

Лайфхак

Как сделать самую трудную часть работы чужими руками

Секция

«Информационные ресурсы и технологии на рынке недвижимости»

**Должно ли агентство
недвижимости
продавать новостройки?**

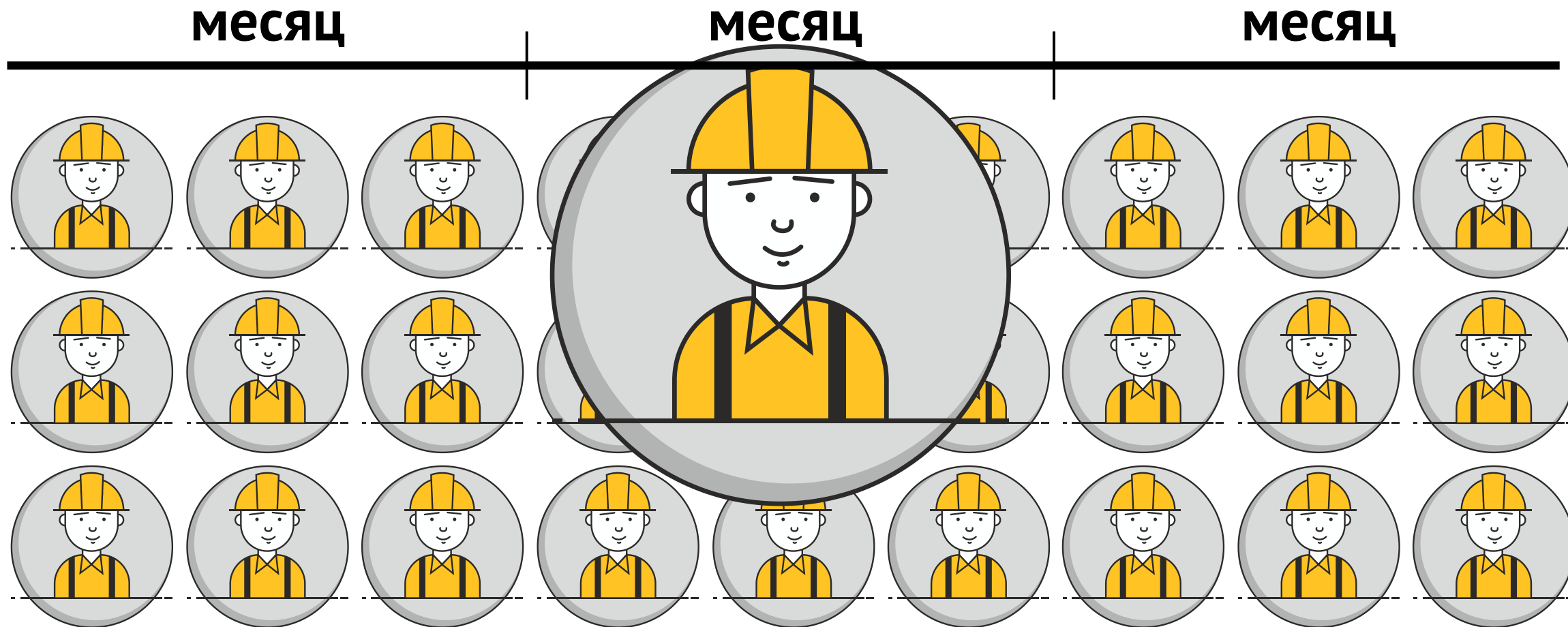


Решено: я продаю новостройки!

Кто этим займётся?

Все мои риелторы, или отдельные выделенные сотрудники?

Как выстроить отношения с застройщиками?



План развития отдела по продаже новостроек

План развития отдела по продаже новостроек

**Нанять и обучить
менеджера по работе с
застройщиками**



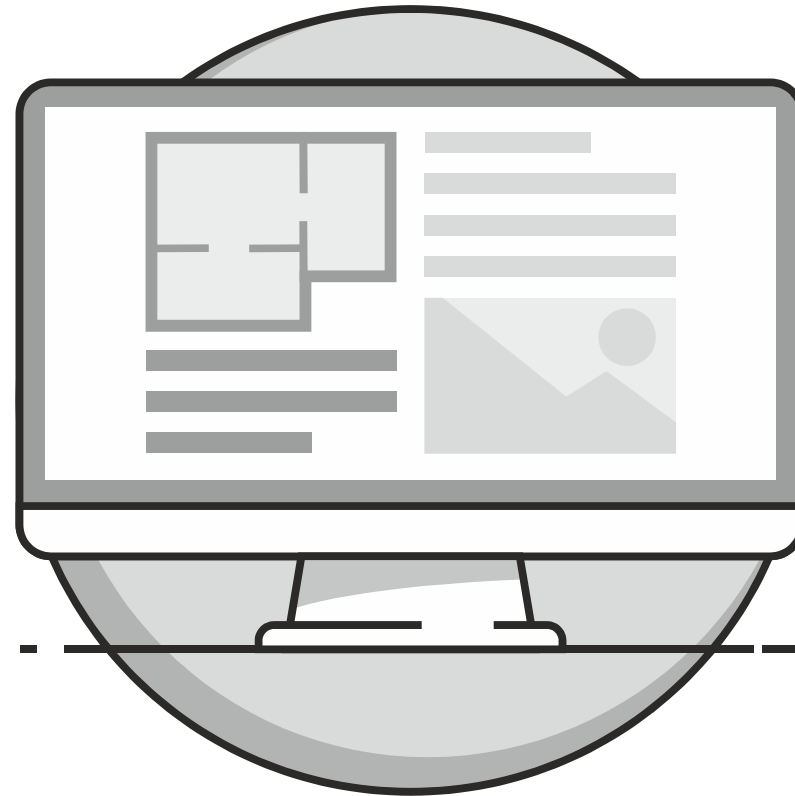
План развития отдела по продаже новостроек

Заключить договоры



План развития отдела по продаже новостроек

Подготовить базу ЖК



План развития отдела по продаже новостроек

**Подготовить базу
регламентов работы
застройщиков**

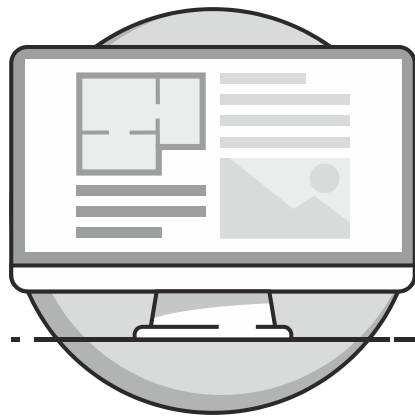
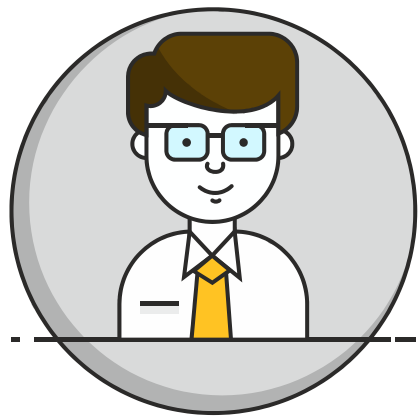


План развития отдела по продаже новостроек

Обучить своих агентов

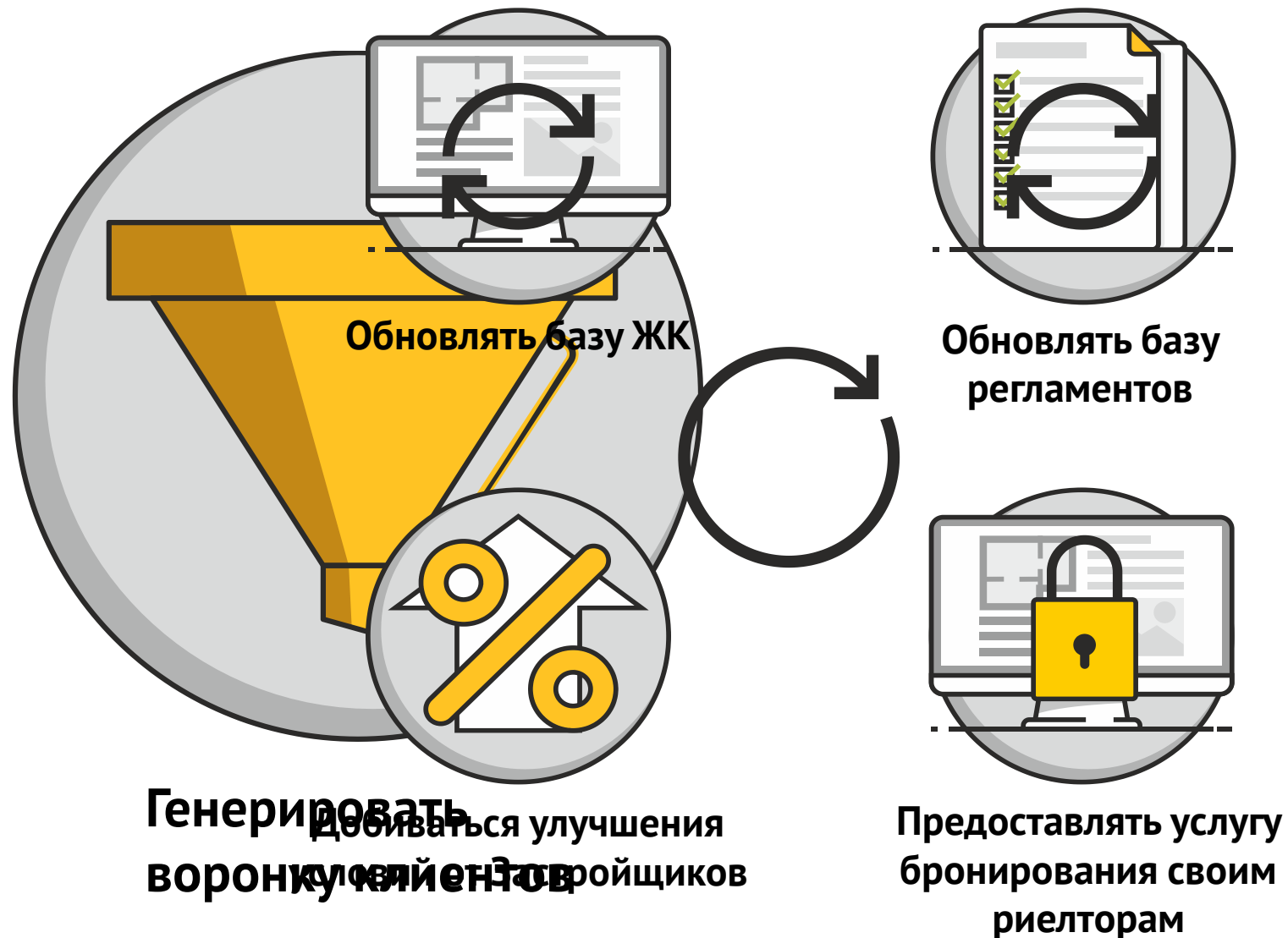


План развития отдела по продаже новостроек



План работы отдела по продаже новостроек

План работы отдела по продаже новостроек



Было бы неплохо, если бы кто-то взял на себя эту работу?



**Что нужно, чтобы у вас было
электричество?**

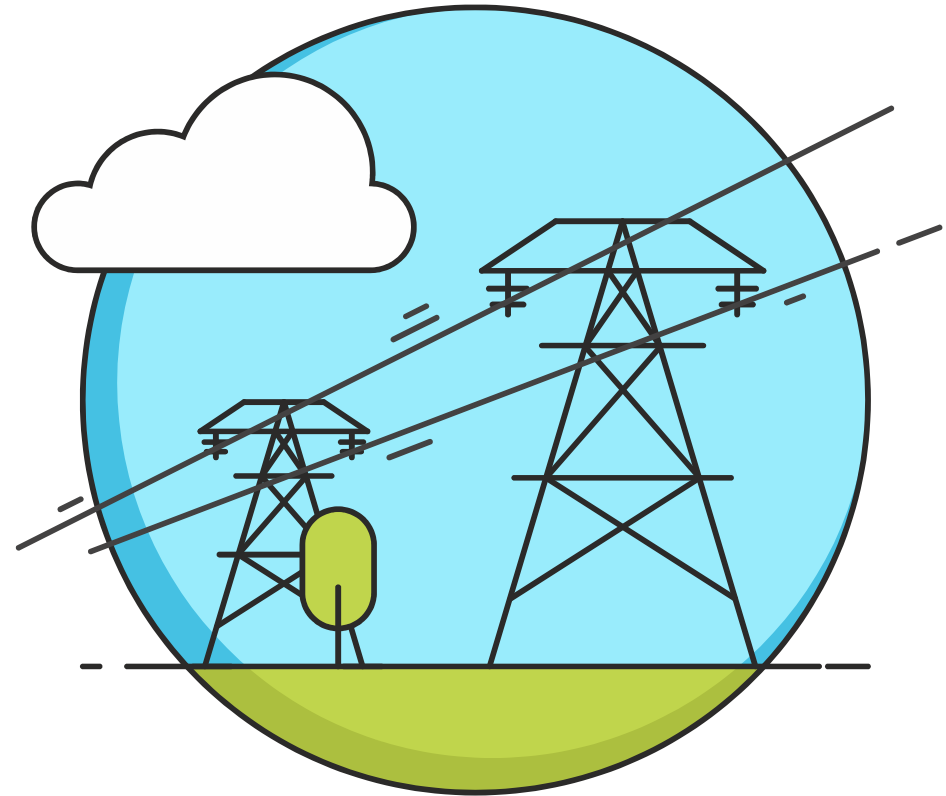
Что нужно, чтобы у вас было электричество?

Энергия



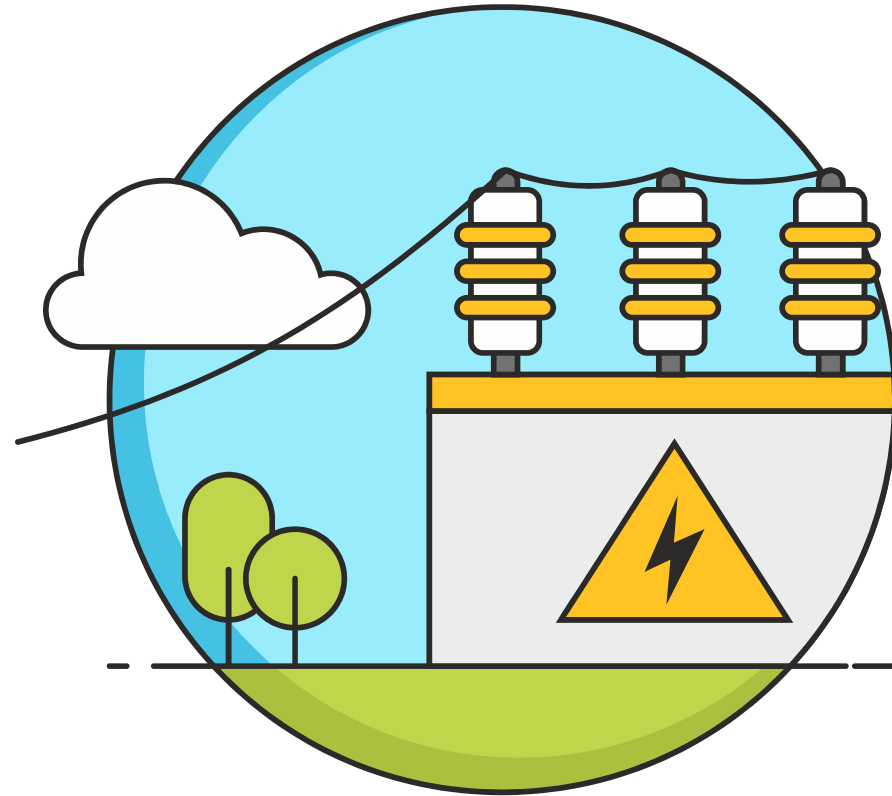
Что нужно, чтобы у вас было электричество?

**Линии
электропередач**



Что нужно, чтобы у вас было электричество?

Электростанция

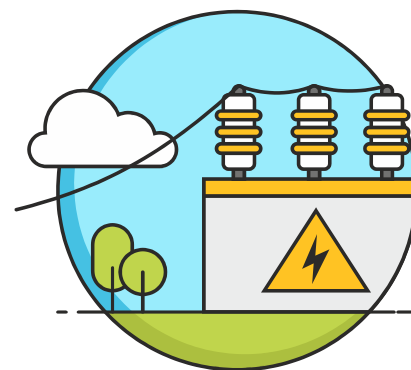
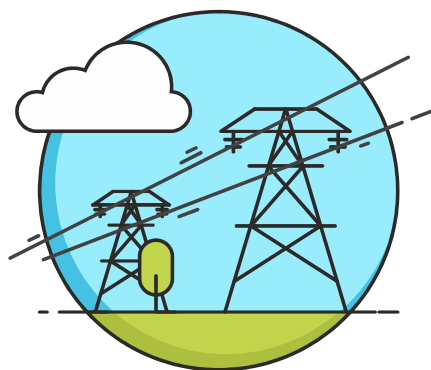


Что нужно, чтобы у вас было электричество?

**И тогда
электричество
появится у вас в
офисе**

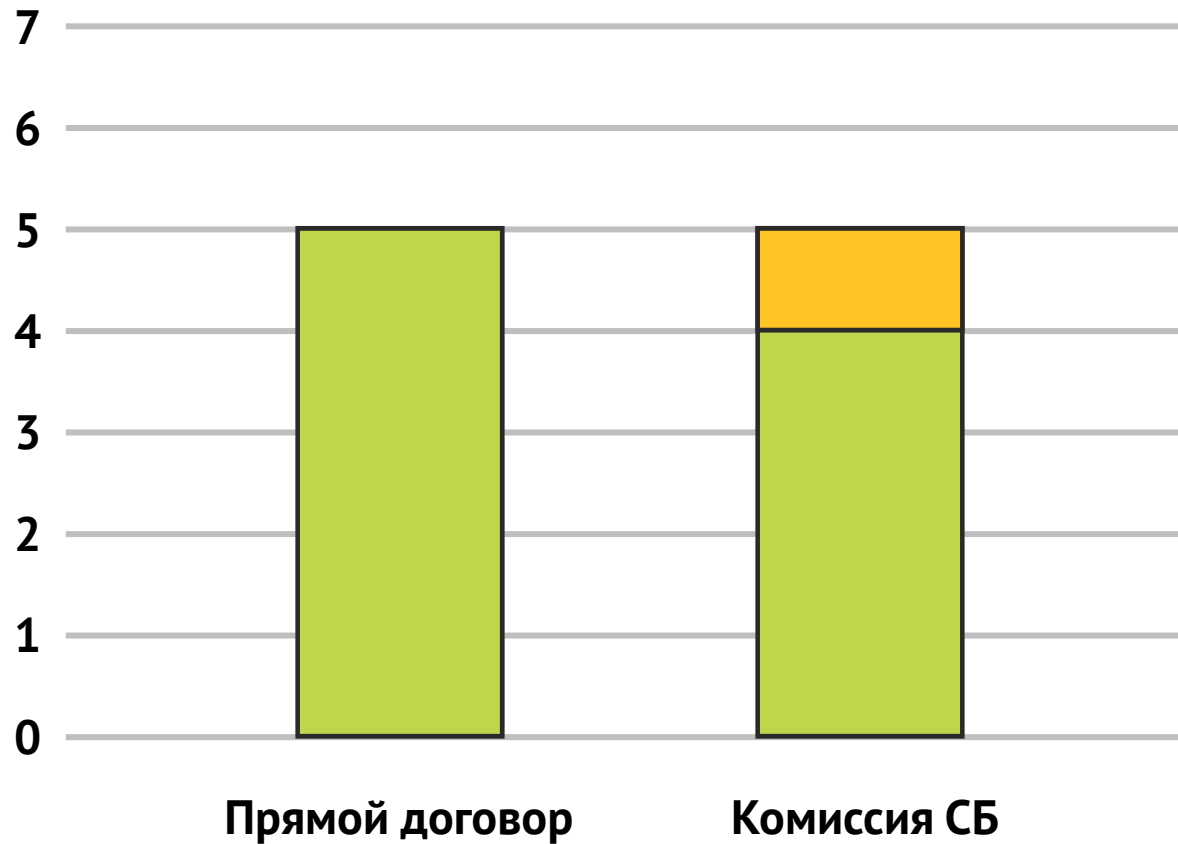


Что нужно, чтобы у вас было электричество?

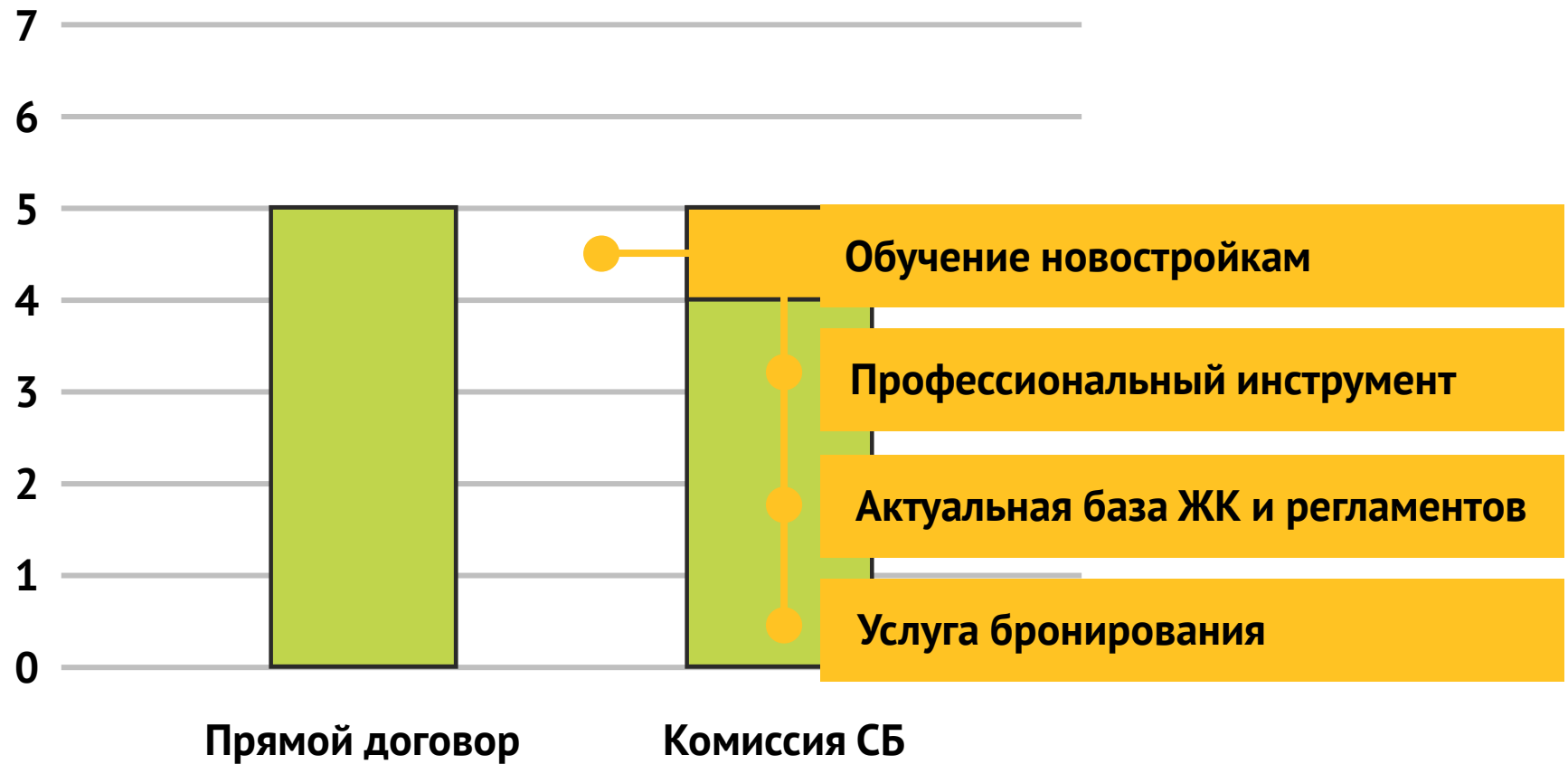


**Представим себе идеальную
систему бронирования,
которая работает на аутсорсе**

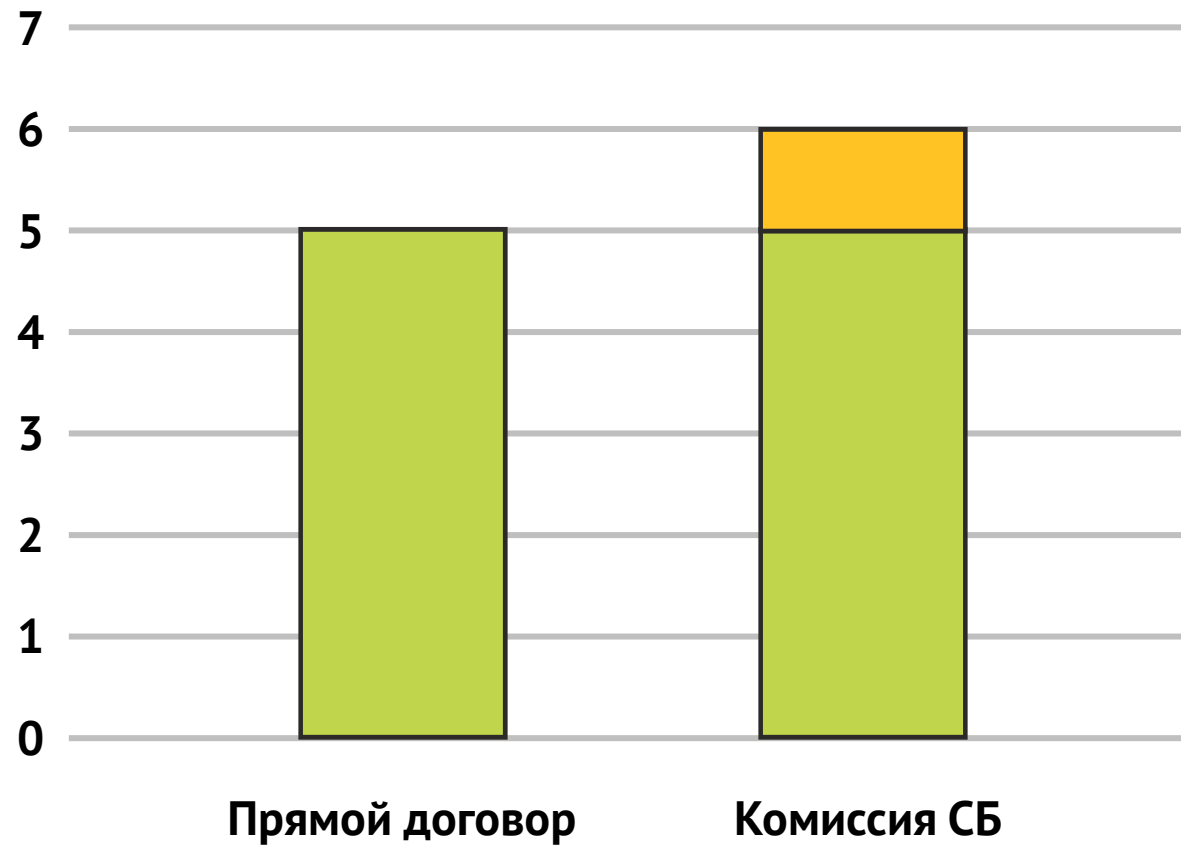
Представим себе идеальную систему бронирования, которая работает на аутсорсе



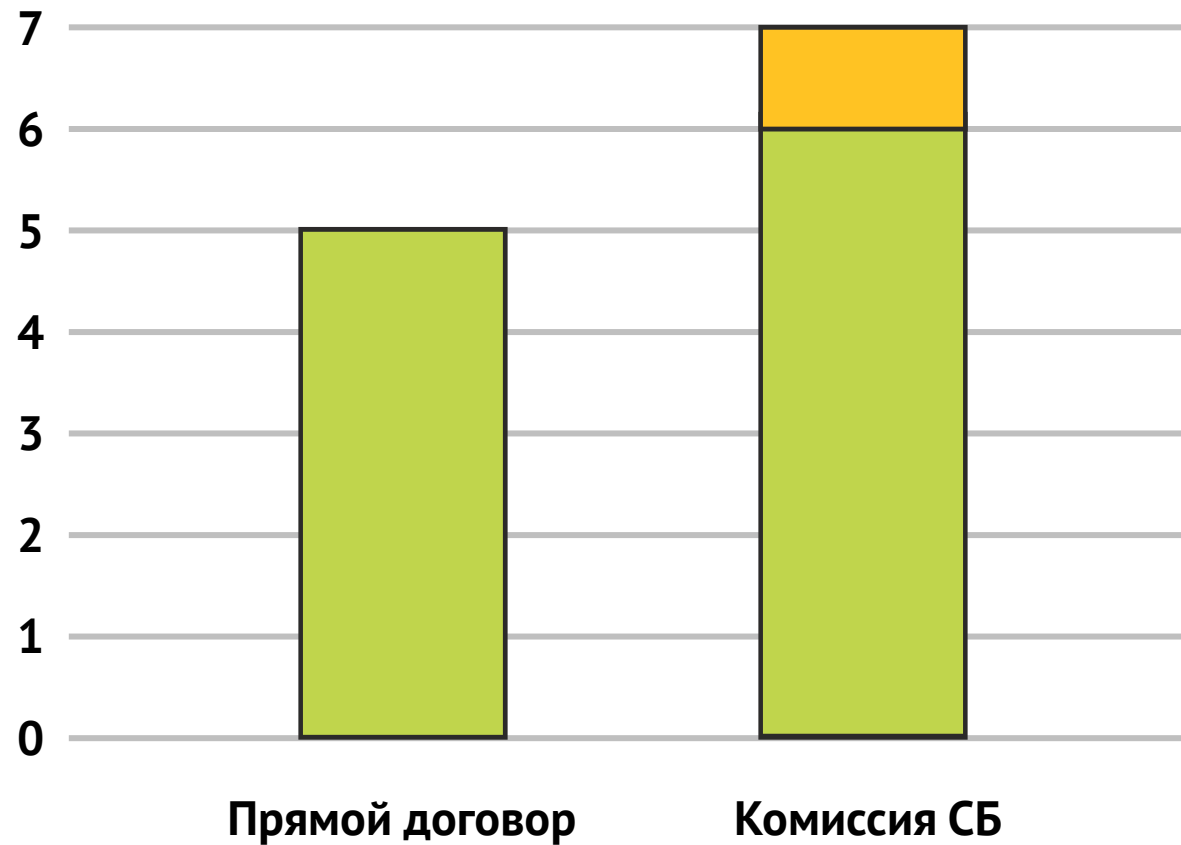
Представим себе идеальную систему бронирования, которая работает на аутсорсе



По мере роста количества клиентов ваша комиссия становится не меньше, чем при работе напрямую



А после выхода на максимальные объёмы
– даже больше!



Спасибо!