

КАК ВЫРАСТИТЬ ЭФФЕКТИВНОГО АГЕНТА



Игорь Бабкин

коммерческий директор
CENTURY 21 Россия

- Окончил Московский финансово-юридический университет и получил степень MBA в РАНХиГС
- 19 лет опыта управления компаниями в b2b и b2c сферах
- С 2010 по 2017 работал в международном автомобильном холдинге INCHCAPE, управлял подразделениями BMW, Land
- 2017 год - CENTURY 21 Россия. За три года удвоил показатели выручки агентств и количества офисов
- 2018 год - генеральный директор агентства-акселератора CENTURY 21 Victory. Точка безубыточности на 12 месяцев, сейчас рентабельность 10%
- Сентябрь 2019 прошёл обучение на агента по системе C21, сделал три сделки через проактивный поиск

CENTURY 21 В МИРЕ

50 лет на рынке

88 стран

12500 офисов

140000 агентов

**20% доля
мирового рынка**

[Видео](#)

CENTURY 21.

CENTURY 21 В РОССИИ

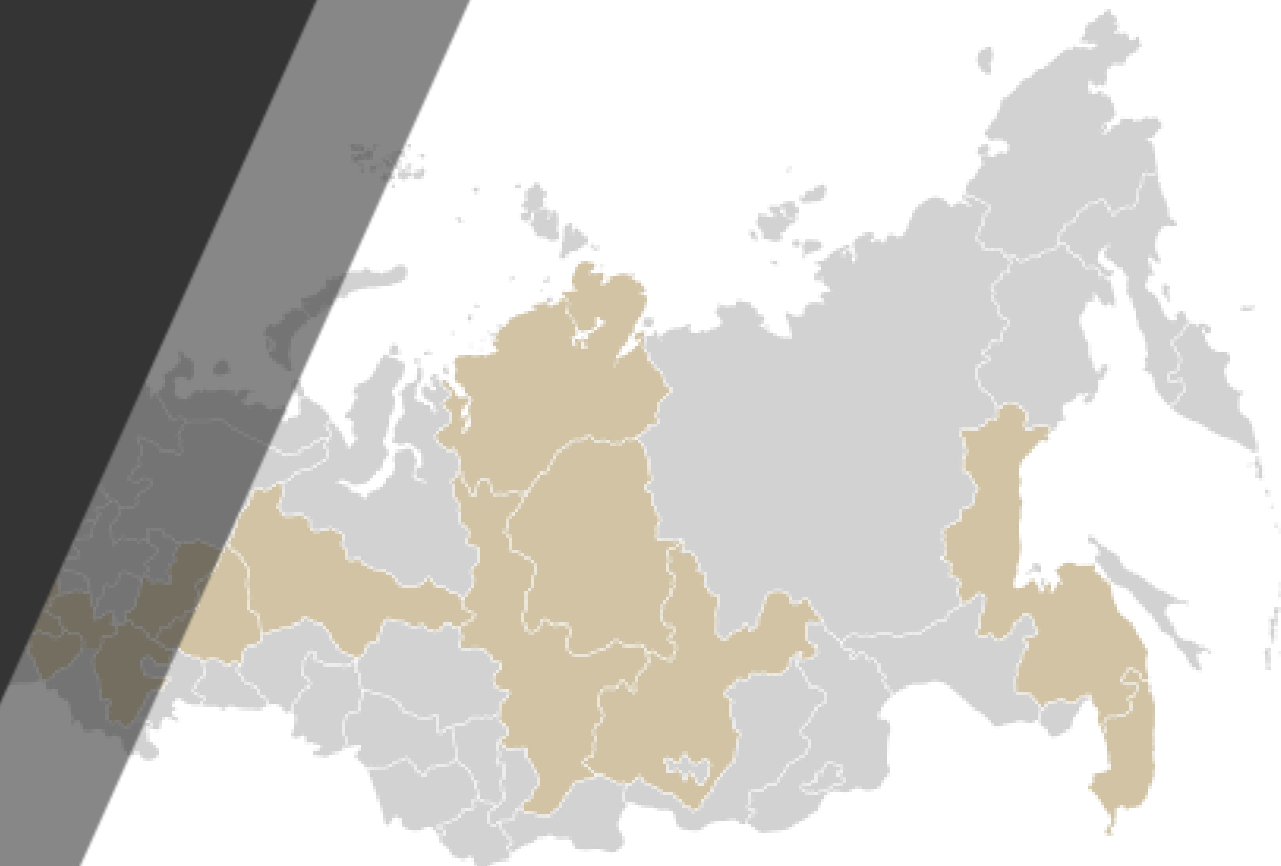
14 лет на рынке

40 городов

70 офисов

1600 агентов

**Москва 12 агентств,
300+ агентов**



**МИССИЯ CENTURY 21
В РОССИИ**

**ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ
РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ
И БИЗНЕСА
В НЕДВИЖИМОСТИ**



CENTURY 21.

КТО ТАКОЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ АГЕНТ?

КТО ТАКОЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ АГЕНТ?

$$\text{ЭА} = X * 0,8 : t$$

- **X** кол-во привлечённых договоров
- **0,8** конверсия в сделки
- **t** период

Пример: $12 * 0,8 : 3 = 3$ сделки в месяц

Эффективность – это соотношение затрат на привлечение и реализацию договоров за период (например, 3 месяца)

КТО ЭФФЕКТИВНЕЕ? ОПЫТНЫЙ ИЛИ СТАЖЕР?



VS



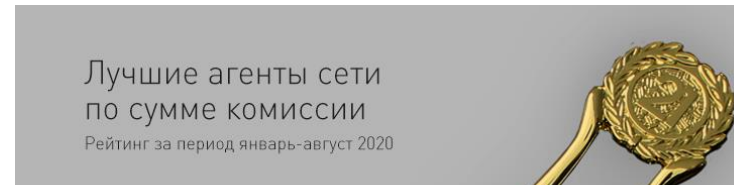
КТО ЭФФЕКТИВНЕЕ? ОПЫТНЫЙ ИЛИ СТАЖЕР?

Рейтинг риэлторов CENTURY 21, входящих в номинацию CENTURION 2021

- 71% менее 3-х лет в профессии
- 66% представители прекрасного пола
- 80% старше 30
- 14% старше 45

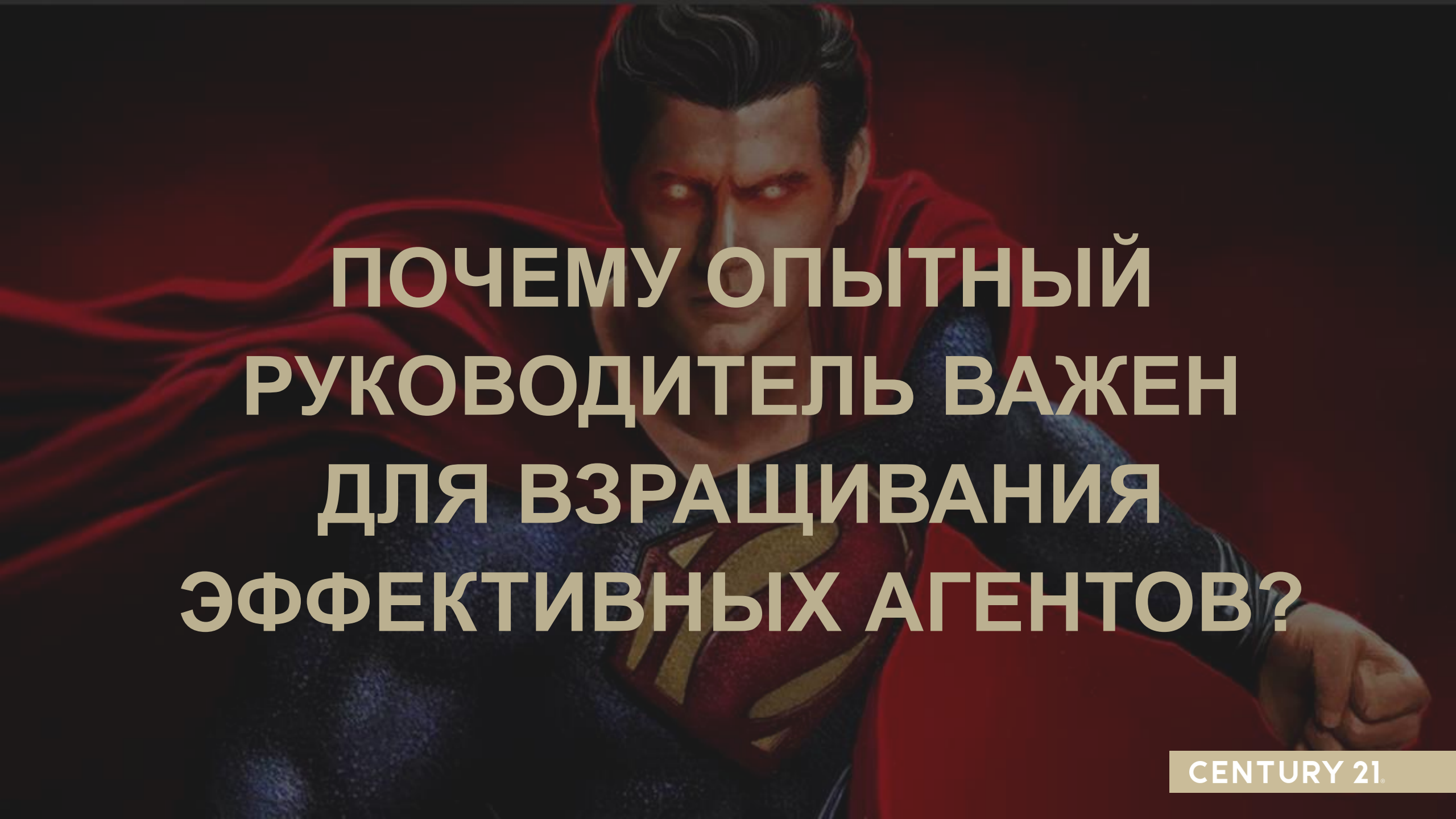
Топ-3 качеств эффективного риэлтора:

- Развитые коммуникативные навыки проактивных продаж
- Вера в продукт (страсть к продукту)
- Способность циклично выполнять поиск новых клиентов ежедневно



Лучшие агенты сети
по вторичной недвижимости
Рейтинг за период январь-август 2020

АГЕНТ	КОЛ-ВО СДЕЛОК
Саламатова Татьяна (City)	51,0
Свистова Олеся (Недвижимость мира)	34,0
Казакова Надежда (City)	32,0
Гизетдинов Ильназ (Манго)	31,0
Малыгина Виктория (Бенефит)	27,5
Шаравина Галина (Недвижимость мира)	27,0
Акбашев Илья (PermGrad)	25,0
Пепеляева Любовь (City)	25,0
Мошкина Ирина (Бенефит)	23,5
Полякова Светлана (Римарком)	22,5
Гречаниченко Лилия (Бенефит)	22,5
Анисимова Екатерина (Столичная недвижимость)	22,0
Дубченко Мария (Недвижимость мира)	22,0
Изотова Галина (Римарком)	21,5
Мандрик Ирина (Недвижимость мира)	21,5
Ермаков Сергей (Столичная недвижимость)	21,0
Шихеева Татьяна (Недвижимость мира)	21,0
Филиппова Елизавета (City)	21,0
Куряева Юлия (Victory)	20,5
Азарова Светлана (Недвижимость мира)	20,5
Зайцев Александр (Альфа)	20,5

A close-up, dramatic shot of Superman. He is wearing his iconic blue suit with the red and yellow 'S' shield on his chest and a flowing red cape. His eyes are glowing with a bright red light, and he has a serious, intense expression. The background is dark and out of focus.

**ПОЧЕМУ ОПЫТНЫЙ
РУКОВОДИТЕЛЬ ВАЖЕН
ДЛЯ ВЗРАЩИВАНИЯ
ЭФФЕКТИВНЫХ АГЕНТОВ?**

CENTURY 21®



**Недвижимость – это лидерский бизнес,
построенный на личных качествах и
экспертизе руководителя**



**ЗАЧЕМ МЫ
ПОШЛИ
В CHALLENGE
2019?**

#C21challenge

ЧТО МЫ ОЖИДАЛИ ОТ ПРОЕКТА?

- Сможем быть на равных с опытными агентами, если сделаем сделки;
- Лично на себе испытаем качество нашего продукта C21;
- Покажем собственным примером другим, как добиться результата;
- Получим полевой опыт для развития сервисов;
- Не заработаем денег, но сделаем доброе дело.

РЕЗУЛЬТАТЫ CHALLENGE 2019

- Я победил, за период 6 месяцев сделал 3 сделки
- Выход на первую сделку через 2,5 месяца, потерял один аванс и 2 эксклюзива
- Провели ретроспективу процессов и запустили доработки
- Подготовили бизнес-процессы по выводу стажеров на сделку
- Подготовили курсы для РОПов и опытных агентов

**ЧТОБЫ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ
АГЕНТОМ, НУЖНО ПОБЕДИТЬ
СТРАХ!**

ВИДЫ СТРАХОВ У АГЕНТОВ

- ✓ НЕ РАБОТАЕТ СИСТЕМА
- ✓ НЕ ХВАТАЕТ ИНСТРУМЕНТОВ
- ✓ Я НЕ ЗНАЮ ЮРИДИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ
- ✓ СКРИПТЫ НЕ РАБОТАЮТ
- ✓ ЭТО НЕ МОЯ РАБОТА

**ЧТОБЫ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ
АГЕНТОМ, НУЖНО 99% ВРЕМЕНИ
УДЕЛЯТЬ КЛЮЧЕВЫМ ПРОЦЕССАМ**

**КАКИЕ ПРОЦЕССЫ
ЯВЛЯЮТСЯ КЛЮЧЕВЫМИ
В РАБОТЕ АГЕНТА?**

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ В РАБОТЕ АГЕНТА



**ПРИВЛЕЧЕНИЕ
КЛИЕНТОВ**



**РЕАЛИЗАЦИЯ
ДОГОВОРОВ**

**ЧТОБЫ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ
АГЕНТОМ, НУЖНО РАЗВИВАТЬ
ЗНАНИЯ И НАВЫКИ**

КАКИЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ НУЖНЫ АГЕНТУ?

ПУНКТУАЛЬНОСТЬ

ЗНАНИЯ ПО НАЛОГАМ

ЗНАНИЕ СКРИПТОВ

**ЮРИДИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**

**АНАЛИТИКА
ПО ПРОДАННЫМ ОБЪЕКТАМ**

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ
РИЭЛТОРСКОЙ УСЛУГИ**

ПРОВЕДЕНИЕ ВСТРЕЧИ

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ

НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

**ЧТОБЫ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ
АГЕНТОМ, НУЖНО РАЗВИВАТЬ ТЕ
ЗНАНИЯ И НАВЫКИ, КОТОРЫЕ
НАПРАВЛЕНЫ
НА ПРОАКТИВНЫЙ ПОИСК
КЛИЕНТОВ**

КАК РАСТИТЬ ЭФФЕКТИВНЫХ АГЕНТОВ?

**РАСТИТЬ ЭФФЕКТИВНЫХ АГЕНТОВ
МОЖНО ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ ТРЕХ
СИСТЕМ**

1) СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ

TE 21



HR

Функционал
специалиста
HR в
агентстве
недвижимост
и.



Online Office

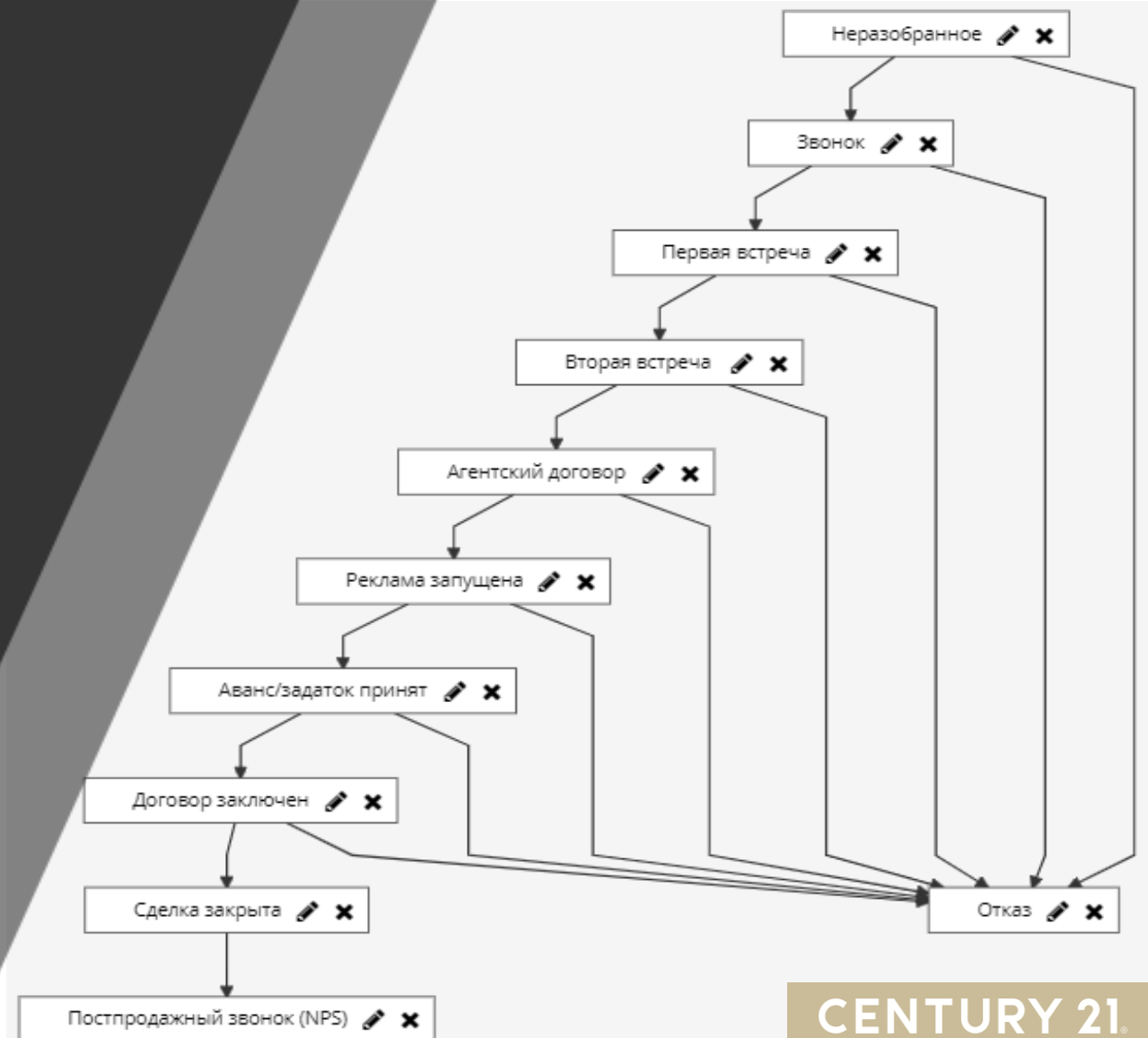
Описание
работы в
системе
Онлайн Офис
для агентов,
руководителе
й, брокеров.



CREATE 21

CREATE 21
(Career Real
Estate Agent
Training and
Education) –
уникальный
обучающий
курс для

2) СИСТЕМА ЕДИНОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА



3) СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОЧЕГО ДНЯ



РАБОТА С ЭФФЕКТИВНЫМ АГЕНТОМ

ПРОВЕДЕНИЕ ЕЖЕДНЕВНОЙ ПЛАНЕРКИ, ПЛАН НА ДЕНЬ, ОТРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ



- Проводится каждый день в одно и то же время
- Четкий регламент и тайминг
- Поставленные задачи
- Отчет в WA
- Отработка навыков

ПРОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОЙ ВСТРЕЧИ С АГЕНТОМ, ЧАС АГЕНТА, РАБОТА ПО ПРОЕКТАМ



- Планируются заранее
- Анализ показателей
- Развитие навыков агента
- Задачи и контроль

СОЗДАНИЕ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬНОЙ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ



КАК МЕНЯ НАЙТИ?



@Igor.Babkin



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**