

**Эффективное  
управление спросом.  
Только реально  
работающие методы**

**Полина Абдулова**

**директор «Агентства недвижимости «Визит»  
г. Самара**



# О компании:

# Результаты «ХОЛОДНОГО» лета 2015

- В мае продажи упали на 60%
- Выручка за июнь-август 2015 г. на 8% выше, чем в 2013 г.
- Выручка в августе 2015 равна августу 2014 г.

*Что в этот раз мы делали по-другому...*

# Кризис в головах! В чьих головах?

**Мы сами создаем  
ловушки у себя на  
пути... А потом ищем  
технологии, чтобы их  
преодолеть.**



# Врага нужно знать в лицо. Определимся с понятиями



Кризис, **падающий рынок**, новая экономическая реальность



Привлечение клиентов



Обслуживание клиентов

# Падающий рынок

Падение продаж  
в мае до 70%.  
Падение спроса  
на вторичку  
летом  
сохранилось на  
уровне 50%.

**Падающий рынок – это**  
**тотальное снижение спроса.**  
**До 50% на вторичном рынке!**

# Привлечение клиентов

- **Каких клиентов мы хотим привлечь?**
- **Каких клиентов нам сейчас не хватает?**
- **Что не так с нашими клиентами?**
- **Какие нам нужны продавцы?**
- **Какие нам нужны покупатели?**

**Мы все знаем ответы на эти вопросы**

**На рынке есть изобилие клиентов**

**Нам не нужны они все**

**Выберите именно тех клиентов, которые нужны Вам, чтобы сделать сделки**

**Продавцы не знают, на сколько упал спрос**

**Покупатели не готовы покупать. По этим ценам!**

**Нужны продавцы, способные снизить цену**

**Покупатели? Любые, способные купить!**



# Привлечение клиентов

**изучение  
спроса**



**МАРКЕТИНГ**

**продукт**

**цена**

**точки  
продаж**

**Продвижение**

# Маркетинг. Заблуждение №1

Усиливать  
продвижение,  
не изменив  
продукт и цену

Измените основу  
маркетинга,  
и продвижение  
снова начнет работать,  
а агенты вновь будут  
эффективными

# Маркетинг.

## Заблуждение №2

Пытаться влиять на покупателей, внушая рынку, что

- А) спрос есть,
- Б) цены не падают,
- В) цены осенью вырастут и пр.

**Не мешайте собственникам принять падение цен и самим себе работать на рынке**

## Есть хорошая новость: жилье стало доступнее!!!

Пример расчета по 1-комнатной  
«хрущевке» в Промышленном районе  
г.Самара:

	Осень 2014	Июль 2015	Выгода
Цена квартиры, руб	2 100 000	1 650 000	450 000 <b>21,5%</b>
Первоначальный взнос, руб	1 000 000	1 000 000	-
Сумма кредита, руб	1 100 000	650 000	450 000 <b>41%</b>
Срок кредита, мес	180	180	-
% ставка	13,25%	14,25%	-
Ежемесячный платеж, руб	14 200	8 980	5 220 руб. <b>37%</b>

# Маркетинг.

## Заблуждение №3

**Мы не  
можем  
изменить  
продукт**

**Мы выбираем  
своего  
поставщика.  
Почистите свои  
полки, удалите  
неликвид**

# Маркетинг.

## Заблуждение №3

Мы не  
можем  
изменить  
цену

В 90 % сделок можно  
изменить цену  
без ущерба интересам  
продавца

Мы выбираем  
по какой цене  
продавать  
свой товар

# Обслуживание клиента.

О каком обслуживании можно говорить, если 70% объектов имеют срок экспозиции более 6 месяцев?!

Пора заняться продажей объектов

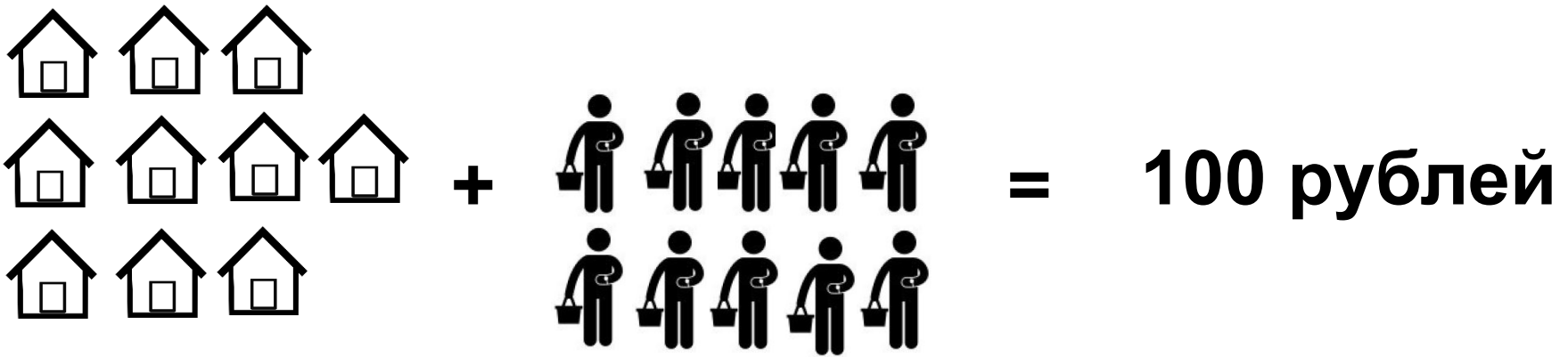
# Продажа объектов. Ловушка №4

заставлять  
сотрудников  
работать в 2 раза  
больше

Даже самые  
талантливые  
сотрудники не в  
состоянии за 2-3  
месяца повысить  
свою эффективность  
в 2-2,5 раза



# Ловушка №4: как мы в нее попадаем



10 объектов  
с комиссией  
10 рублей

10 покупателей

# Ловушка №4: как мы в нее попадаем

Падающий рынок:  
кого привлекать, чтобы увеличить прибыль?

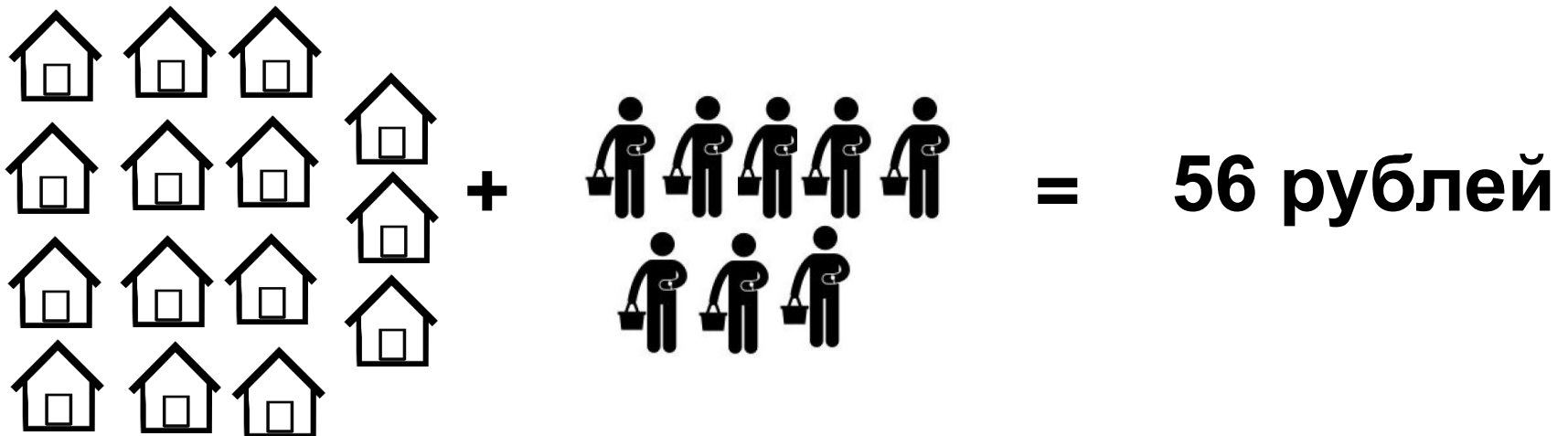


10 объектов  
с комиссией  
10 рублей

+ 10 покупателей = 50 рублей

10 объектов  
с комиссией  
10 рублей

# Ловушка №4: как мы в нее попадаем



15 объектов  
с комиссией  
7 рублей

8 покупателей

# 2 простых решения, которые изменили все



# Выручка по сделкам «Чистая покупка»

Период	В % от общей выручки
2013 год	7,5%
Март 2015 года	4,5%
Июль 2015 года	37,5%
Август 2015 года	32%

# Выбор за Вами!

Задача	Путь сопротивления	Путь изменения
Увеличение выручки	Сделать больше сделок	Увеличить комиссию за продажу
Привлечение продавцов	Снизить комиссию, набрать больше объектов	Выбрать только ликвидные объекты по правильной цене
Снижение цен на объекты	Проводить тренинги с сотрудниками и переговоры с продавцами	Взять ответственность на себя и снизить цены
Привлечение покупателей	Усилить продвижение услуги	Отменить комиссию за подбор!
Продажа объектов	Усилить продвижение объектов	Покупатели придут сами <b>ПРОДАЖАБУДЕТ НЕИЗБЕЖНА!</b>



# Спасибо за внимание!



**Полина Геннадьевна  
Абдулова**

тел: 374-47-74 (доб. 119)  
сот: +7-927-712-16-27  
[polina\\_vzt@mail.ru](mailto:polina_vzt@mail.ru)  
[www.vzt.ru](http://www.vzt.ru)  
skype: polina\_vzt