

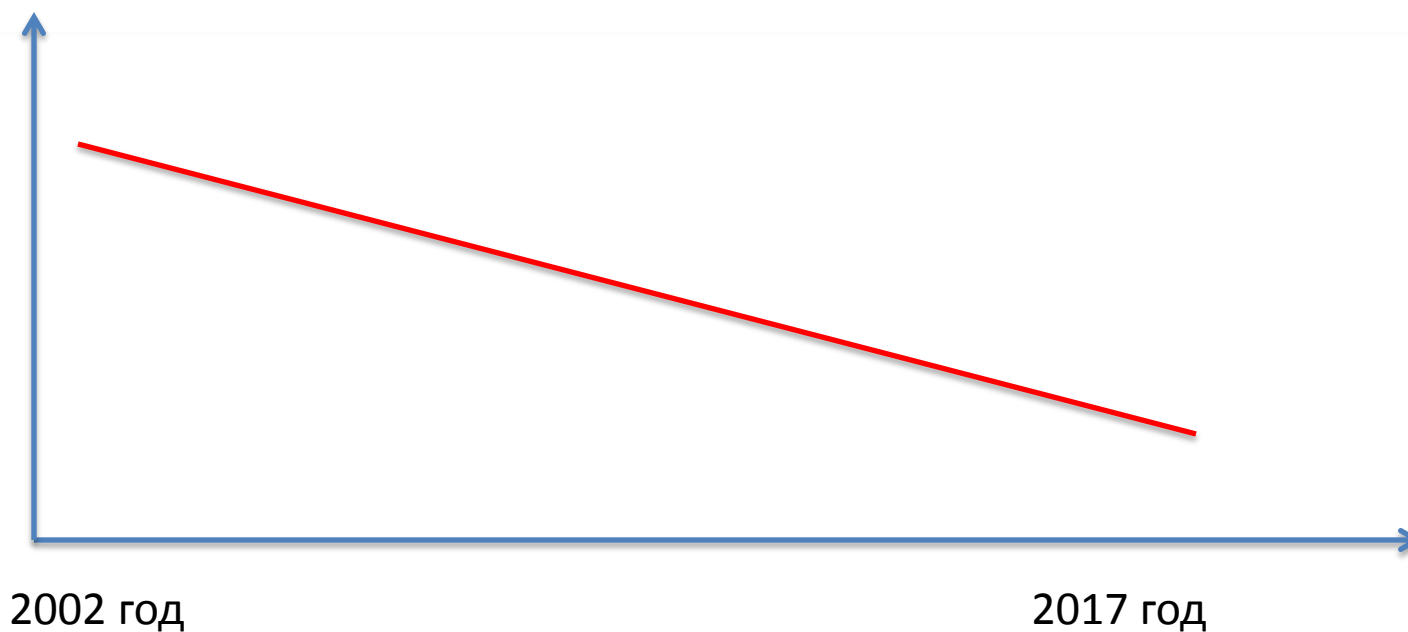
# Падающий рынок - проблема как возможность: техники привлечения клиентов и продажи через аналитические инструменты



# Кризис на рынке недвижимости – Миф или реальность?



## Количество сделок с участием риэлтора



## Возможности клиента сегодня:

- *Интернет*
- *Реклама*
- *Свободный доступ к базам собственников*





## Дополнительные объемы предложений:

- *инвестиционные объекты*
- *наследственные объекты*





Разруха не в клозетах..  
...а в головах!

# Падающий рынок – Реальность сегодняшнего дня





## Основная задача агента – привлечение клиента.

### *Способы привлечения:*

#### *- Рекламный ресурс компании*

- звонки*
- интернет-заявки*
- on-line заявки*

#### *- Активный поиск*

- социальные сети*
- сфера влияния*
- прозвон собственников*

#### *- Формирование партнерских отношений с регионами*



## Организация прозвона:

- *обучение техникам переговоров*
- *работа с сопротивлением*
- *участие в процессе руководителя отдела*



## Модель обучения:

- *2-3 раза в неделю Руководитель отдела проводит обучение перед прозвоном*
- *1 раз/неделю Директор или внутренний тренер проводит обучение по переговорам*
- *2 раза/месяц Юрист проводит семинар*
- *1-2 раза/год тренинг для всей компании проводит внешний тренер*



**Проблема рынка** – недостаточное количество покупателей.

**Возможность компании** – привлечение покупателя на объект за счет технологий и рекламных возможностей компании.

**Результат** – любое запланированное количество продаж.

**Дополнительный ресурс** – договоры с покупателями.



## Стандарты работы:

- *знание рынка, умение подготовить САР*
- *четкая структура компании*
- *регулярное обучение*
- *дисциплина*



*Некрасова Марина Николаевна*

**Директор компании АН «Прспект Мира», г.Москва**

[Nekrasovamn@r-best.ru](mailto:Nekrasovamn@r-best.ru)

+7-495-925-39-29

+7-916-804-48-35

