



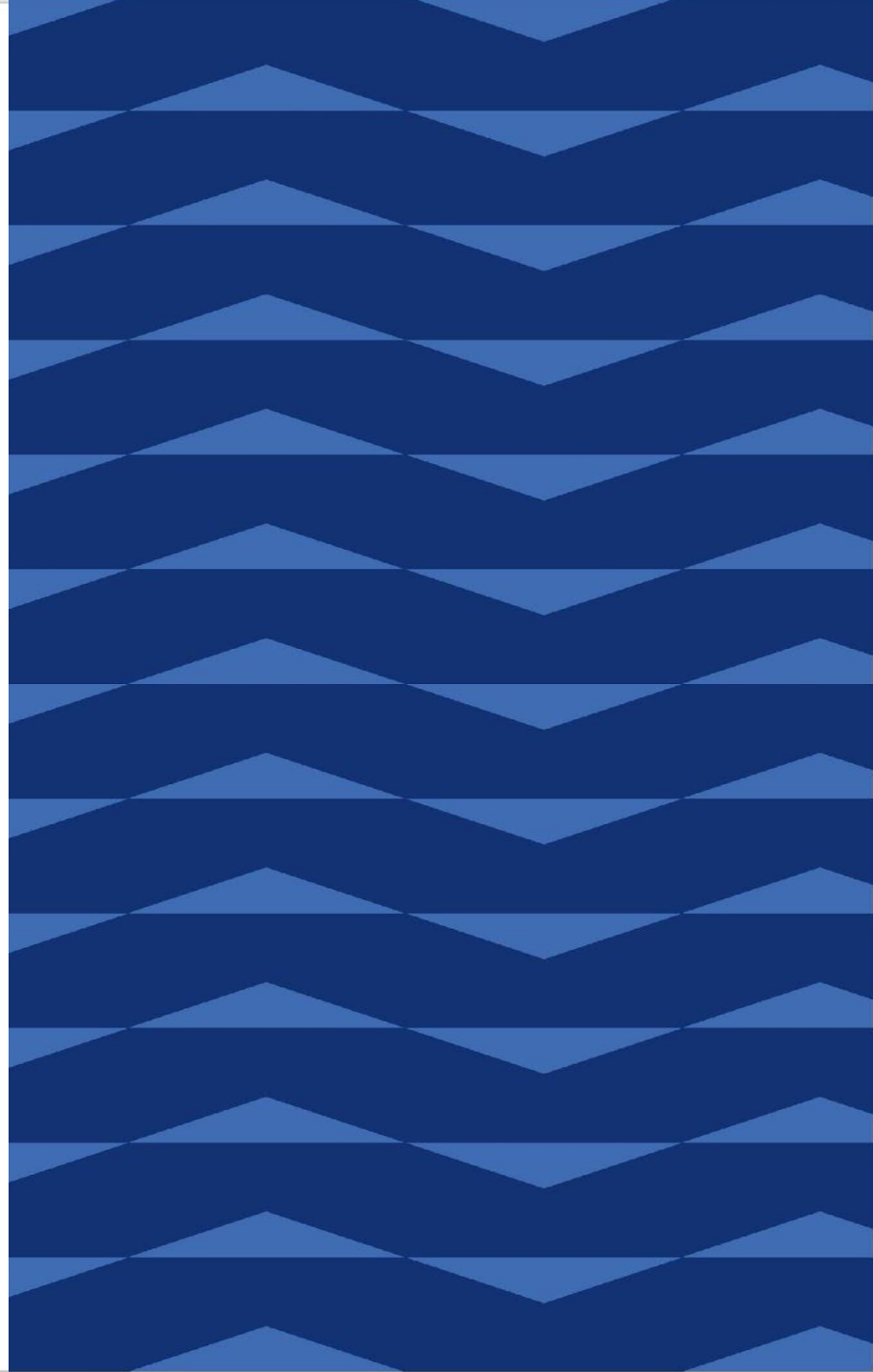
Мета

Астахова Елена Валентиновна

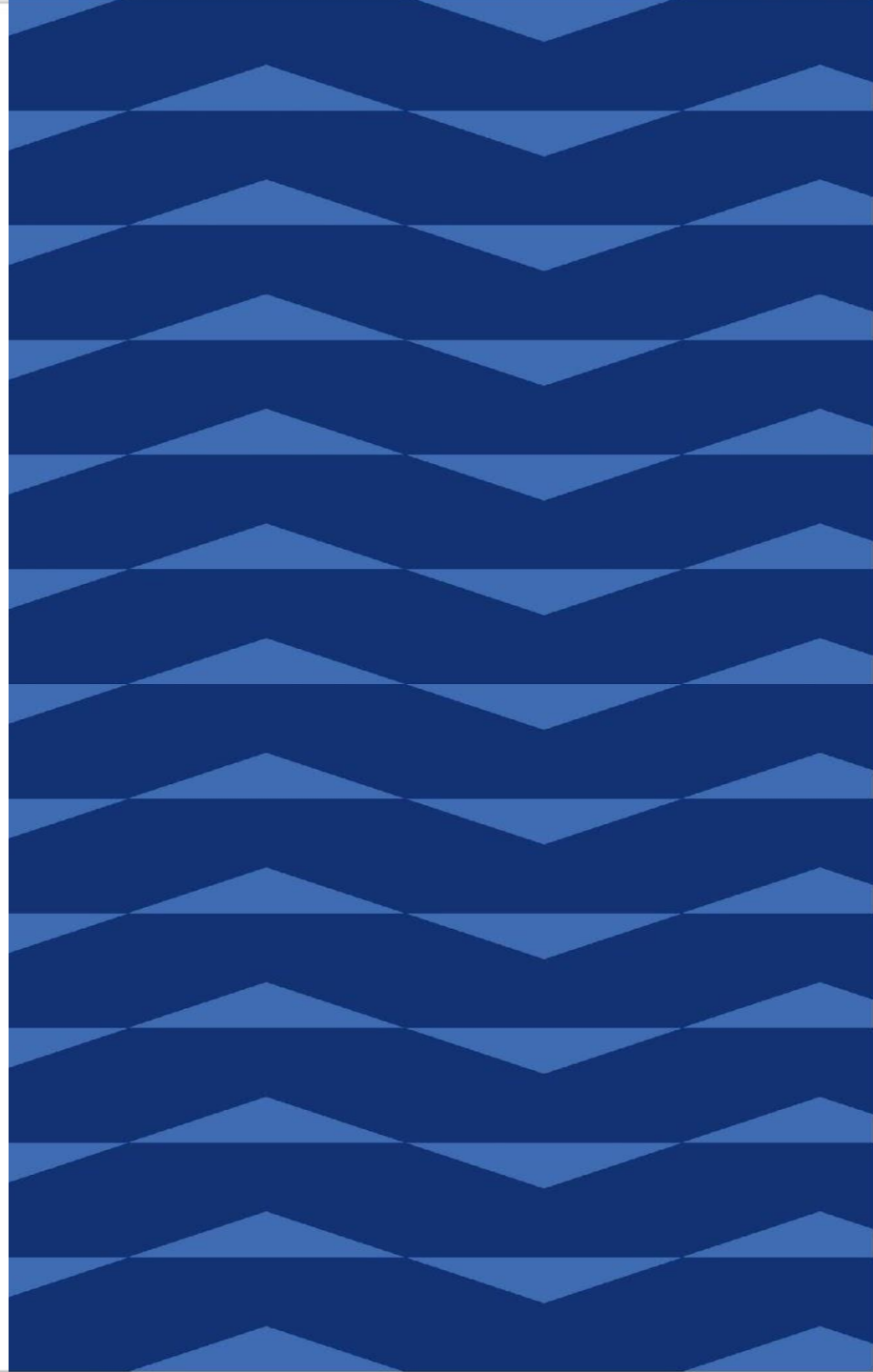
Исполнительный директор УК «Группа Мета»

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ДЕВЕЛОПЕРА: ДЛЯ ОДИНОЧНЫХ ОБЪЕКТОВ И ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ

Разница в функционале и
оперативный подход к
управлению



**Отдел продаж
у девелопера —
должен быть!**



И он может быть разным



Системный



ЖК,
3 и более
домов

Локальный



До 2-х
объектов

Структура системный






 **Ясный берег**
ОТДЕЛ ПРОДАЖ

Ясный берег
город-парк

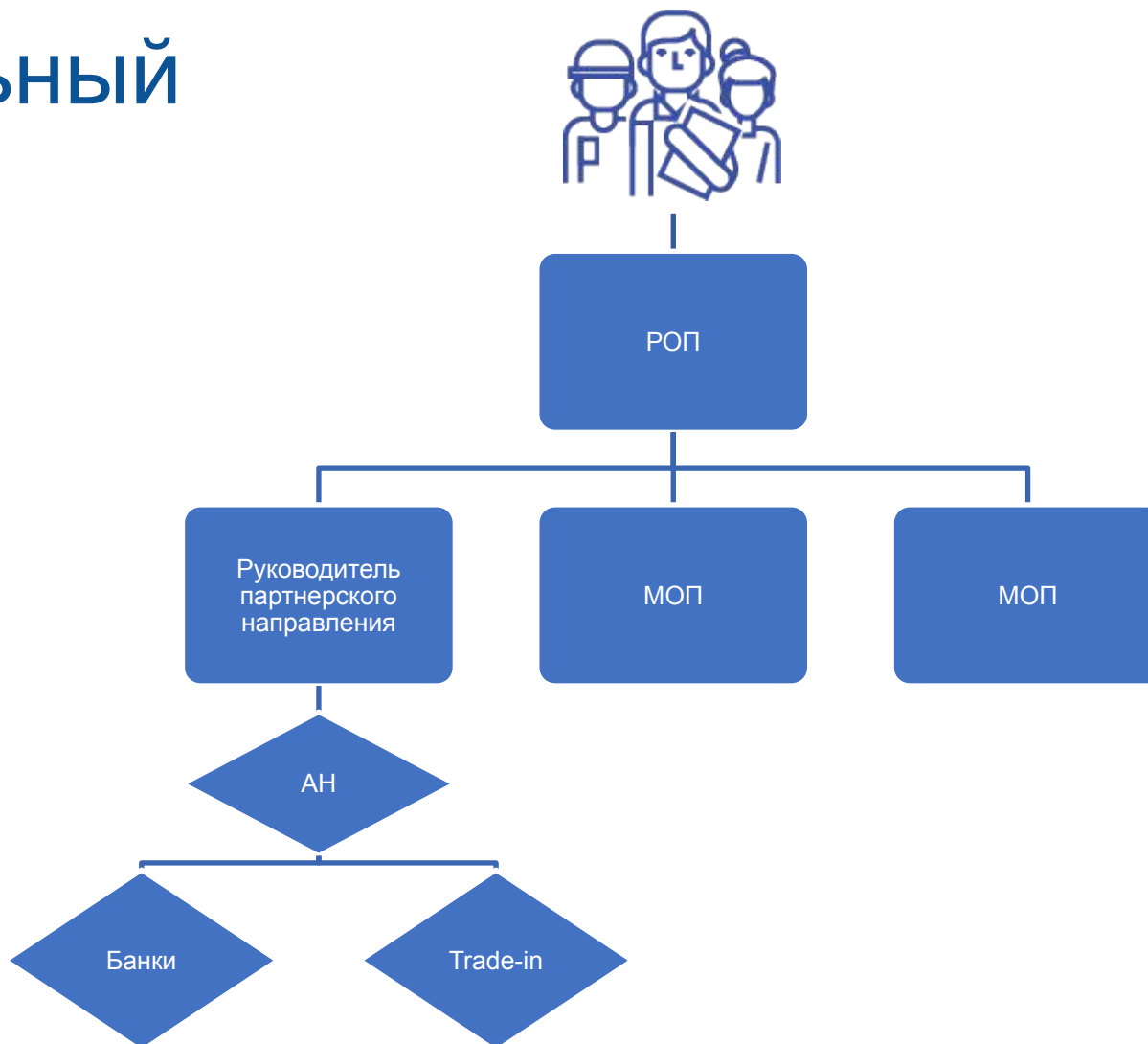
КАПИТАЛЬ
ПАО «КАПИТАЛЬ»
Финансовый партнер

Ясный берег
город-парк

Ясный берег
город-парк


Поздравляем
с новосельем!
ПОЛУЧЕНИЕ
КЛЮЧЕЙ

Структура локальный





МАЯК
ОТДЕЛ ПРОДАЖ
Режим работы:
пн-пт 9:00-18:00
сб, вс: выходной
маяк-маяк.ru 883 24 40

ЗВОНОК

МАЯК
дом на реке

Знаки дорожного указателя





ИНФРАСТРУКТУРА

- 1. Дорожная инфраструктура
- 2. Энергетическая инфраструктура
- 3. Водоснабжение
- 4. Канализация
- 5. Газоснабжение
- 6. Теплоснабжение
- 7. Телекоммуникационная инфраструктура
- 8. Транспортная инфраструктура
- 9. Инфраструктура для развития туризма
- 10. Инфраструктура для развития сельского хозяйства



Плюсы



Системный

- 24/7. Все сотрудники взаимозаменяемы
- Широкий спектр продуктов (много домов, квартир, планировок, с отделкой и без)
- Документы не теряются
- При уходе сотрудника, вы легко найдете ему замену.



Минусы



Системный

- Нет индивидуального подхода
- Высокие накладные расходы
- Клиент контактирует с двумя и более специалистами
- Высокая инертность
- Необходимость в постоянных аттестациях и проверке знания продукта
- Если в начале цепи, что-то пошло не по плану, страдает вся цепочка.



Плюсы



Локальный

- Индивидуальный подход
- “Как рыба в воде” — знает все о проекте
- Мобильность — при резкой смене парадигмы, легко ориентируются



Минусы



Локальный

- Один заболел, второй в отпуске, работать некому
- Потеря клиента, личная симпатия может привести к фокусу на одном клиенте. тогда как другой остался не удел
- Документы теряются, в режиме многозадачности



Подбор персонала



Системный

Системный подход, алгоритмы, скрипты и желание!

Лучший продажник = «Аналитик»



Следую за
бизнес
процессом



Подбор персонала

Локальный

Индивидуальный подход, развитая эмпатия.

Лучший продажник = «Эмпат»



Узнал, что ваш кот любит встречать первые лучи солнца, подобрал квартиру с окнами на восточную сторону



Мотивация



30/70 vs. 50/50



Ошибки



- В подборе персонала (психотип, мотивация и т.д.)
- Накладные расходы (для локальных)
- Обучение



Спасибо за внимание!

Как продаём, мы рассказали, а что
именно — можно посмотреть на
нашем сайте **groupmeta.ru**

