

Защита своего бизнеса

**Как владельцу компании
удержать в своих руках и
клиентов и риэлторов?**



Омельянчук Максим
"Кром" Красноярск
Директор по развитию
www.krom.su
автор проекта
www.realtornamillion.ru

Коротко о себе

Специализация:
построение систем привлечения клиентов

«Кром» - номинант конкурса «Профессиональное признание 2013» как «Лучшая брокерская компания на рынке ипотечного кредитования»

Каждая 7 сделка в банке ВТБ 24 проходит с участием наших специалистов

Победитель конкурса «Партизан года 2013» в рамках 2-й Международной конференции по партизанскому маркетингу.

Автор книг

- «Секреты ипотеки»
- «Материнский капитал. Как получить и выгодно использовать»
- «Ловушки при покупке квартиры»
- «170 советов риэлтору»
- «Продающие отзывы»

Как выглядят сегодня большинство агентств недвижимости?



Кто контролирует в вашей компании базу клиентов?



Где останется клиент после ухода риэлтора из фирмы?



какие
издержки?



Как делятся тумаки и пряники?

Кто получает большую часть пирога?



Кому легче после расставания?



1. Риэлтору устроиться на новое место?
2. Найти и воспитать новую звезду?

Готовы ли Вы к борьбе с частными маклерами?



Что делаем чаще всего?



1. Тренируем агентов
2. Повышаем %

К чему приводят тренировки?



Не теряете ли вы контроль?

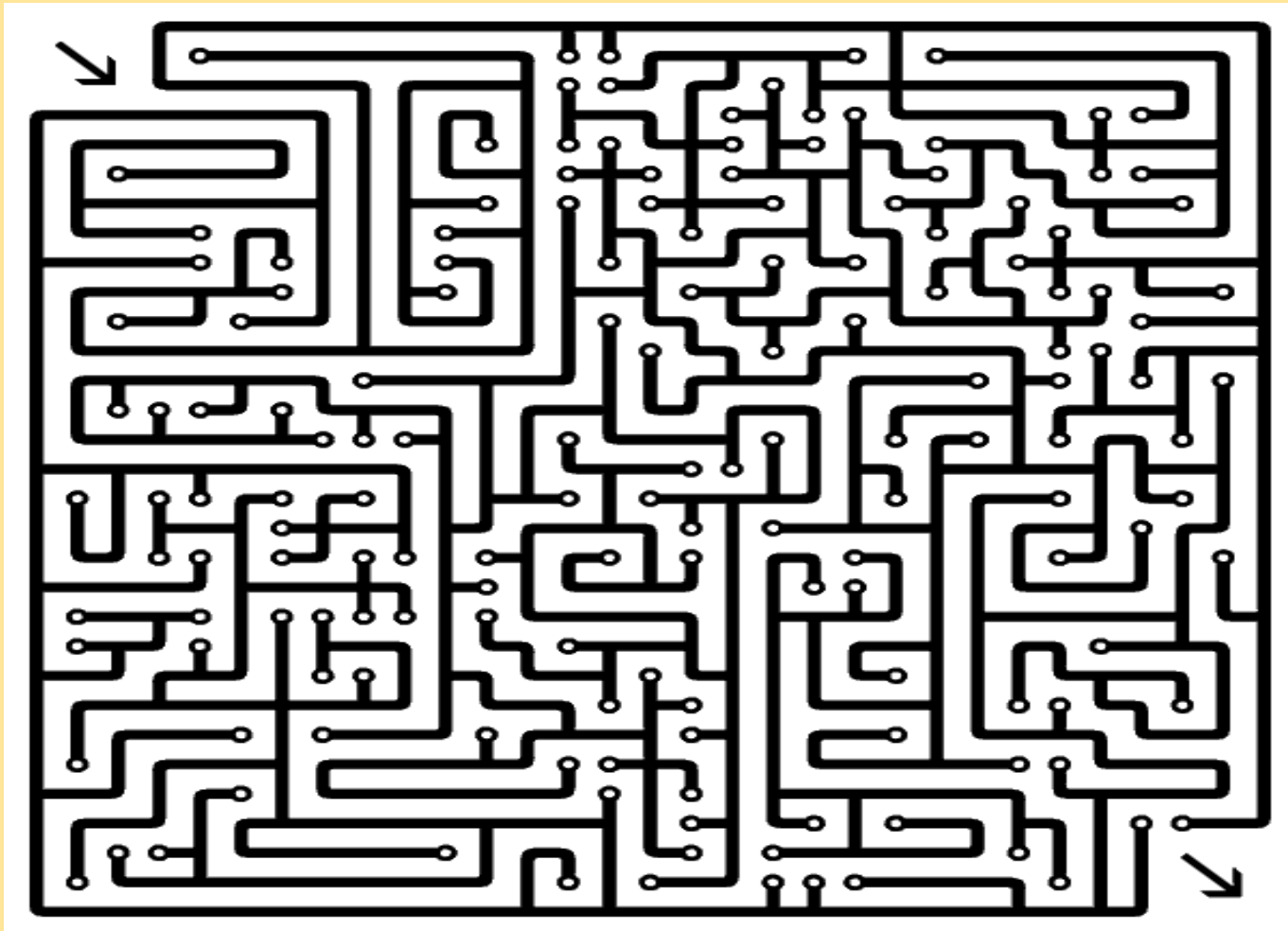


Что делать?

????????????????????????????????

?

1. Создать сложную и запутанную систему привлечения клиентов



2. Создать систему привлечения сотрудников



3. Разделить задачи и вооружить сотрудников



Но без потери контроля

Результаты

1. После ухода риэлтора, клиенты остаются в компании
2. Ни один из ушедших сотрудников не стал серьезным игроком
3. Риэлторам проще работать

P.S.

Меньше фонд зарплаты

Продолжение следует...

www.realtornamillion.ru