



**Первые контакты с собственником:  
7 шагов в направлении к цели.**

**В чем цель первого  
контакта?**

# Три возможных варианта завершения первого контакта



**Повторный**



**Рабочий**



**Недолгое прощание**

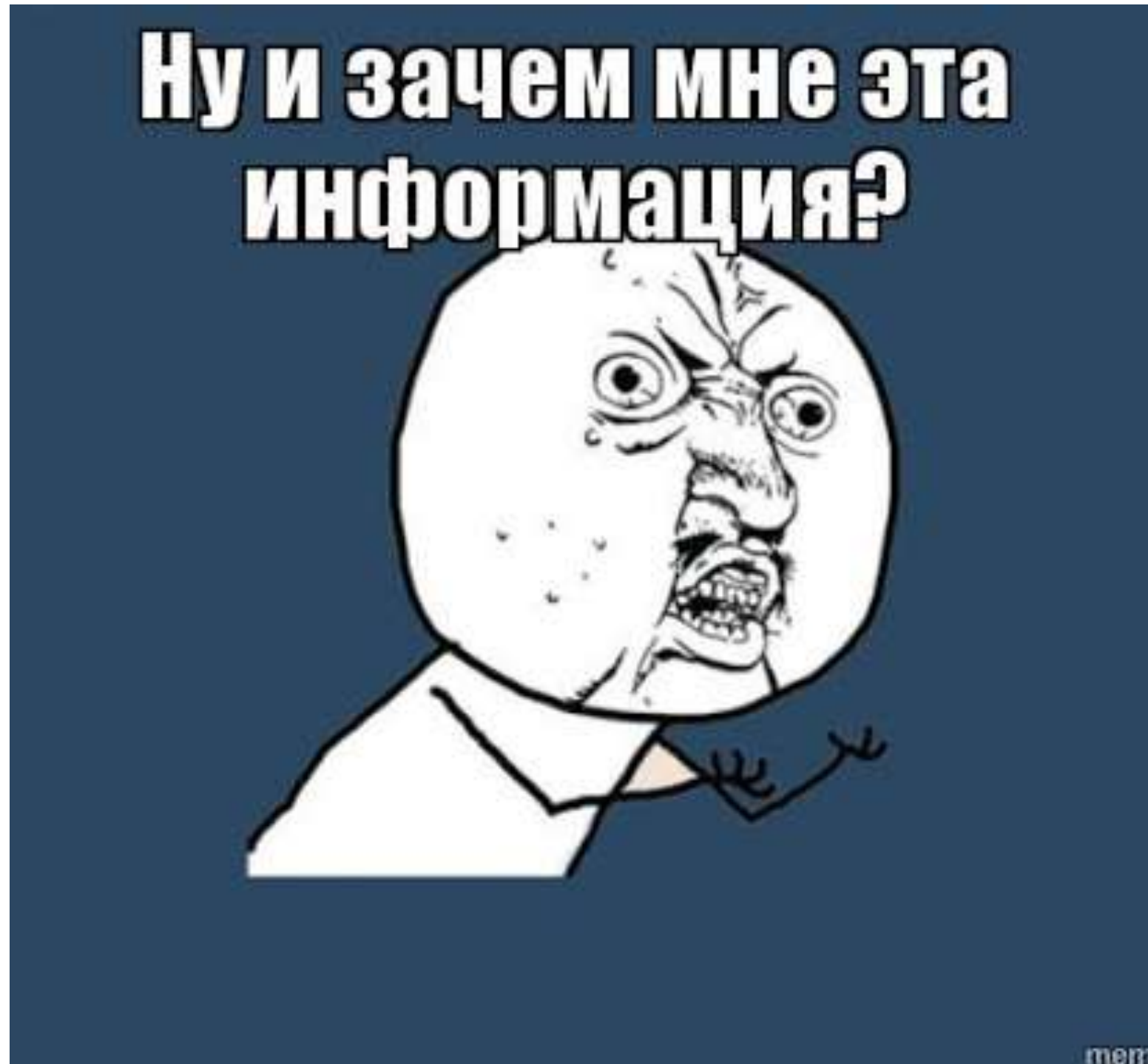


# Как мы этого добиваемся?

## 7 шагов продаж в Аброкеридже

- "Купи объект"
- Выявление стартовых позиций
- Первое доминирование
- Продажа
- Сформулируй и согласуй общие цели
- Фиксация контакта
- Закрепи за собой объект

# "Купи объект"



**Прояви заинтересованность к объекту!**

# "Тизер" контроль

АРИОРОСА

Офис продаж Бизнес недвижимость / Коммерция  
Россия, Волгоград, проспект имени В.И. Ленина, 48

Состояние: Готово  
Инвестиционный потенциал: арендный бизнес: пока без арендаторов  
Функциональный потенциал: торговля и шоу рум, клиентский офис, медицина, бьюти, общепит и фастфуд, центр выдачи, импульсная торговля, пекарни и кондитерские

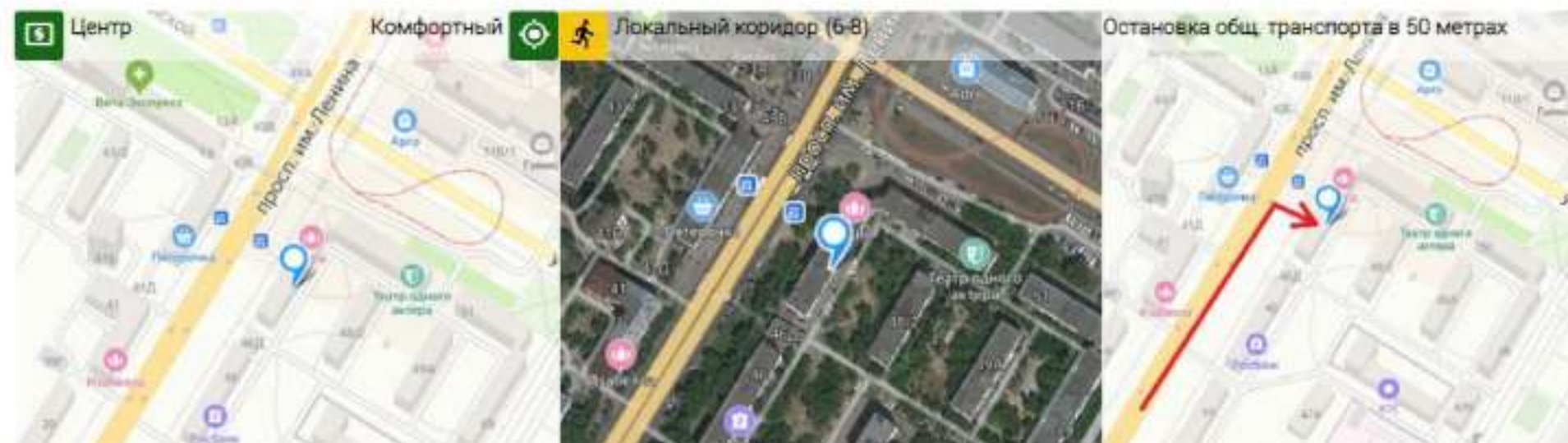
ПЛОЩАДЬ ОБЪЕКТА, м2: 141.4  
ЭТАЖ: 1/5

АРЕНДА В МЕСЯЦ: не установлена  
руб  
Ожидания собственника по аренде: 200 000 (7 414 кв м)



## Столпы понимания объекта

- Глобальное местоположение
- Формат - планировка
- Фасад и входная группа
- Окружение - облик
- Площадь и этажность
- Экономика



# 3 стратегии работы с ОН



## В рынке

"Здесь и сейчас"



## "Не в рынке"

"Торопись не спеши"



## "Памятник"

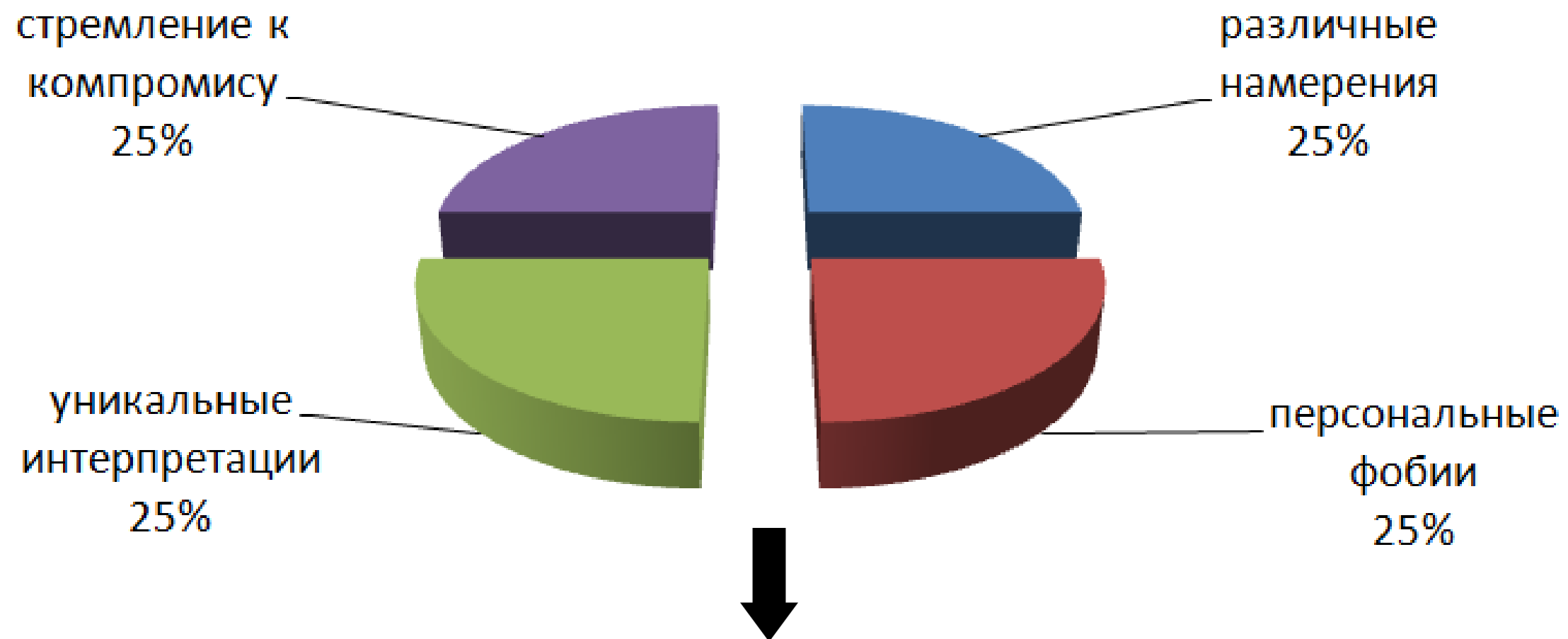
"Маремьяна! не страмись! Лезь в дудку"



**Определи верную стратегию и двигайся дальше**

# Стартовые позиции

Почему стартовые позиции круче, чем потребности?



## 5 стратегий работы с клиентом

**Интересант**

"Здесь и сейчас"

**Разведчик**

"Дорога ложка к обеду"

**Передаст**

"Подождем твою маму"

**Скиталец**

"И тебя вылечат"

**Дегустатор**

"Не учите меня жить..."



# Ты готов к доминированию



## Захвати инициативу

(Аргументируй - почему ты хочешь "купить" этот объект)



Покажи клиенту "колодец"



Покажи клиенту что ты веришь в ОН

## PICKUP MASTER



# Продажа



Принцип: "Я" и "Мы"



Клиент **СОВЕТУЕТСЯ** со мной  
Клиент **ДЕЛИТСЯ** обстоятельствами

## 3 вопроса, которые говорят о том, что клиент готов идти дальше

1. **Клиент** понимает, что **ты** понимаешь, что **ты** делаешь;
2. **Клиент** понимает, что **ты** готов заниматься **именно его вопросом**;
3. **Клиент** понимает, что **ты** будешь заниматься его вопросом, **понятным ему способом**.

**Сформулируй и согласуй общие цели**

**Определи "предмет" общих усилий**



**Согласуй общую стратегию действий**



**Запланируй следующий шаг**



**Установи сроки**

# Фиксация контакта

Наметь повестку



Обозначь время



Проговори детали

**"Угадал все буквы и не смог назвать слово..."**

Отдали объект другому агенту?

Согласовал с клиентом план, и он не выполняется?

Не зарезервировал ресурсы на выполнение?



**А ТЫ ВЗЯЛ В РАБОТУ ОБЪЕКТ?**



**Закрепи его за собой!**

# "Первый контакт" - не значит одна встреча



**Повторный**



**Рабочий**



**Недолгое прощание**



**Первых контактов может бы множество!**



## Бесчастный Павел

Директор ООО Ариороса  
г. Волгоград

+7 961 679 5316

 **АРИОРОСА**  
В недвижимости с 1998