

10 условий сохранения компании на рынке в условиях кризиса



1. Репутация Компании

- Самое главное для клиента-это доверия, ведь недвижимость -это самый дорогой продукт.
- Репутацию компании составляют много нюансов, таких как:
 - правильно построенная работа всего персонала
 - отношение к клиентам
 - активность на рынке недвижимости
 - участие мероприятиях
 - вклад в общество



2. Разнообразие услуг

- Очень важно, что может компания предложить своему клиенту...
- первичный рынок
- вторичный рынок
- дома
- земельные участки
- услуги отделки и ремонта
- дизайнерские услуги
- уборка, охрана, садовник



3. Комиссионные



- Нужно понимать, что во время кризиса надо быть гибкими и в денежных вопросах. Это касается именно комиссионных. Надо понимать профиль работы компании и её клиента и подобрать самое выгодное предложение для обоих.

4. Договора

- Если компания занимается именно услугами посредничества, то важный момент -на какой основе она это делает. В свое время я подняла компанию на том, что начала работать с эксклюзивными договорами. На данный момент компания на 99% работает с такими договорами и это приносит больше прибыли чем прежде.



5. Агенты



- Вес механизм компании движет её агенты. Поэтому , чем выше будет их профессионализм, тем эффективней этот механизм будет работать.
- Надо понять, среди агентов лидеров. Если, например, руководитель всё время будет занят, чтобы подталкивать к работе агентов, то у него не будет время на развитие лидеров и придумывание новых фишек для работы компании.
- Так же важно, как настроен ваш агент, может ли работать самостоятельно? Умеет ли планировать свое время? Насколько он готов тратить своё время уделяя своё внимания клиенту?

6. Подход.

- Каждый из нас ждёт к себе особенный подход и ещё больше это касается сферу обслуживания. Особенный подход- один из важных ключей к успеху и росту компании при любых обстоятельствах. Это то, чего не хватает каждому человеку в любой день, в хороший или не очень.
- ПОЗИТИВ
- ПОНИМАНИЕ
- Ваше время и внимание к пожеланиям клиента.



7. Выгодные предложение

- Каждой компании нужно что то индивидуальное в своём предложении, то ,что позволит ей выделиться среди других компаний.
- Акции
- Бонусы клиентам
- Презенты клиентам



8. Мотивация

- Чтоб сохранить компанию нужна многое, но мотивация всего персонала очень важна.
- Бонусная система даёт самую лучшую мотивацию для агента.
- Приз лучшему или годовой приз тем кто выполнил норму сделок.



9. Проведение сделки

- Самый главный процесс это совершение сделки-чем безупречнее это будет, тем довольнее будет клиент.
- Важно проверить всё до мелочей и сделать это - в первых, при запуске объекта на рынок. Ни что не может так разозлить клиента, как неожиданные неприятные нюансы при завершении сделки.
- Всё должно бить гладко, быстро, надёжно и с улыбкой на лице ваших клиентов.



10. Обратная связь.

- Если вы учтете все условия, то ваш клиент не только сам, без вас ничего делать не будет, но и его друзья и знакомые, родные будут обращаться к Вам. Это одно из самых надежных факторов дохода компании.
- Не забудьте создать базу своих клиентов, поздравьте их с днем рождения, напомните о себе и о том, что вы их не забываете.



Даже во время самого большого кризиса у клиента всегда будет необходимость продать, купить или обменять свою недвижимость. Ваша задача, чтобы он обратился именно к Вам.





Кристине Дакуле

генеральный директор
SIA «Baltic States»
e-mail: info@balticstates
T: +371 29874864
www.balticstates.lv