

**Технологии self PR агентов по загородной
недвижимости в Америке и Европе.**

**Как использовать зарубежные технологии для
увеличения продаж?**

Здравствуйте!

Татьяна Петухова -

генеральный директор
строительной компании
WERKHAUS

www.wkhs.ru



**WERKHAUS**

FEE ДЕВЕЛОПМЕНТ

Посёлки с “нуля” и “под ключ”. Перезагрузка коттеджных посёлков.

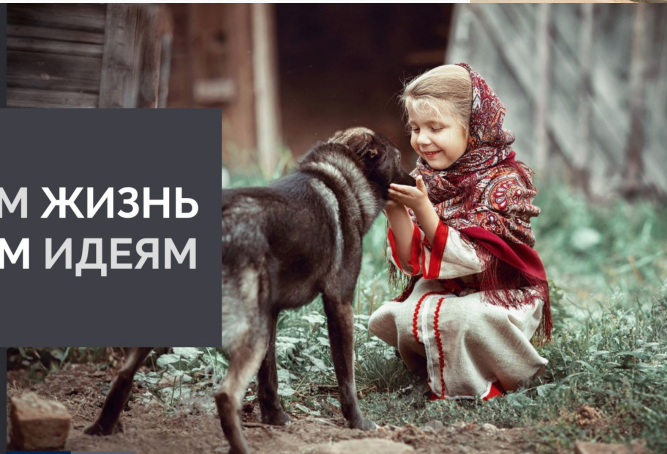


**МЫ СОЗДАЕМ
ПРОСТРАНСТВА**



ОЖИВЛЯЕМ ТЕРРИТОРИИ

**ДАРИМ ЖИЗНЬ
ВАШИМ ИДЕЯМ**

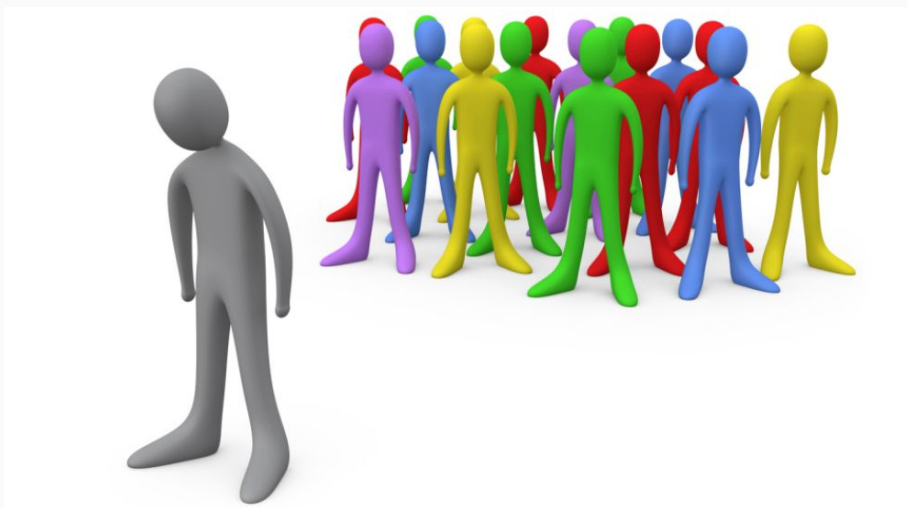


Проблемы современных АН

- Нет PR стратегии
- Нет техник удержания и возврата клиентов
- Большинство ещё не работают с CRM системами
- У агентов нет регламентов и стандартов поведения с клиентами
- Не проводится автоматизация
- Нет интеграции с крупными структурами : банками, госорганами, девелоперами
- Нет системы отбора и обучения кадров
- Нет нормальных сайтов , нет мобильных версий
- Нет единой системы ценообразования

Статистика

90% агентов недвижимости в России вообще не используют SELF PR, либо используют отдельные его (как правило, устаревшие) инструменты.



Классические способы PR для агента недвижимости (must-have)

- Личный сайт, продающий лендинг или блог
- Объявления об услугах на Интернет-досках объявлений
- Консультация на форумах, порталах, экспертных сайтах в качестве эксперта
- E-mail или Push-рассылка
- Развитие личного профиля в соцсетях Facebook, Вконтакте, Одноклассники, Инстаграмм
- Контекстная и таргетированная реклама
- Имиджевые или экспертные статьи в местных СМИ, порталах, сайтах
- Видео-ролики с полезными советами на YouTube

Повышение личных продаж

1. Изучать современные техники продаж
2. Уделить отдельное внимание методам удержания и возврата клиента
3. Автоматизировать продажи
4. Подписаться на успешных агентов и применять их опыт self PR и продажи объектов

Рекомендую: американский риэлтор @fredrikeklundny , испанский риэлтор @pavelfromspain , @kvartiry_krasnodar , @sochi_rodina , @ivitrina.kz , @loft_groups , российский риэлтор @sochi_luxury_house

Опыт Европы, Америки и ОАЭ

1. Я собрала данные по Испании, Италии, Швеции, ОАЭ (за компанию), Австрии, США,
2. Выбрала лучшие, заслуживающие того, чтобы взять их на вооружение, методы
3. Предлагаю не копировать их, в виду имеющейся специфики, но вдохновиться на создание собственных методов



ИСПАНИЯ

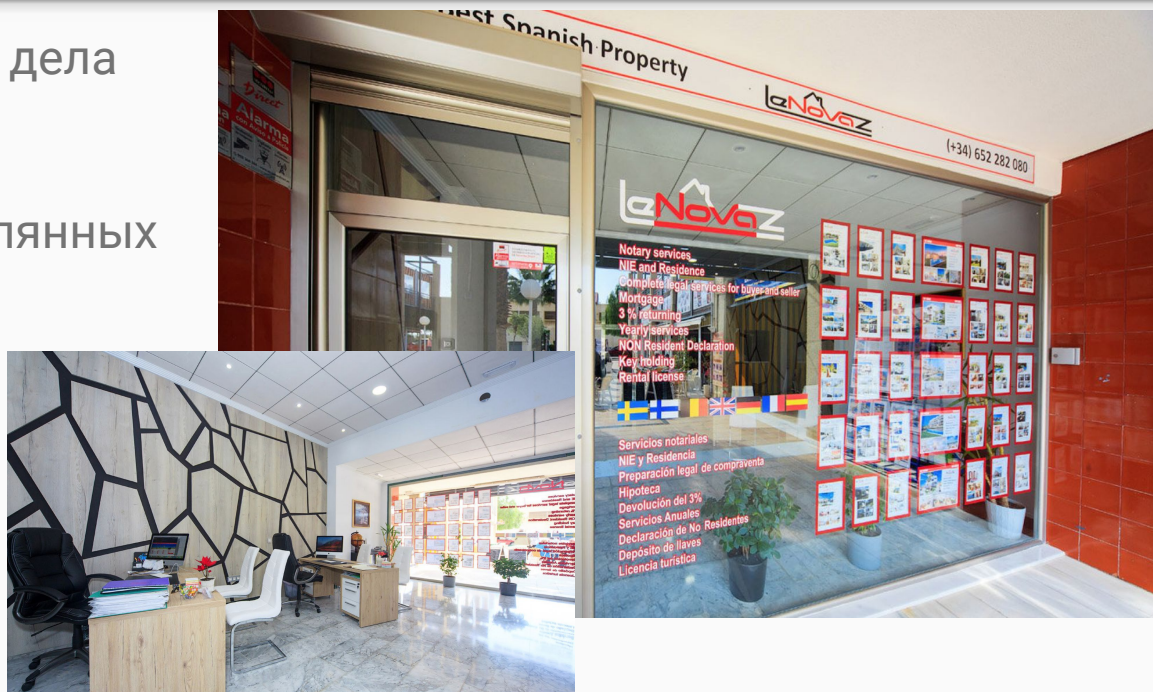
ЧТО ВЗЯТЬ?

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

✓ Размещение объектов в стеклянных паспорту у входа в агентство

✓ Интерьерные решения внутри офиса агентства

✓ Видеокаталог



ИТАЛИЯ

ЧТО ВЗЯТЬ?

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

- ✓ Размещение экспертных статей в местной газете
- ✓ Размещение визиток в местных супермаркетах
- ✓ Ведение собственных влогов на Youtube, особенно, в случае работы с “видовыми” объектами



Франция

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы: ???

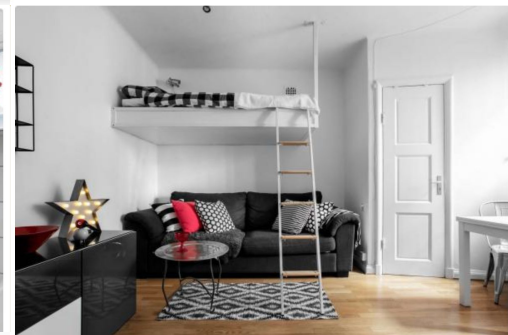


ШВЕЦИЯ

ЧТО ВЗЯТЬ?

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

✓ Профессиональное оформление подборки квартир, высылаемых клиенту на почту (в виде КП или презентации)



ШВЕЦИЯ

ЧТО ВЗЯТЬ?

Рекомендую использовать
удобную, красивую программу
с готовыми шаблонами:

www.wilda.ru

За минимум времени - максимум
красоты.

Товары/услуги

Товар/услуга



Опишите ваш товар или
услугу в виде выгоды для
клиента

Товар/услуга



Опишите ваш товар или
услугу в виде выгоды для
клиента

Товар/услуга



Опишите ваш товар или
услугу в виде выгоды для
клиента

Чехия

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

✓ Порталы, которые пишут о жизни и недвижимости в этой стране на русском языке (PRINE.RU)

✓ У большинства местных агентов есть собственные сайты



Австрия

ЧТО ВЗЯТЬ?

- ✓ Русскоговорящий гид рекомендует риэлтора
- ✓ Персонал отеля рекомендует риэлтора
- ✓ Классификатор сертифицированных риэлторов
- ✓ У брокера был значок “Я риэлтор”



ОАЭ

ЧТО ВЗЯТЬ?

1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

✓ Встреча в аэропорту русских туристов, вручение сюрприза с вложенной визитной карточкой

✓ Агенты стоят с электронным табло с бегущей строкой про продажу апартаментов



1. Особенности риэлторского дела
2. Ключевые методы:

✓ Табличка на столике в кафе “Я риэлтор!

Задай мне любой вопрос”

✓ Магнит с контактами и рекламой на авто

✓ День открытых дверей для показа объекта

✓ Различный “мерч”: футболки, сувениры

✓ Письма- внимание всем клиентам на праздники



Спасибо за внимание!

Татьяна Петухова

генеральный директор ООО “Веркхаус”

www.wkhs.ru

 [wkhsru](https://www.instagram.com/wkhsru)

E-mail: t.petuhova@wkhs.ru

8 /926/ 007 - 01 - 55

 [tati.lifeblog](https://www.instagram.com/tati.lifeblog)

