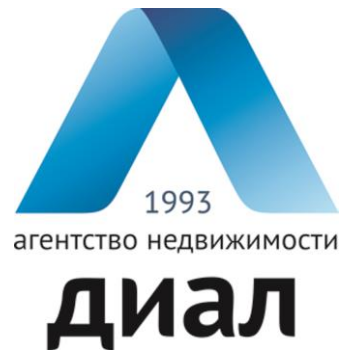


МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Многогранный маркетинг

Спикер: Александр Дмитриев



7p маркетинг

Product – товар или услуга

Price – цена

Place – место продажи или оказания услуги, каналы сбыта или формы торговли

Promotion – продвижение (реклама, стимулирование сбыта, PR, интернет – маркетинг и др.)

Process – процесс оказания услуги, продажи взаимодействия с покупателем или клиентом

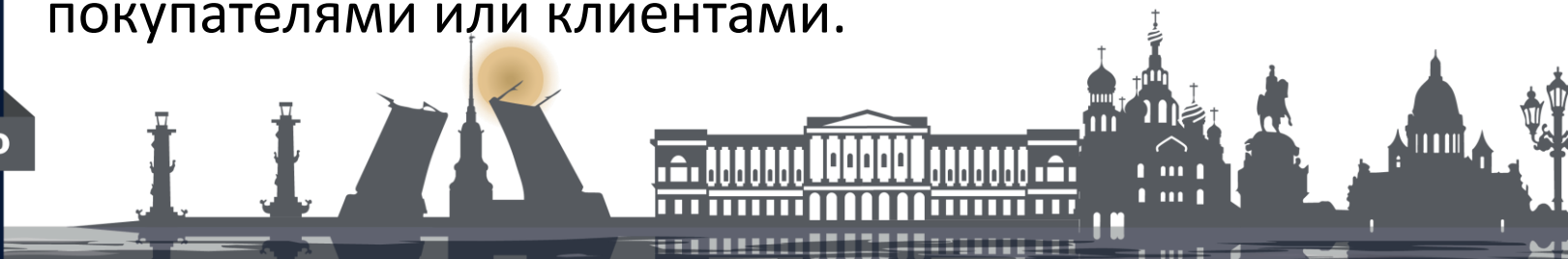
People – персонал, реализующий товары или оказывающий услуги

Physical evidence – физическое окружение, определяющие условия, в которых ведется работа с покупателями или клиентами.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

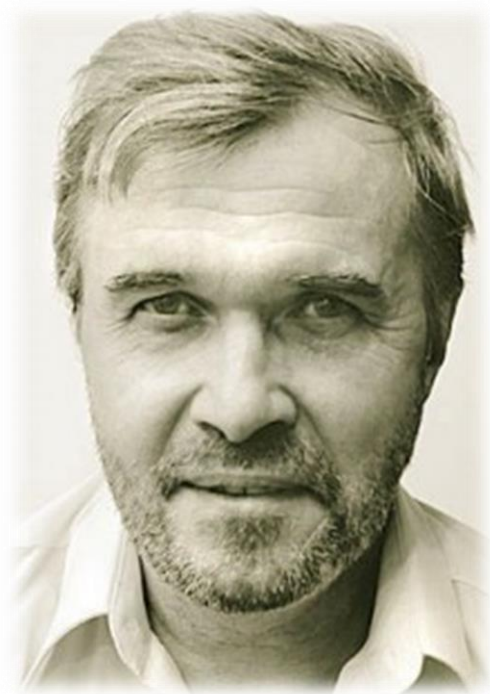


Выдающаяся компания

Обычная компания



Что такое продажи?



Продать - это

Дать то, чего он пока не хотел

Дать то, что он хотел, но в гораздо
большем количестве

Дать то, что он хотел, но не по его, а
по нашей цена



Продвижение услуги (компании)

Примеры регулярного продвижения АН «Диал», как эксперта рынка недвижимости на радио и TV



Стоп – кадр видеointервью для программы «Рынок недвижимости с Александром Дмитриевым» на телеканале РБК


















Стоп – кадр интервью в программе «Рынок недвижимости с Александром Дмитриевым» на радио «Эхо Москвы. Екатеринбург»



Продвижение услуги (компании)

Примеры видеосюжетов на [youtube.com](https://www.youtube.com) с Александром Дмитриевым

 <p>4:51</p>	 <p>4:22</p>	 <p>5:36</p>	 <p>6:15</p>	 <p>5:15</p>
От каких покупателей чаще всего отказываются...	"Окно возможностей" для продажи квартиры...	От чего зависит стоимость квадратного метра?	"Подводные камни" на рынке недвижимости,...	Есть ли смысл идти в риэлторы?
105 просмотров • Год назад	41 просмотр • Год назад	83 просмотра • Год назад	107 просмотров • Год назад	628 просмотров • Год назад
 <p>4:50</p>	 <p>5:50</p>	 <p>6:09</p>	 <p>5:44</p>	 <p>2:00</p>
Как происходит ценообразование...	Как найти специалиста, разбирающегося в...	Стоимость недвижимости в Екатеринбурге.	Правда ли, что объем предложения квартир в...	Квартира на Белореченской ред 2
16 просмотров • Год назад	43 просмотра • Год назад	426 просмотров • Год назад	46 просмотров • Год назад	228 просмотров • Год назад
 <p>5:00</p>	 <p>5:00</p>	 <p>4:58</p>	 <p>2:17</p>	 <p>8:48</p>
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАКОЙ РИСК ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ, ГДЕ 1/3 ДОЛИ ВЛАДЕЕТ РЕЗОНАНТ?	РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ СЛЕДУЕТ ВЫБИРАТЬ АГЕНТСТВО ПО НЕДВИЖИМОСТИ?	РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЕСЛИ 2 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ В БАНКЕ ОТОБРАЖАЕТ В ЭКРАНЕ, КАКОВ РЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ КОССАНИТЕЛИ?		



Продвижение услуги (компании)

Примеры регулярного размещения информационных статей, для повышения уровня грамотности населения

От каких рисков защитит риэлтор при покупке жилья в ипотеку?



Приобретение недвижимости – юридически сложный процесс. Что нужно делать, чтобы избежать ошибок?

22.11.2016, 00:00

Несмотря на спад в экономике ипотека, остается реальным инструментом приобретения жилья. О том для чего нужно агентство недвижимости при покупке квартиры с помощью ипотечного кредита, рассказал генеральный директор АН Диал Александр Дмитриев.

- Александр Сергеевич, чем покупателю недвижимости может помочь риэлторская компания в случае с ипотекой?

- Наши клиенты часто берут ипотеку для улучшения жилищных условий, чтобы переехать в квартиру большей площади. С первого взгляда, это кажется просто, но в определенный момент необходимо найти покупателя на квартиру клиента, которую он продает, параллельно с этим подготовить документы для банка и подобрать новую квартиру, которая устроит не только клиента, но и банк-залогодержатель. Главная функция риэлторского агентства в подобных случаях – сделать максимально простыми для клиента все эти операции.

Информационная статья на портале dk.ru

Особенности ипотеки

[Ипотечные ставки снизились. Пора ли покупать квартиру?](#)

Опубликовано 01.03.2017

Ответы Александра Дмитриева на вопросы телезрителей в программе "Утро" на сегодняшний день? Как обезопасить дочь, которая в браке покупает квартиру, чтобы обезопасить себя при продаже квартиры в рассрочку?

[Подробнее](#)

Какой сегодня процент ипотечного займа?

Опубликовано 20.07.2016

На сегодня, эта реальная ипотечная ставка достигла отметки 13%. А это уже докризисный показатель 2014 года. Государственный банк ВТБ 24 делает Вам еще скидку в 0,25%.

[Подробнее](#)

Информационные статьи на сайте www.dial93.ru



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Набор персонала



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Обучение персонала



Как распределяются, выставляемые в продажу объекты на рынке недвижимости Екатеринбурга

25% не реализуемые обмены

25% объекты продаются ради денег

30% нужно время на снижение

20 % реализуемые объекты

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

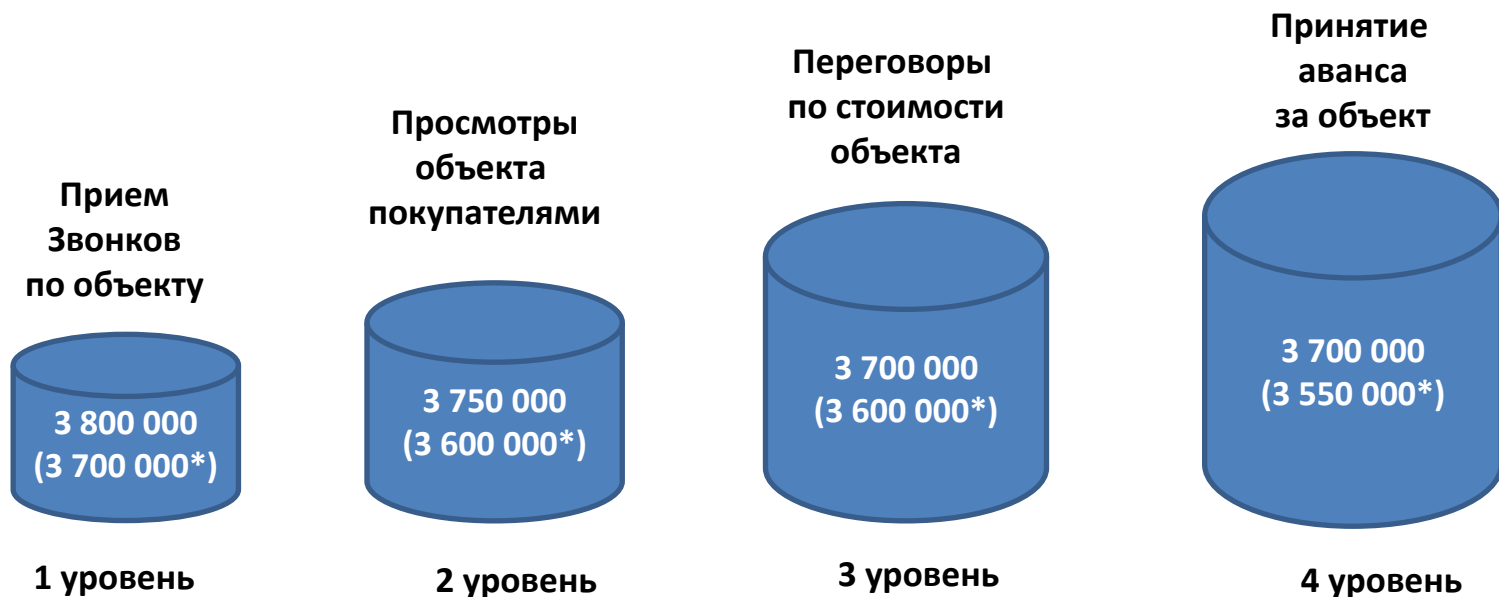
7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Как специалист АН «Диал» продает квартиру дороже?

Например, рыночная стоимость** 2 комнатной квартиры УП на Ботанике – **3 600 000 руб.**



* - Стоимость при продаже недвижимости в агентстве, не имеющем сильных маркетинговых инструментов

** - Рыночная стоимость объекта недвижимости – это та стоимость, за которую покупатель готов приобрести данный объект недвижимости, при условии, что 100% покупателей, интересующихся подобными предложениями оповещены, что данный объект продается

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



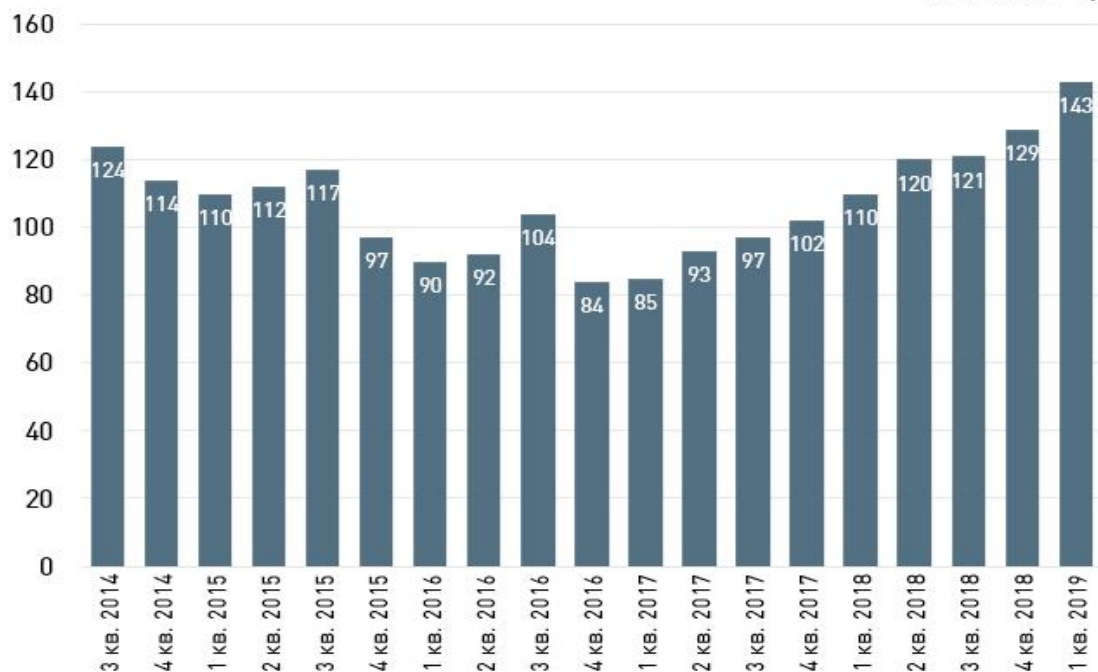
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

КОЛИЧЕСТВО РАБОТАЮЩИХ БАШЕННЫХ КРАНОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ ЕКАТЕРИНБУРГА

Источник - Уральская палата недвижимости



ИНДЕКС

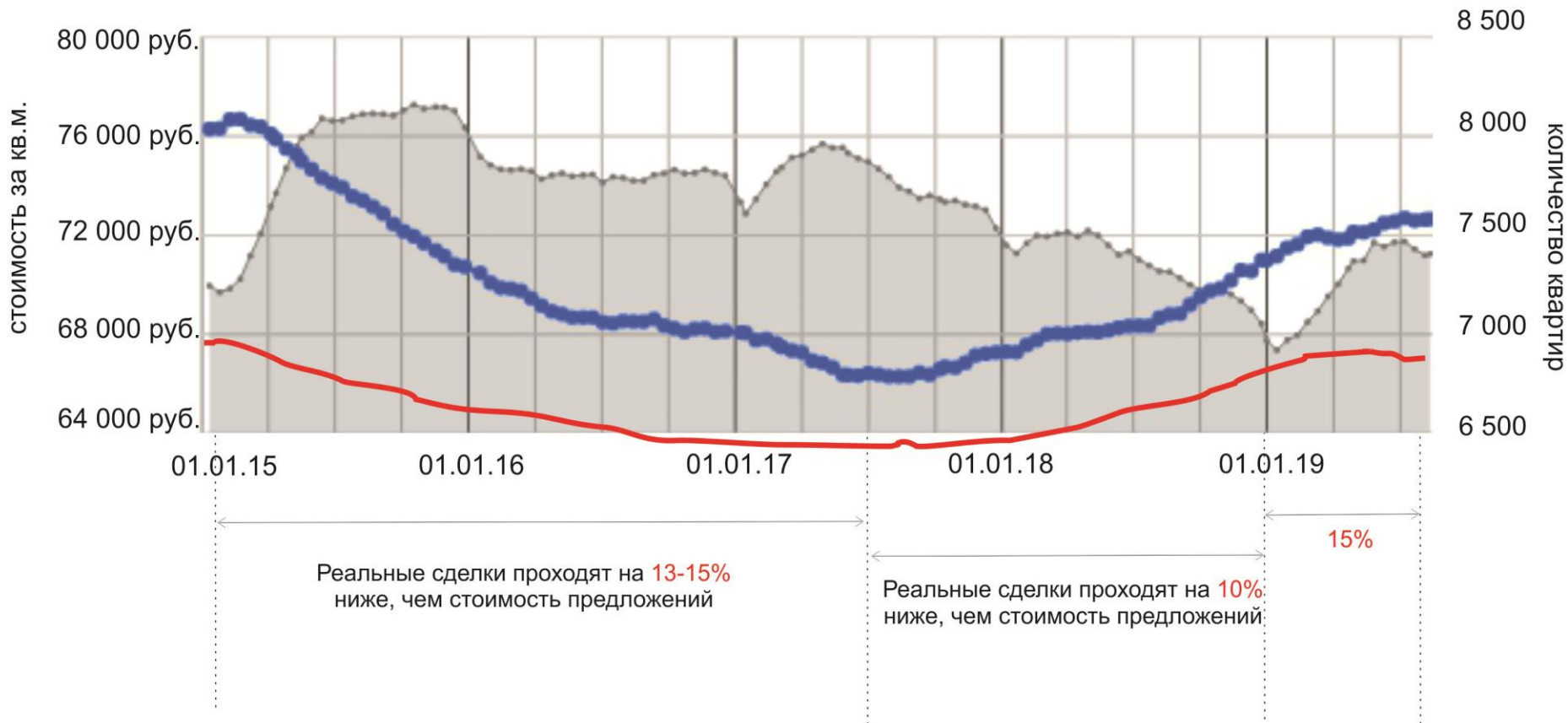
143

КРАНОВ





- количество квартир выставленных в продажу в Екатеринбурге
- средняя стоимость кв.м. реальных продаж в Екатеринбурге по данным АН «Диал»
- средняя стоимость предложений за кв.м. в Екатеринбурге



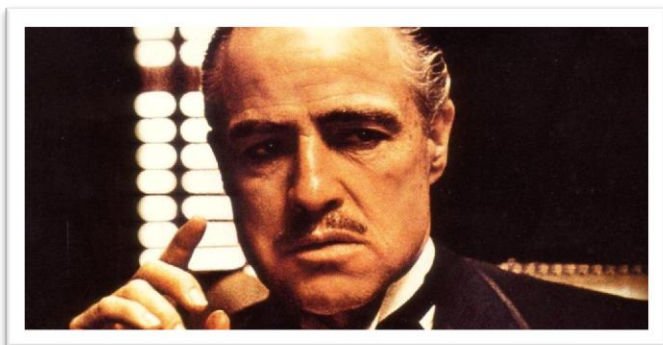
➤ Продажа объектов недвижимости



- Продажа любых изменений (идей) сотрудникам
- Продажа бренда компании



И снова менеджмент: любую идею можно внедрить, если есть три роли:



Крестный отец



Фанат



Менеджер

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Выводы:

- 1) Маркетинг без менеджмента не работает
- 2) Продажи и обучение продажам следует выделять в отдельную грань
- 3) Компании, имеющие неотшлифованные грани вынуждены становиться частью более крупных бизнесов



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

**7-11
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

