

**МАТЕМАТИКА  
ЭФФЕКТИВНОСТИ  
РАЗДЕЛЕННОГО ОТДЕЛА  
ПРОДАЖ В АГЕНТСТВЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ**

---

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ, ИГРАЮЩИЙ ТРЕНЕР, ПОЛЕВОЙ  
НАСТАВНИК-МЕЛЬНИЧЕНКО ЕЛЕНА

# ИЗВОЛЬТЕ ПОЗНАКОМИТЬСЯ

---

**Елена Мельниченко**

- Полевой наставник, коуч, архитектор прибыльных систем продаж в недвижимости
- Разработчик исключительно практической модели пошаговых онлайн курсов:
- Система продаж за 6 шагов
- Мини MBA в недвижимости
- Система для управленца
- Ас продаж в недвижимости
- Лучший онлайн-тренер 2018 ( по версии Делового события Москвы Инфоконференции :Титаны интернет бизнеса» )



## ПРИЧИНЫ ОТСУТСТВИЯ РОСТА ПРОДАЖ В АГЕНТСТВЕ ~~НЕДВИЖИМОСТИ~~

---

- 1) 90% времени агент не продает, а занимается задачами более низкого уровня, которые можно делегировать
- 2) 85% руководителей продают сделки а не управляют агентами
- 3) Риэлтор- «швец, жнец и на дуде игрец» никогда не сможет делать более 2х сделок в месяц



АГЕНТ ПО  
НЕДВИЖИМОСТИ  
И В  
КЛАССИЧЕСКОМ  
АГЕНТСТВЕ

---



Привлечение

Продажа

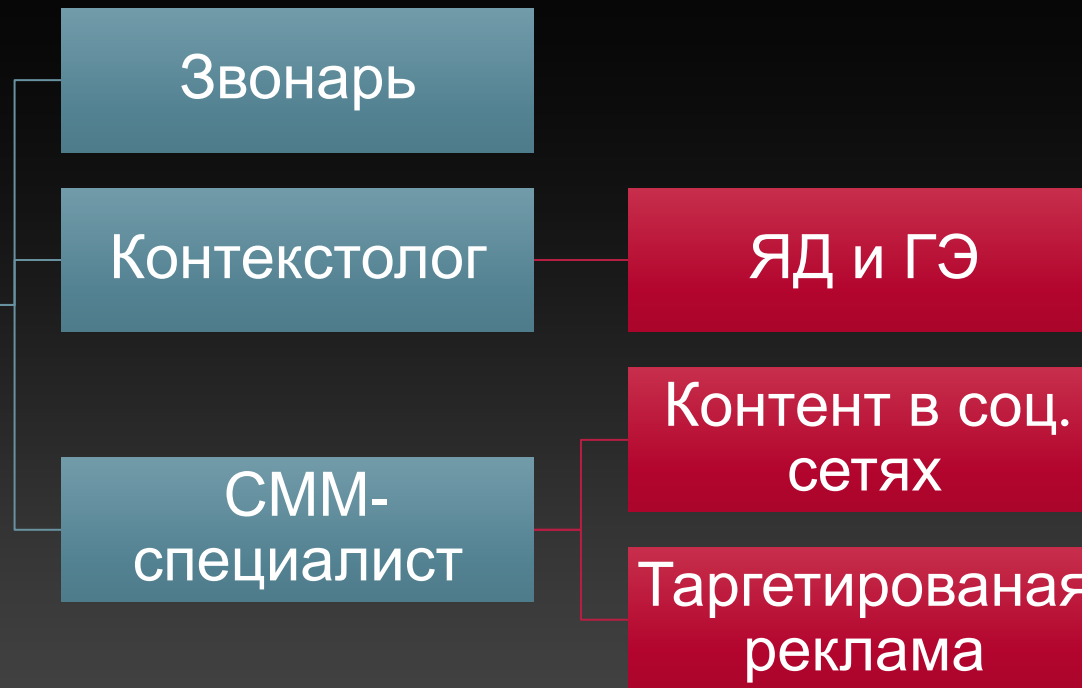
Производство сделки

---

СИСТЕМА  
ПРИНОСЯЩА  
Я ДЕНЬГИ-  
ЭТО  
РАЗДЕЛЕНИЕ  
ПРОЦЕССОВ

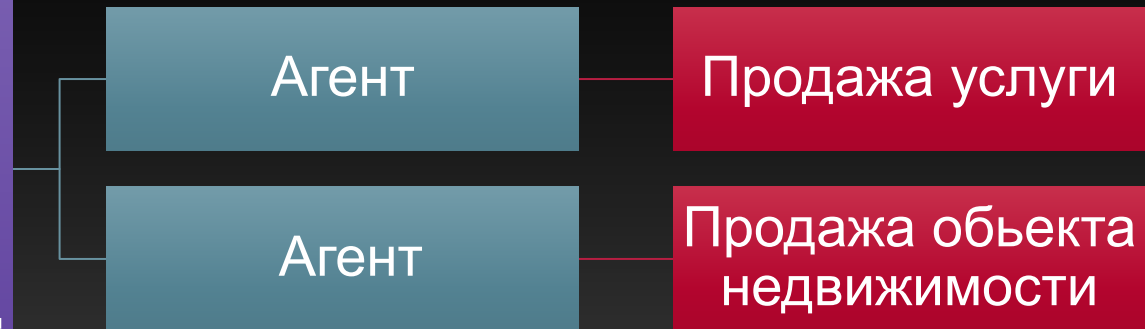
ПРИВЛЕЧЕНИЕ  
КЛИЕНТОВ В  
РАЗДЕЛЕННОМ  
АГЕНТСТВЕ  
НЕДВИЖИМОС  
ТИ. КТО ЭТИ  
ЛЮДИ?

Привлечение



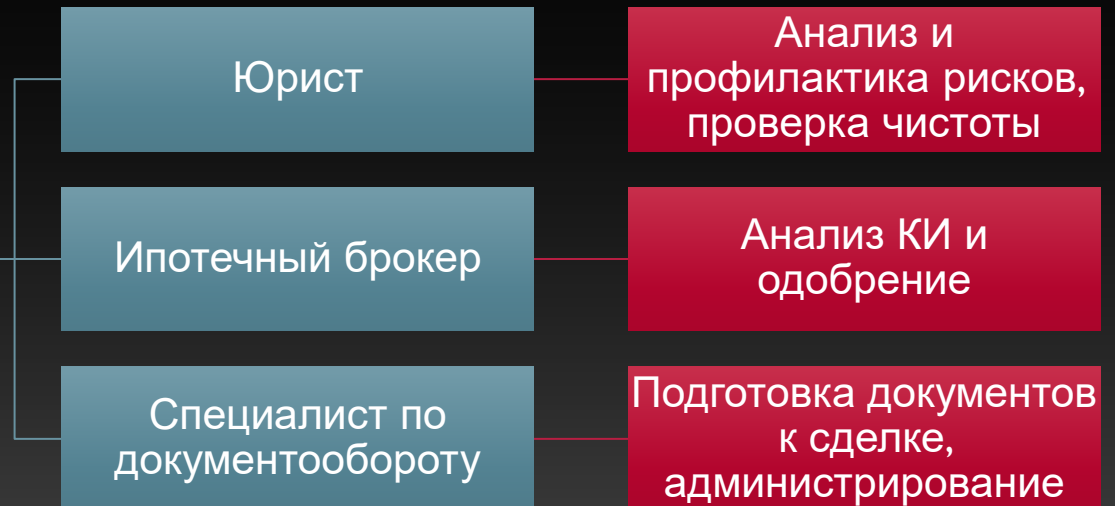
ПРОДАЖА  
СДЕЛКИ В  
РАЗДЕЛЕННОМ  
АГЕНТСТВЕ  
НЕДВИЖИМОС  
ТИ. КТО ЭТИ  
ЛЮДИ?

Продажа



СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ  
В  
РАЗДЕЛЕННОМ  
АГЕНТСТВЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ.  
КТО ЭТИ  
ЛЮДИ?

сопровождение





# МАТЕМАТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗДЕЛЕННОМ ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ. ЗВОНАРЬ.

<b>Звонарь в разделенной бизнес-модели</b>	<b>Звонарь в классическом агентстве недвижимости</b>
Количество звонков в день - 100	Количество звонков в день - 10
Количество звонков в месяц - 2200	Количество звонков в месяц - 220
Конверсия в назначение встреч-10%	Конверсия в назначение встреч-5%
Количество новых лидов в компании-220	Количество новых лидов в компании-11

# МАТЕМАТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗДЕЛЕННОМ ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ. АГЕНТ.

Агент в разделенной бизнес-модели	Агент в классическом агентстве недвижимости
Количество встреч с клиентами в день- 8	Количество встреч с клиентами в день- 2
Количество встреч с клиентами в месяц- 176	Количество встреч с клиентами в месяц- 44
Конверсия в договора-10%	Конверсия в договора-5%
Количество договоров-17	Количество договоров-2

# МАТЕМАТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗДЕЛЕННОМ ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ. СОПРОВОДИТЕЛЬ СДЕЛКИ

Сопроводитель в разделенной бизнес-модели-ЮРИСТ ИЛИ ПОМОЩНИК	Сопроводитель в классическом агентстве недвижимости-АГЕНТ
Количество сопровождений сделки в день-4	Количество сопровождений сделки в день-1
Количество сопровождений сделки в месяц- 88	Количество встреч с клиентами в месяц-22
Потрачено часов на сопровождение-88	Потрачено часов на сопровождение-44
Среднее время сопровождения-1 час	Среднее время сопровождения-2 часа

ПОЧЕМУ ДЕНЬГИ ЕСТЬ  
ТОЛЬКО ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ  
РАЗДЕЛЕНИЕ?



КОНВЕЙЕР ФОРДА.  
КОМУ? НАЛЕТАЙ!

---

# СИСТЕМА ПРОДАЖ В НЕДВИЖИМОСТИ ЗА 6 ШАГОВ

6 недельный коучинговый курс для руководителей агентств недвижимости и компаний - застройщиков

КАК МНЕ СОЗДАТЬ В СВОЕМ АГЕНТСТВЕ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗДЕЛЕННУЮ БИЗНЕС МОДЕЛЬ?

Иду на тренинг



**ЕЛЕНА МЕЛЬНИЧЕНКО**

Основатель, директор тренинговой компании MBA Consult, тренер с 20-летним опытом работы



# КАК СО МНОЙ СВЯЗАТЬСЯ?



+7-919-660-06-79

