
ГРУППА КОМПАНИЙ
АВЕНТИН

НЕДВИЖИМОСТЬ • ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ КОМПАНИИ
ЧЕРЕЗ ЕЁ УНИКАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

Санкт-Петербург 06 октября 2017 г.

Стержневая компетентность КОМПАНИИ:

Комплекс ресурсов и внутренних способностей КОМПАНИИ, которые служат источником конкурентных преимуществ перед соперниками. То, что лучше всего получается.

Формируя, развивая, поддерживая, инвестируя в свою стержневую компетенцию КОМПАНИЯ постоянно поддерживает свои конкурентные преимущества.

Стержневая компетентность РИЭЛТОРА:

Комплекс ресурсов и внутренних способностей РИЭЛТОРА, которые служат источником конкурентных преимуществ перед соперниками. То, что лучше всего получается.

Формируя, развивая, поддерживая, инвестируя в свою стержневую компетенцию РИЭЛТОР постоянно поддерживает свои конкурентные преимущества.

Фокус-группа:

Определение **СВОЕГО** клиента, на которого мы будем работать.

Вся деятельность риэлтора направлена на нахождение и удержание своих клиентов, наилучшее удовлетворение их запросов.

Кто наш клиент и что он хочет?

Вывод:

Не все клиенты – наши клиенты. 1/3 мы нравимся, 1\3 – нет, 1\3 – безразличны.

Клиенты ГК «АВЕНТИН» - физические и юридические лица, готовые платить премиальную цену за услуги высокого качества.

Элитные клиенты ГК «АВЕНТИН» - физические и юридические лица, имеющие в собственности либо в управлении объекты недвижимости стоимостью свыше 1000 000 \$ и совершающие с ними более 1 сделки в год.

**Вся деятельность риэлтора
направлена на нахождение и
удержание своих клиентов,
наилучшее удовлетворение
их запросов и
постобслуживание**

Что хочет Клиент ГК «АВЕНТИН»:

- Взаимодействия с ЛПР
- Оптимального решения
- Комплексного обслуживания
- MIN участия
- MAX информированности

**КОМПЛЕКСНОСТЬ +
ПРИНЦИП ОДНОГО ОКНА:**

**Комплексное обслуживание клиентов
и взаимодействие с лицом, принимающим
решение - эффективный механизм удержания
клиентов и сотрудников
и повышения рентабельности бизнеса"**

Миссия:

Быть лидером по качеству услуг и сервиса на рынке недвижимости России, комплексно удовлетворяя все потребности наших клиентов в сферах недвижимости и юриспруденции на высочайшем профессиональном уровне во благо наших клиентов, процветания бизнеса и роста благосостояния сотрудников.

Стратегия:

Лидерство по качеству услуг и сервиса.

ЗАДАЧИ:

- стать проводником на рынке недвижимости, независимо от сектора или услуги
- внедрить принцип «единого окна»

РЕАЛИЗАЦИЯ:

Сотрудничество и аутсорсинг

ПРОБЛЕМЫ:

- Высокая ответственность
- Сложность делегирования

ЗАДАЧИ:

- **ОСТАВИТЬ И РАЗВИВАТЬ СВОИ
СТЕРЖНЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

ОСТАЛЬНОЕ:

СОТРУДНИЧЕСТВО И АУТСОРСИНГ

РИЭЛТОРСКИЕ:

- **СЛОЖНЫЕ СДЕЛКИ**
- **КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

ЮРИДИЧЕСКИЕ:

**СПОРЫ В АРБИТРАЖНЫХ СУДАХ И В СУДАХ
ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ**

КОММУНИКАЦИОННЫЕ:

- **ПАРТНЁРЫ В РОССИИ И В МИРЕ**
- **ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ВЛАСТЬЮ**

ПЛЮСЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ:

- С ОДНИМ ЛИЦОМ В ОДНОМ ОКНЕ
- ЛЮБЫЕ СДЕЛКИ

ПЛЮСЫ ДЛЯ ПАРТНЁРОВ:

- С ОДНИМ ЛИЦОМ В ОДНОМ ОКНЕ
- ЛЮБЫЕ СДЕЛКИ

ПЛЮСЫ ДЛЯ КОМПАНИИ:

- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД
- УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ И СОТРУДНИКОВ

ВЫВОД:

1. ЭПОХА ВСЕЯДНОСТИ ПРОХОДИТ.
2. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ УКРАШАЕТ.
2. ОПРЕДЕЛИТЕ КЛЮЧЕВЫЕ КОМПАТЕНЦИИ СВОЕЙ КОМПАНИИ.
3. РАЗВИВАЙТЕ И ИНВЕСТИРУЙТЕ В НИХ.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Виноградов Валерий Николаевич

Вице - Президент РГР

Президент ГК «АВЕНТИН»

Тел.: +79219486865

vinogradov@aventin.ru