

ЦКН — Нижний Новгород

Аренда коммерческой недвижимости
Особенности работы в CRM



Центр Коммерческой Недвижимости — Компания №1 по аренде коммерческой недвижимости в Нижнем Новгороде.

Компания была образована в 2003 году как профильное агентство недвижимости

Вот уже 13 лет мы специализируемся на аренде и продаже коммерческой недвижимости в Нижнем Новгороде и области. У нас отличная команда из 50 сотрудников.

Специалисты компании оказывают профессиональные услуги по сдаче в аренду и продаже нежилых помещений. На сайте компании представлено более 3500 объектов и более 5000 заявок на поиск помещений для бизнеса. Информация актуальна и обновляется каждый час.

Основные принципы работы компании.

- Максимальное количество предложений
- Открытая база данных (адреса, контакты)
- Конкурентная среда внутри компании.
- Не работаем с другими агентствами
- Вся работа фиксируется в CRM. Отсутствие работы в CRM, отсутствие работы совсем.
- Четкие правила работы. Большая часть правил, принимается сотрудниками.
- Взаимодействие через CRM

Особенности рынка аренды коммерческой недвижимости

Арендатор (заказчик)

- Имеет необходимость в помещении для своего бизнеса.
- Цель – найти оптимальное помещение, по минимальной цене
- Готов к сотрудничеству, при этом продолжает искать сам.
- Готов оплачивать услуги, при необходимости.

Арендодатель (собственник)

- Имеет необходимость сдать помещение по максимальной цене, на длительный срок.
- Собственнику все равно кто приведет арендатора.
- Готов оплачивать услуги (100%, но будет стремиться к минимуму)

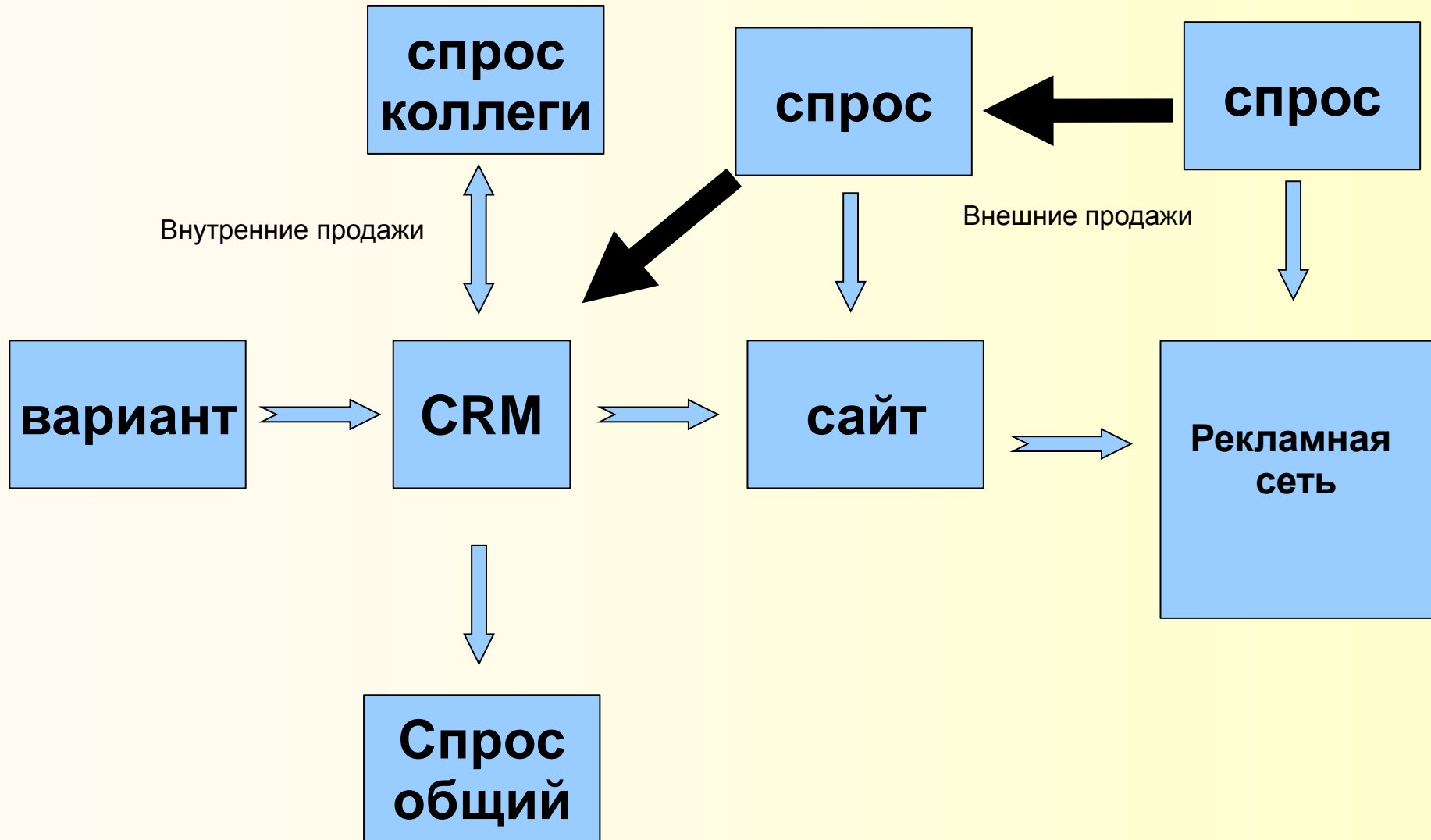
Задачи которые решаются с помощью CRM

- База клиентов
- База объектов
- База заявок
- ДСП(для служебного пользования)
- Система ручных и автоматических задач .
- Резерв
- Аналитика и контроль
- Связь с сайтом.

Кодекс (основные моменты)

- Кто первый внес того и тапки.
- Стандарт объекта, есть возможность забрать объект, внесенный не по стандарту.
- Каждый специалист, работая с любой заявкой, или объектом обязан добавить информацию, если не актуально отправить в резерв.
- Заявки общие, кроме первых 48 часов
- Есть возможность блокировки 2-х своих заявок.
- Договор с собственником, можно подписывать не сразу.
- Если договор с собственником не подписан в течении 3 месяцев
- Если договор с собственником подписан на 50 %, можно перезаключить шаг 25%

Система продаж



Контроль

- Вся работа отражается в БД. Видно кто кому и зачем.

Оцениваем четыре основных параметра

1. Оборот — факт

предпродажные действия.

2. Заявки

3. Варианты

4. Поездки

- **Дебиторка** – 1 и 15 числа каждого месяца, сотрудники сдают информацию о ожидаемых деньгах и планируемых сделках. Если дебиторка не сдана, сотрудник отключается от базы.

Контакты

Email – 130361@c-nn.ru

Тел. 8-920-253-03-61

Skaype – jeff-lashmanov

Приглашаем к сотрудничеству

<http://www.c-nn.ru/ckn>