

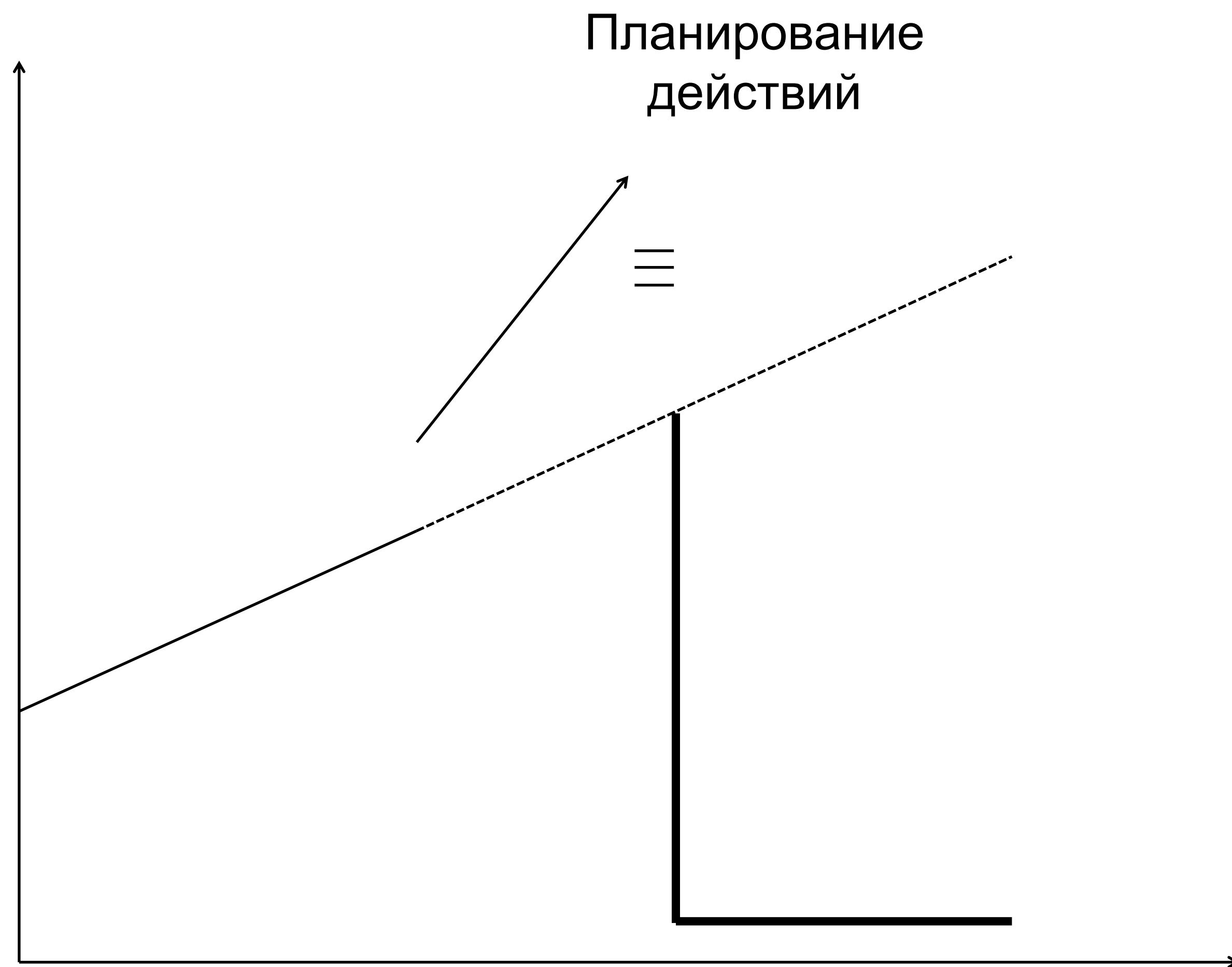
Почему сани агентства не едут?

Факторы мешающие развитию.....

АЯКС

Глебова Наталья Владимировна
@glebova911

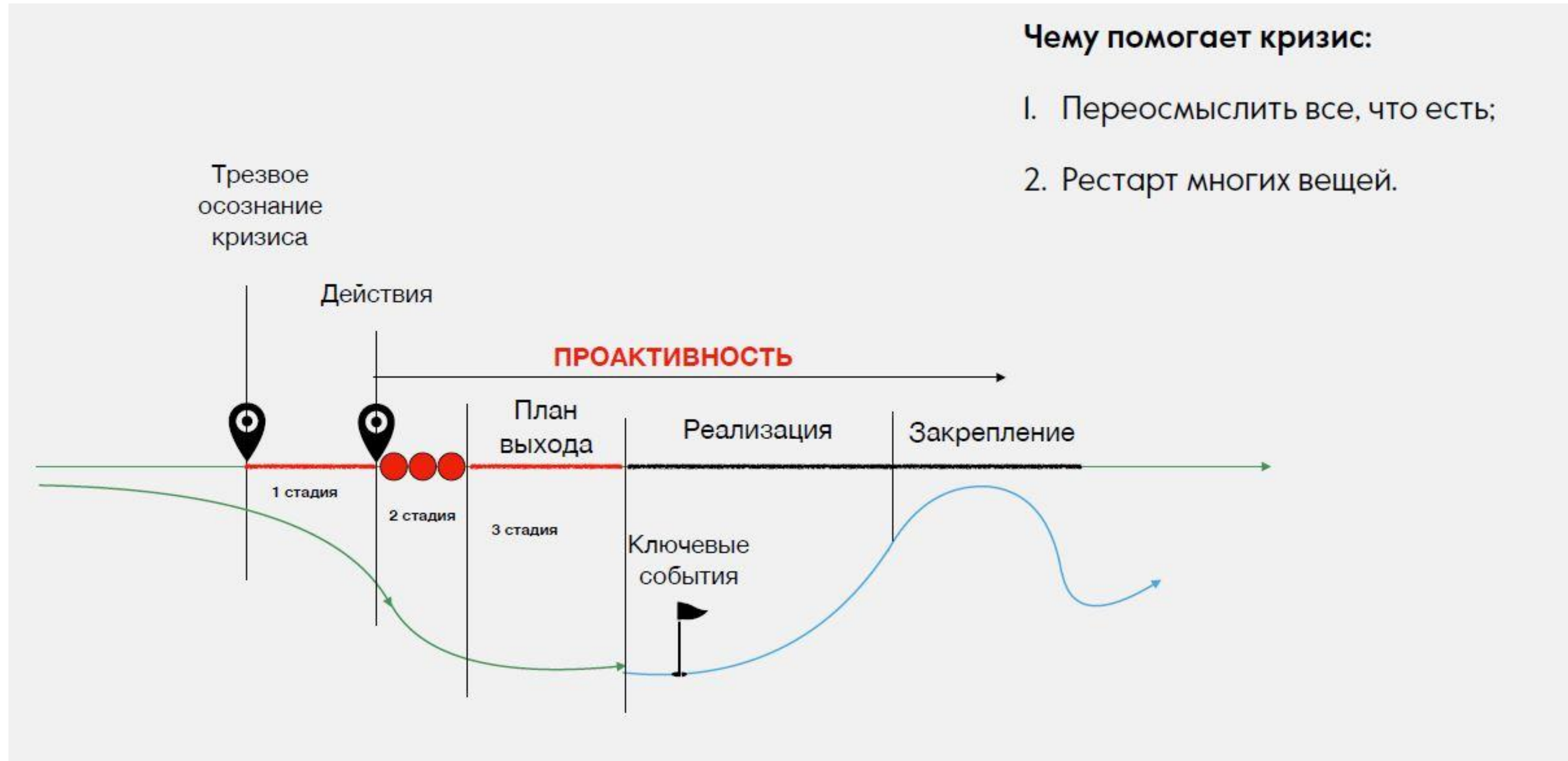
Что такое кризис?



О кризисе.

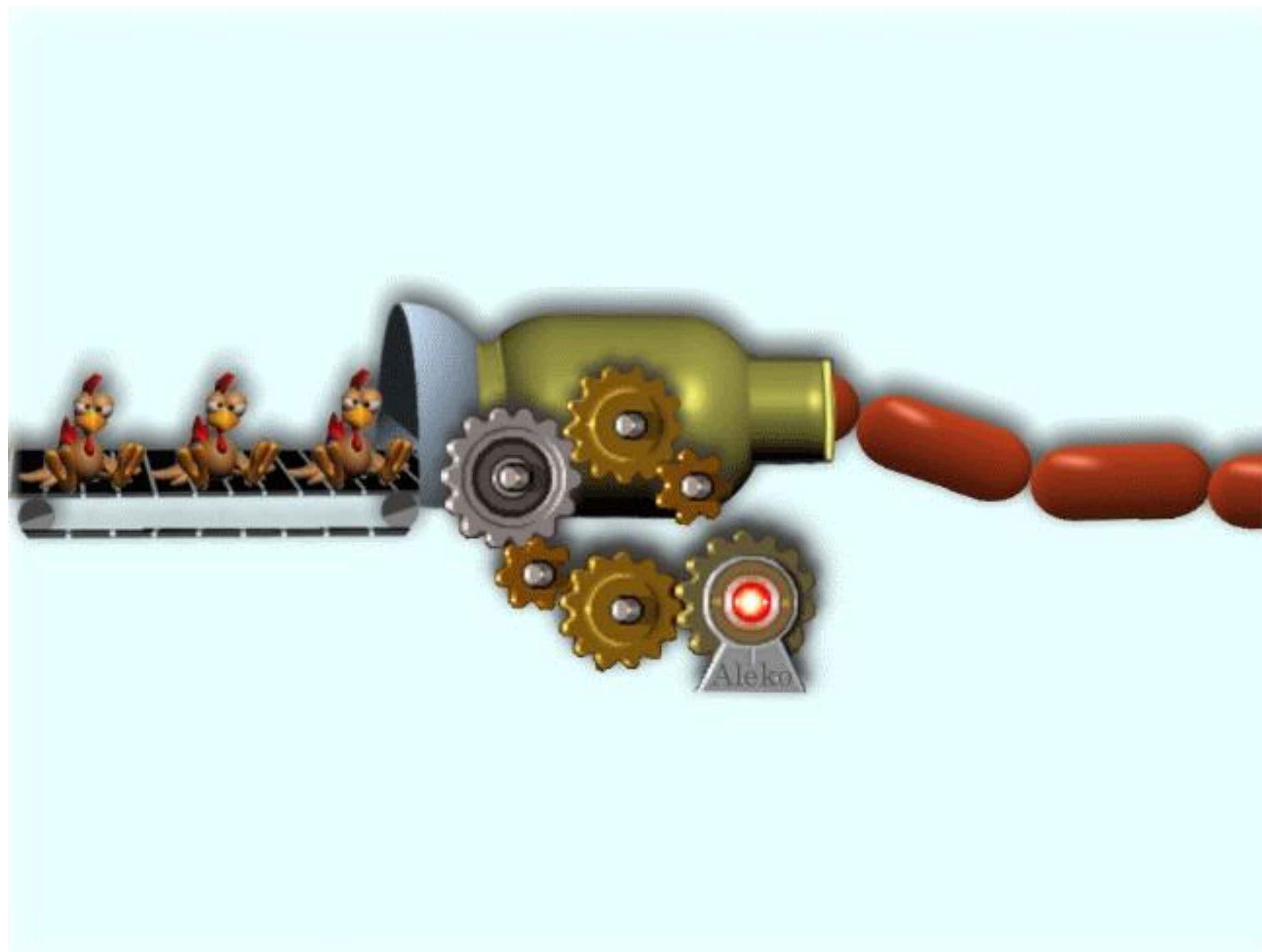


О кризисе.



Самая важная концентрация руководителей в бизнесе в данный момент:

1. Ресурсах: сотрудники, договоры с продавцами, поток звонков покупателей.
2. Технологиях работы с клиентами: конверсия от звонка во встречу, конверсия от договора в сделку, конверсия реализации договорных объектов.
3. Результаты: финансы, сделки, авансы, средний чек, количество сделок на агента.



Ресурсы.

1. Отток персонала.
2. Отток объектов из базы агентства.
3. Поток звонков – увеличился или остался на том же уровне.

Наши меры:

1. Увеличение набора и адаптация сотрудников.
2. Изменение процесса обучения.
3. Поддерживающий менеджмент.
4. Упаковка рекламного контента.

Технологии.

1. Несоответствие агентов вызовам времени.
2. Низкая клиентоориентированность.
3. Низкая мотивация на саморазвитие.
4. Старые методы обработки клиентов не подходят.

Наши меры:

1. Обучение для всех категорий сотрудников оффлайн тренировки новым скриптам, техникам.
2. Контент для клиентов, раздаточный материал для агентов и клиентов, записи на онлайн показы, консультации.
3. Работа с агентами по целям, разъяснение как зарабатывать сейчас.
4. Детальная проработка и тренировка каждого этапа.
5. Подняли min стоимость услуги до 70 000 рублей.

Результаты.

1. Количество людей ↓
2. \$ ↑
3. Сделок ↑
4. Авансов ↑
5. Средний чек ↑
6. Количество сделок на агента ↑
7. Конверсии ↑

Игроки рынка недвижимости.

Вне зависимости от кризиса, на рынке три игрока



Покупатель! Хочет купить,
но сомневается

Продавец! Хочет продать, но
сомневается



Риэлтор! Знает рынок и его
тенденции! Способен
прогнозировать!



Риэлтор! Знает рынок и его
тенденции! Способен
прогнозировать!

аякс

Эффективность скриптов.

Если вы работаете в продажах, то **самое сложное** - это вести переговоры с клиентами!

Любой кризис - это что новое:

1. Новый рынок.
2. Новые возможности.
3. Антикризисные профессионалы.

А в период кризиса – клиенты очень нестабильны!

И если им кто-то и нужен, то только профессионал!

А такого профессионала нужно готовить по эффективным алгоритмам – скриптам.



Подготовьтесь к неизвестному...

1. План действия каждого сотрудника.
2. План работы каждого подразделения компании.
3. План работы офисов-продаж.
4. План рекламного продвижения.
5. Стратегия по набору персонала, адаптации и обучению.
6. Стратегии работы с клиентами, покупатель + продавец.
7. Стратегия по оптимизации.

Спасибо!

Мастер оперативного управления

Глебова Наталья

+7918-140-3-140

Подпишись @glebova911

аякс