

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

Автоматизация продаж в агентстве через собственную CRM: плюсы, минусы, анализ затрат

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Виталий Денисов
Управляющий партнер
Агентство регионального развития
arrpro.ru
+7-963-366-3777

Тенденции рынка недвижимости

- Рынок более сложный, чем ранее.
- Клиенты становятся более требовательным.
- Стоимость услуги = стабильна, т.е. цена не растет.
- Маркетинг, сервисы и инструменты – дорожают.
- Условия быстро меняются.
- Цифровизация бизнеса и процессов.
- Стремление к оптимизации издержек на процесс/сделку.

= клиент становится **ОЧЕНЬ** дорогим!!!



Автоматизация деятельности:

- Сайт + реклама.
- Соц. сети и мессенджеры.
- Оценка и отчеты о работе.
- Выгрузки.
- CRM система, ведение сделок.
- Аналитика деятельности агента.
- Аналитика маркетинга.
- Много много много маркетинг примочек..... Что же самое главное?



Маркетинг и реклама

- Сегодня дорого, завтра будет еще дороже, а что будет после завтра?
- Мы покупаем клиента. В ряде бизнесов клиент окупается только со второй покупки. Это реалии рынка.
- Какая разница сколько у вас клиентов если вы конвертируете в сделку менее 4% от полученных заявок.

5-9
ОКТАБРЯ



А где деньги?

- Деньги не в количестве заявок. А в конверсии из заявок в сделки, и количестве доп.. услуг которые купил клиент.

Количество заявок x на вашу конверсию x . ваша комиссия x
+ стоимость доп. услуг.



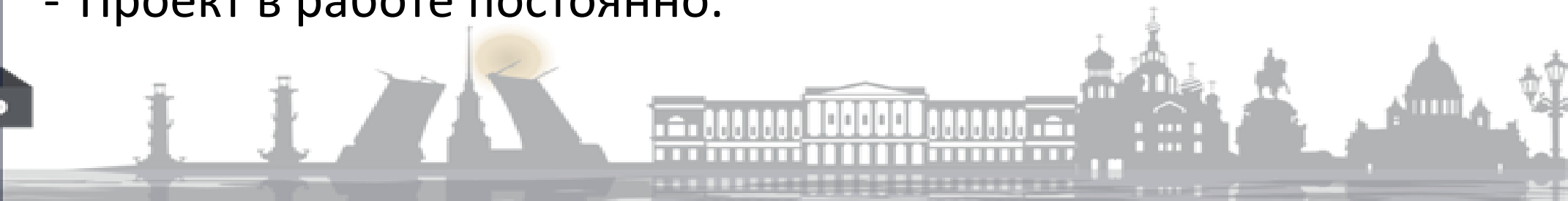
Решения, которые есть на рынке.

- + Быстрое внедрение.
- + Универсальность.
- + Стоимость.
- Нет возможности управлять продуктом, ценообразованием.
- Отсутствие конкурентного преимущества, перед другими.
- Часто нет того, что реально надо.



Своя CRM + интеграции с сайтом.

- Минимум 2 программиста: front end + back end + проект менеджер. В регионе от 150 до 250 тыс. в месяц.
- 1 – 1,5 года разработки.
- + Гибкость разработки.
- + Возможность быстро вносить правки. При грамотной архитектуре.
- + Получаете продукт под ваши бизнес процессы.
- Не каждая небольшая компания может себе это позволить.
- Проект в работе постоянно.



А что реально важно:

- Контроль эффективности работы команды и консультанта.
- Контроль базы объектов, аналитика по ней.
- Качественная обработка заявок!!! В КН это еще более важно.
- **Контроль и аналитика эффективности маркетинга. Сквозная аналитика от объявления до сделки.**



Сервисы и инструменты, тот самый диджитал.

- Классфайды/Доски объявлений – эффективно, дорого, еще дороже. Заявки это не сделки.
- Агрегаторы новостроек = Нмаркет, Тренд и др.
- CRM системы – обязательный атрибут успешного агента.
- Интернет реклама: yandex/google/соц. сети. Реклама и нетворкинг.
- Телефония, сервисы регистрации сделок, и прочее.



Правильный digital

- Позволяет зарабатывать больше!
- Автоматизирует процессы, экономит ваше время и деньги.
- Безусловная ценность для вас или для клиента, а не фишка.
- Увеличивает конверсию в сделку.

- Правильный digital это ваш партнер: Новостройки = комиссия. Ипотека = комиссия. Страхование = комиссия.



Что кроме digital?

- Цели и задачи личные. Зачем я этим занимаюсь и куда хочу придти. Осознание важности и любовь к делу.
- Ваша эффективная модель работы. Создайте, работайте по ней, улучшайте ее.
- Ведение базы клиентов, систематизация всей информации по сделке. Ваши данные это ваша ценность.
- Не брать в работу, тех клиентов и те объекты, которыми вы не будете заниматься и не верите в успех сделки, а если взяли не выходит то заканчивайте проект.
- Много очень много обратной связи, корректировок и тестов гипотез.
- Репутация, опыт, качество переговоров, нет компромиссам ваши помощники.
- Инвестиции в обучение, развитие и ваш бренд.
- Не работайте за маленькие деньги, с плохими клиентами, не готовыми вести процесс по вашему плану. Отстройка от конкурентов. Качество работы и подход.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

5-9
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Спасибо за внимание!

Виталий Денисов
Управляющий партнер
Агентство регионального развития
arrpro.ru
+7-963-366-3777

