

# СИСТЕМА СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ УСЛУГ СОБСТВЕННИКАМ НЕДВИЖИМОСТИ: ОТ ПОИСКА КЛИЕНТОВ ДО ЗАКРЫТИЯ СДЕЛОК



Максим Маршал





# ЭТАПЫ СИСТЕМЫ СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ СОБСТВЕННИКАМ НЕДВИЖИМОСТИ

# ЭТАПЫ ПРОДАЖ РИЭЛТОРСКИХ УСЛУГ СОБСТВЕННИКАМ НЕДВИЖИМОСТИ



Рабочий  
стол



Сделки



Контакты



Задачи



Аналитика



Настройки



## Настройки

Счет и оплата

Общие настройки

**Этапы продаж**

Пользователи и права

Поля

Бизнес процессы

Скоринг

Интеграции

История посещений

API

Безопасность

## Этапы продаж

- 1 Просмотров (показов)
- 2 Клики
- 3 Запрос информации
- 4 Первый контакт
- 5 Изучение потребности
- 6 Разработка решения
- 7 Предложение решения
- 8 Оценка решения
- 9 Идут переговоры
- 10 Получен аванс (договор)
- 11 Готовится сделка
- 12 Послепродажный сервис

[Добавить этап](#)

Системные этапы для закрытых сделок

- 13 Успешно реализовано
- 14 Закрыто и не реализовано

1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ



**ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ**



**ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ**



**ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**



**ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ**



**ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР**



**ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА**



**РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА**



**ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ**



**СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ**



**СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ**





**ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ**



**ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ**



**ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**



**ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ**



**ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР**



**ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА**



**РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА**



**ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ**



**СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ**



**СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ**

1

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ**

2

**ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ**

3

**ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**

4

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ**

5

**ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР**

6

**ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА**

7

**РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА**

8

**ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ**

9

**СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ**

10

**СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ**



1

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ**

2

**ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ**

3

**ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**

4

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ**

5

**ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР**

6

**ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА**

7

**РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА**

8

**ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ**

9

**СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ**

10

**СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ**

## Универсальный алгоритм

**1** Тизер

**1-1** Анонс  
проблемы

**1-2** Анонс  
решения

**2** Целевая  
аудитория

Варианты тизера

**3** Проблема

**4** Решение

**5** Выгоды

**6** Предложение

**7** Отзывы

**8** Клиентский  
лист

**9** Обработка  
возражений

**10** Дополнительное  
предложение



## **ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ САЙТА**

Полностью самостоятельный инструмент продаж. Максимально полный текст, который должен ответить на все вопросы и в конце стимулировать целевое действие



## **ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ**

Слайды - визуальный якорь к рассказу спикера, а также помощник для отображения схем, графиков и таблиц. Презентация должна усиливать выступление, а не отвлекать.



## ПРЕЗЕНТАЦИИ ТЕТ-А-ТЕТ

Адаптируйте презентацию под конкретную встречу – минимум общеизвестной информации и вводных. Если у вашего собеседника мало времени, то лишние слайды просто уменьшат ваши шансы что-то продать. Кроме того, ненужная информация часто раздражает. Концентрируйтесь на сути вашего предложения

1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ

# Дерево бизнес-процессов 3, 4, 5 этапов продажи услуги

Схемы формализованных и структурированных бизнес-процессов риэлторской услуги собственнику недвижимости могут быть представлены в виде дерева бизнес-процессов, которое показывает связь результатов продаж услуги и последовательных процессов, ведущих к этому результату.



1

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ**

2

**ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ**

3

**ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ**

4

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ**

5

**ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР**

6

**ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА**

7

**РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА**

8

**ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ**

9

**СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ**

10

**СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ**



1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ

1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ

1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ

1

ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
СОБСТВЕННИКОВ

2

ПЕРВЫЙ  
КОНТАКТ

3

ИЗУЧЕНИЕ  
ПОТРЕБНОСТИ

4

ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
УСЛУГИ

5

ПЕРЕГОВОРЫ,  
ДОГОВОР

6

ПОДГОТОВКА  
ОБЪЕКТА

7

РЕКЛАМА  
ОБЪЕКТА

8

ЗАДАТОК,  
ПОДГОТОВКА  
СДЕЛКИ

9

СЕРВИС  
ПОСЛЕ  
СДЕЛКИ

10

СИСТЕМА  
РЕКОМЕНДАЦИЙ

# Формула успеха в работе с собственниками недвижимости



# Формула успеха в работе с собственниками недвижимости



# Формула успеха в работе с собственниками недвижимости



*The End*

---



# СИСТЕМА СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ УСЛУГ СОБСТВЕННИКАМ НЕДВИЖИМОСТИ: ОТ ПОИСКА КЛИЕНТОВ ДО ЗАКРЫТИЯ СДЕЛОК



Максим Маршал



ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ  
**МАКСИМУС**  
№1 в СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖАХ НЕДВИЖИМОСТИ