

**АкулаPROдаж: как закрывать  
сделки с x2 конверсией в новых  
условиях?**

Я как потенциальный клиент, могу смело утверждать: **«Меня бросили почти все агенты, с которыми я когда-либо работал по продаже или покупке квартиры!»**

Есть только два человека из мира недвижимости, с которыми я «вынужден» общаться — это мой клиент, которому я помогал строить продажи и подруга жены

**Но, мы о другом.... поговорим о конверсии.**

**Почему один Агент работает с конверсией 80-90%, а другой не дотягивает и до 20%?**

**Почему одни Агенты меняют работу, а другие имеют ежемесячные доходы от 500 тр в месяц и более?**

**Почему у одних Агентов кризис виноват в отсутствии сделок, а у других клиенты в очереди ожидают?**

# Особенности современного клиента:

Человек-Звезда

Человек-Скорость

Человек-Рутин

Человек-Короткая память

Человек-Стереотип

Человек-Сделай все за меня

# Рецептов удвоения конверсии два и они очень простые:

## **Первое**

Необходимо создать и внедрить свой личный алгоритм продаж

## **Второе**

Накопление и сегментация клиентской базы

**Удвоение конверсии происходит за счет  
снижения количества ошибок при работе с  
клиентами**

Особенно в условиях, когда вокруг слишком  
много раздражающих и отвлекающих факторов

**Алгоритм продаж** — это не книга продаж. Это банальная шпаргалка, где должен быть описан весь план работы с клиентом с указанием всех дедлайнов

Установление контакта



Выявление проблематики

Базовая Проработка задачи

# Определение стоимости услуг

Отработка сомнений клиента

Быстрое убеждение

Быстрый бег за клиентом

Конечное убеждение

Закрытие на договор



Реализация основной задачи

Закрытие задачи и получение гонорара

Получение обратной связи и вечная дружба

Сегментация и постановка задач на будущее

**Удвоение конверсии происходит за счет накопления клиентской базы и правильная ее сегментация + работа по задачам**

Особенно в условиях, когда маркетинговая активность привлекает все меньше и меньше целевых клиентов