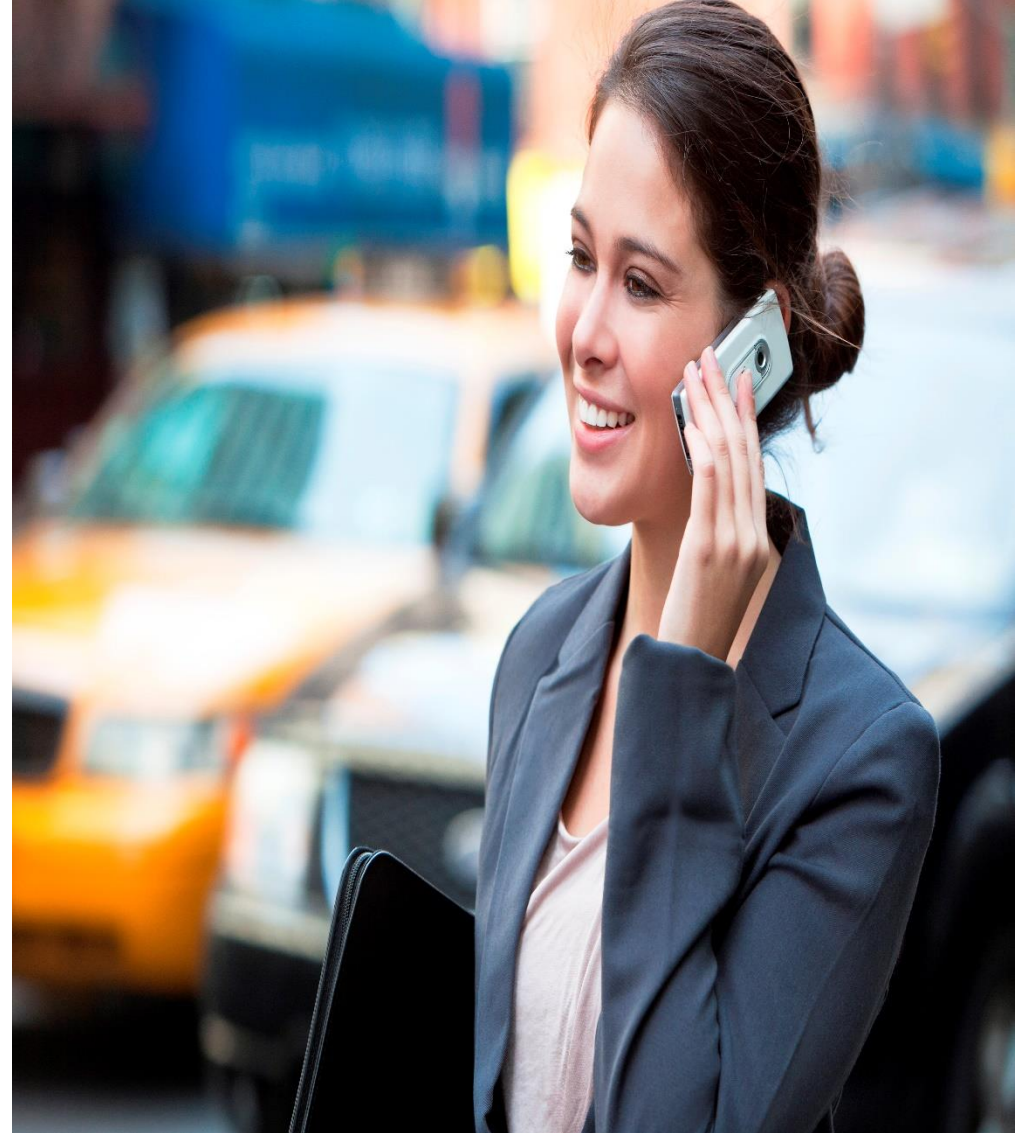
5-9
ОКТАБРЯ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**5-9
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



1. Отвечая на звонок – всегда улыбайтесь
2. Установите контакт – покажите свою экспертность и получите право задавать вопросы
3. Разберитесь в ситуации клиента. Выясните его потребности. Спрашивайте. Спрашивайте. Задача понять, для чего ему нужна эта недвижимость)))
4. Закиньте крючки - получите от клиента три ДА. Хотели бы вы получить информацию о старте нового проекта ? Вам было бы интересно получить самую низкую ставку по ипотеке? Хотите посмотреть то, чего нет в интернете?
5. Иногда могут возникать возражения. Основное: Зачем нам агент? Мы же к застройщику можем пойти. Отработка такая: Вы не отдел продаж застройщика !!!
Но вы отдел продаж 90% застройщиков города - это ваше преимущество!!!
6. Условьтесь о дальнейшем взаимодействии. (Если клиент местный, закрываете на встречу)

**А если нет??? Клиент из другого города, и в СПб не собирается.
Но квартира ему нужна...**



И на этом этапе лучше получить данные, сделать фиксацию клиента, у себя и что бы избежать «пересечек» с ОП застройщика. Здесь же можно понять – «отскочит» ли клиент

Вы шлете потенциальному клиенту презентации:

- Конкретного ЖК, который ему интересен
- Либо исходя из его запроса, несколько ЖК



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Вы не продаете конкретную квартиру, Вы продаете клиенту **«РЕШЕНИЕ»**
Никогда и ничего не впаривайте и не навязывайте клиентам, старайтесь предоставить объективную картину...



Здесь 2я точка, где можно понять, что клиент не наш:

- может не выходить на связь
- может дать понять, что и с другими агентствами работает, и в ОП застройщика звонил-писал
- не хочет одобряться как заемщик, «типа, раньше времени»



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Часто клиент из другого региона не ориентируется в цене. И за 3 млн. рублей хочет купить то, что стоит 5. Как быть? Вы реально понимаете, что клиент Ваш, он готов купить, но желания опережают возможности.



Четыре ПУТИ

Делаете с потенциальным клиентом резюме важных характеристик объекта

Первый путь (если все ок, запрос адекватен \$) – я подберу для Вас то, что Вы просили и покажу Вам – что бы вы смогли выбрать лучший вариант для себя

Второй путь – (денег не хватает) – мы можем сэкономить на цене квадратного метра, купив квартиру в соседнем районе (возможно большую)

Третий путь – возможность купить что то лучшее, но для этого потребуется увеличить бюджет

Четвертый путь – рассмотрим ваши деньги как инвестицию, при умелом вложении заработаем 15-20% годовых...



ПОМОГИТЕ КЛИЕНТУ СДЕЛАТЬ ВЫБОР

- Если потенциальный клиент готов приехать – встретьте его и сделайте экскурсию по подобранным объектам (не более 3-4)
- Если потенциальный клиент не может приехать, но готов делать сделку дистанционно – сделайте ему видео обзор на месте.

Человеку приятно. А Вы отстроитесь от конкурента)))

5-9
ОКТАБРЯ



После того, как выбрали объект:

Бронирование. Согласование с банком. Сделка.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



@lexarealtor

www.gkestate.ru

WhatsApp +7(921)9151735

