



НАТАЛЬЯ ГЕНДЛЕР

**Будущее рациональных продаж
недвижимости в риэлторской
компании**

От услуг к сервисам

октябрь 2020



РАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ

КЕЙС 2020

Международный жилищный конгресс

Рациональные продажи – это многоступенчатый, осмысленный, методичный и безэмоциональный процесс принятия решения.

Это всегда проект, в течение которого последовательно отрабатываются потребности человека, и также последовательно выдается, не только итоговый результат, но и промежуточный.

УСЛУГА ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

**ЧТО ОНА ЗНАЧИТ ДЛЯ
ПРОДАВЦА?**

**14 базовых сервисов или
3 ЭТАПА на ВЫБОР**

**3% -это дорого?!
Я И САМ МОГУ**

ЗА ЧТО Я ПЛАЧУ ДЕНЬГИ?

СЕРВИСЫ

1 ЭТАП - ПОДГОТОВКА

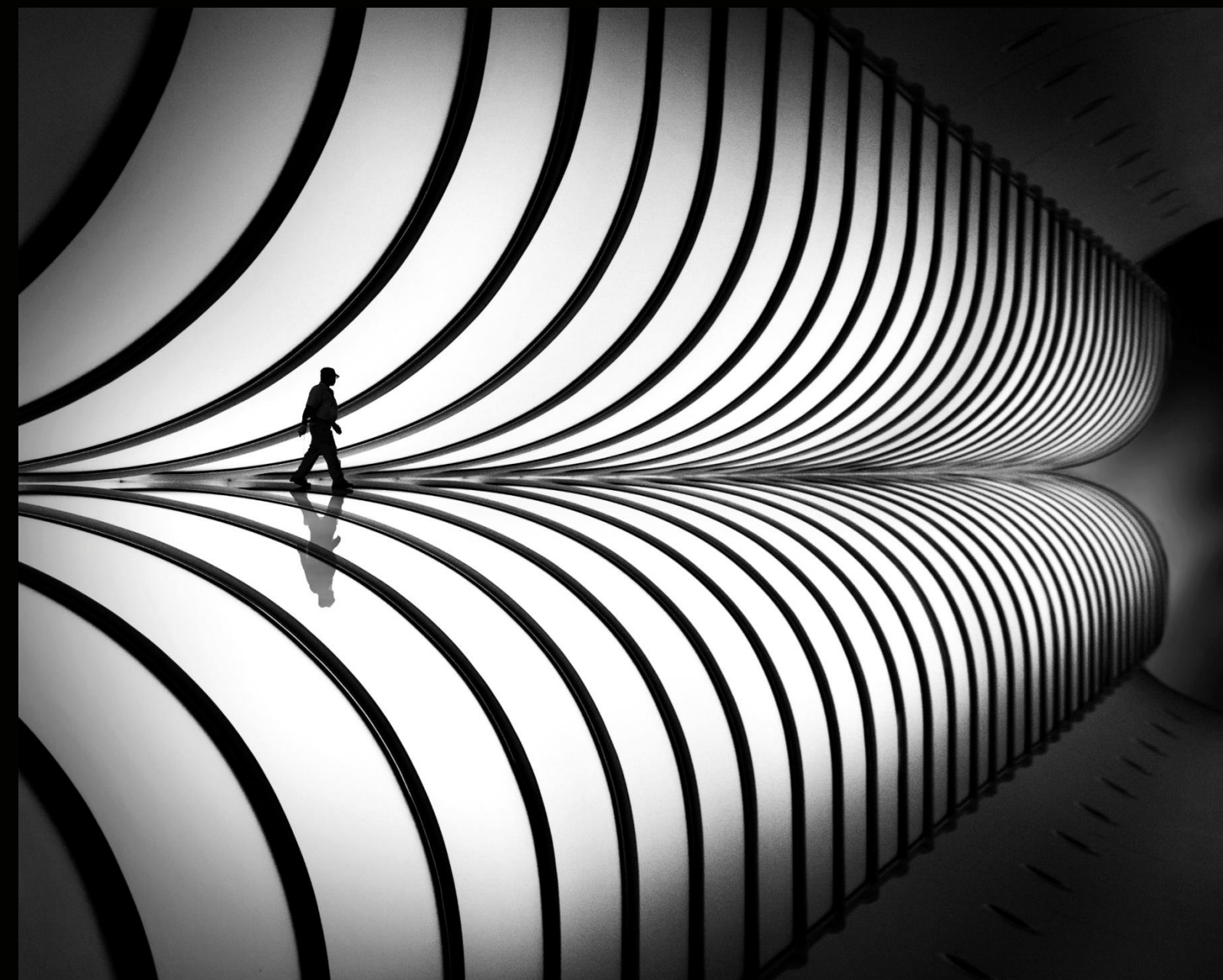
Экспресс-оценка | хоумстейджинг
| реклама | документальная экспертиза

2 ЭТАП – ПОИСК ПОКУПАТЕЛЯ

Продвижение | прием звонков |
Показы | проведение
переговоров | координация встреч

3 ЭТАП - СДЕЛКА

Переговоры | разработка схемы сделки |
аванс-здаток | сопровождение сделки |
передача объекта





СЕРВИСЫ - ДОРОГА ТОЛЬКО К МОТИВИРОВАННЫМ КЛИЕНТАМ

ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

**Легко затягиваем клиента в
долгосрочные отношения,
даем ему результат здесь и
сейчас**



ЧТО МЫ ВЫИГРАЛИ?

- ПРОЩЕ ЗАКЛЮЧАТЬ ЭКСЫ
- СРАЗУ ПРИНЯТИЕ АДЕКВАТНОЙ ЦЕНЫ
- ПРЕДОПЛАТА И ОПЛАТА ПО ЭТАПАМ
- СОКРАТИЛИ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ
- УВЕЛИЧИЛИ СРЕДНИЙ ЧЕК ПО СДЕЛКЕ

РАЗБИЛИ НА МИКРОДЕЙСТВИЯ РАБОТУ РИЭЛТОРА

И ЧТО ПОЛУЧИЛИ?

- СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРЕДЛОЖЕНИЮ
- СПЕЦИАЛИСТ ПО СПРОСУ
- СПЕЦИАЛИСТ ПО РЕКЛАМЕ
-
- РИЭЛТОР

**УДВОИЛИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ!!
6-8 СДЕЛОК В МЕСЯЦ**



Международный жилищный конгресс



КАК МЫ ЭТО СДЕЛАЛИ?

НАШИМ РИЭЛТОРАМ
ПРОДАЛИ ИДЕИ:

Высвободить время от непопулярных функций (нет холодных звонков, возни с рекламой, документами и т.д.)

Направить его ресурсы на работу со спросом и складыванием пар

Международный жилищный конгресс

ПЕРЕПИСАЛИ ТЕХНОЛОГИЮ РАБОТЫ

Линейку сервисов пополняли каждый квартал

Трансформировали услугу в сервисы и достигли:



сервисы +
эксы



выросли с 2 х
до 8 сделок
на 1 риэлтора



отточили
эффективность



онлайн
общение с
клиентами=
лояльные
клиенты



средний
чек вырос с
69 000 до
92 000

Международный жилищный конгресс



ПРИМЕР

2-Х КОМ.КВ. = 2 000 000

комиссия стандарт 3% = 60 000

ДОБАВИЛИ СЕРВИСОВ

экспресс оценка = 2000

предоплата /хоумстейджинг / фото / реклама
= 10000

комиссия = 75000 (с учетом предоплаты)

сопровождение сделки = 15 000

ИТОГО = 92 000





СТАТИСТИКА В НАШЕЙ КОМПАНИИ

90% ПОКУПАЮТ СЕРВИСЫ

100 % ГОТОВЫ ЗА НИХ ПЛАТИТЬ, Т.К. НУЖЕН БЫСТРЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

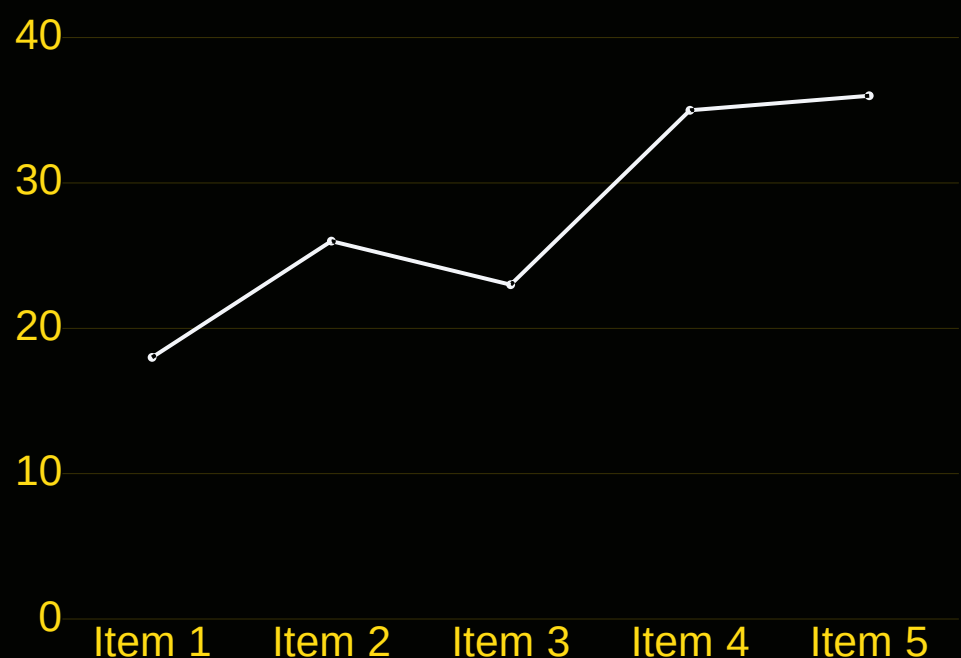
МЫ НЕ ПРОДАЕМ СЕРВИСЫ БАНКОВ

МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ИХ САМИ



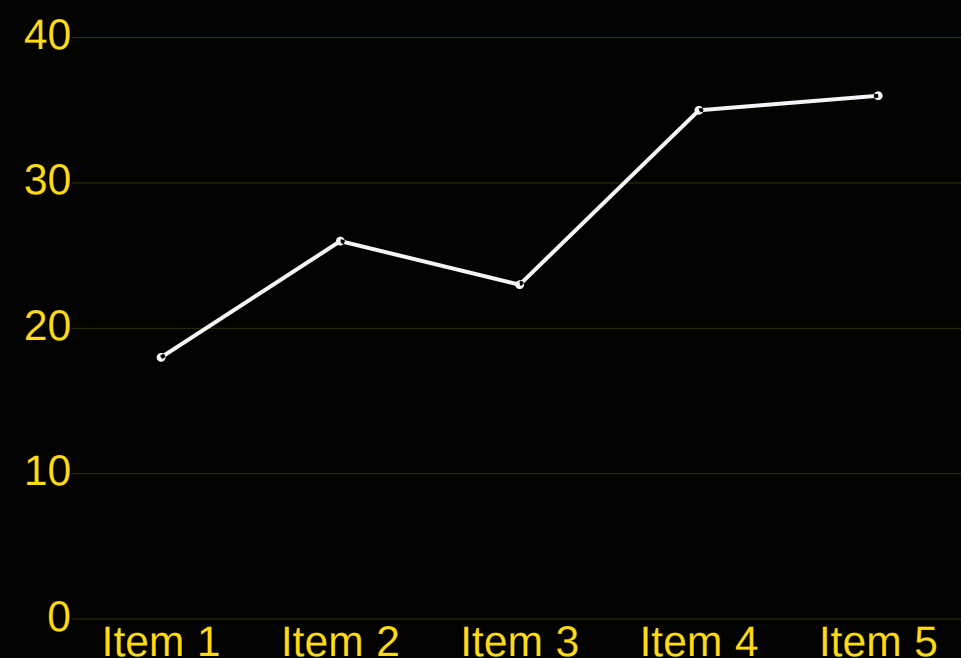
ЭКСПЕРТИЗА

документально
подтвержденная



ПЕРЕГОВОРЫ

по протоколу



**ЭЛЕКТРОННАЯ
РЕГИСТРАЦИЯ**

Сервисы захватили МИР





НАТАЛЬЯ ГЕНДЛЕР

**эксперт с 22 летним опытом
более 16700 счастливых
клиентов**

**АРИОРОСА
генеральный директор**

ВОЛГОГРАД

сделки по всей РФ

Instagram

@natalya_gendler

Международный жилищный конгресс