

# Как повысить количество заявок риэлтора на 42%

Создать поток заявок и повысить свою узнаваемость  
Лифт, записная книжка и контент

# SHASHIMOV GROUP





# Александр Шашимов

## Проекты

1. Основатель агентства недвижимости **Ананас** в западном Мурино
2. Издатель журнала **Муринец** с охватом около 60 тысяч человек
3. Создатель сервиса биографии домов **Муринодом.рф**

# Как создать поток заявок и повысить свою узнаваемость?

1. Оценить текущее положение, стоимость вашего риэлторского бренда
2. Набирать очки узнаваемости: публикациями, отзывами, статьями, выступлениями на конференциях
3. Писать просто, чтобы было легко понять вас
4. Не зацикливаться на курсах и тренингах, важнее — отзывы



# Записная книжка. Собираем всё, что разбросано

1. Сохранять все необходимые номера
2. Использовать сервис автоматического обзвона «Звонопёс»





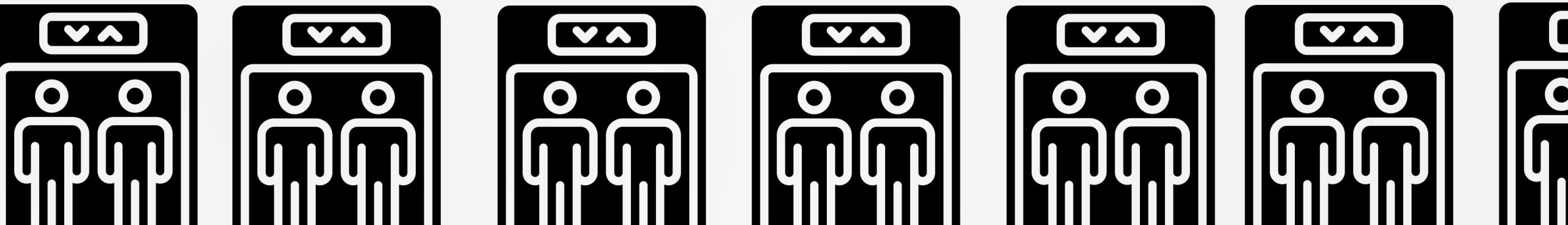
## Лифт. Как донесем информацию до тех, кто не в курсе?

Формулируем историю на 30 секунд, которую можно успеть рассказать, пока едешь в лифте



# Что должна содержать презентация в лифте?

1. Идею продукта, услуги или вашего дела
2. Как можно это использовать
3. Какая выгода для пользователя



# Работа на личным торговым предложением — ЛТП



1. Почему вы лучше продадите квартиру, чем другой агент?
2. Зачем покупать новостройку с вами, а не с сотрудником крупного агентства?

**Пример:** Продавая с моей помощью, вашу недвижимость увидят 125 000 чел. в сутки. 900 моих партнёров приведут клиентов прямо к порогу вашей квартиры.



# Сервисы, которые необходимо внедрить в работу

1. Socpower — автоматически уделяет внимание вашим друзьям в ВК
2. Senler — сервис для создания рассылок



Обязательно внедрите все сервисы, о которых вы узнали.  
Уделите день, два, неделю, чтобы разобраться

Напишите, если хотите получить  
более полную инструкцию

Моя страница в ВК: [vk.com/shashimov626](https://vk.com/shashimov626)