



Опыт создания и использования IT-инструментов для скоростных продаж недвижимости

#выгода #сервис #гарантии

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ**  
в сфере права, недвижимости,  
ипотеки и оценки

197198, Санкт-Петербург, Большой пр., П. С., д. 18  
тел./факс +7 (812) 718-69-69  
[www.jurinfo.com](http://www.jurinfo.com)

# КТО Я ТАКОЙ



- **Михаил Александрович Марченко**
- 20-летний опыт создания IT-инструментов на рынках недвижимости России и США
- 10-летний опыт работы в управлении коммерцией и финансами европейских компаний
- MBA, PMP

## Вопросы для обсуждения

- Для чего и как используются IT-инструменты в риэлторских компаниях ?
- Какие условия должны быть созданы для их успешного применения IT-инструментов?
- IT-инструменты ЮРИНФО, в том числе применительно к межрегиональным сделкам

# Задачи и инструменты риэлторских компаний в IT

- Управление базой клиентов, объектов и сделок.
- Управление рисками. Обеспечение прозрачности и контроль производительности труда. Контроль плана продаж.
- Представительство магазина объектов и услуг в Интернет.
- Размещение рекламы на рекламных площадках.
- Обмен информацией с клиентами и партнерами.
- Оперативный обмен сообщениями. Мессенджеры.

## Задача ЮРИНФО в 2017 г.: **ПЕРЕСТАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ В БАРДАК**

- Время – невозполнимый ресурс
- Дисциплина – основа управляемости
- Скоростные продажи недвижимости – основная технология работы
- Разделение труда на основе специализации – способ управления рисками и доходностью
- Технологические карты и чек-листы
- Контроль и самоконтроль производительности труда риэлторов
- **Все прикладные IT-инструменты – это инструменты экономии времени.**

# Взгляд ЮРИНФО на инструменты совершенствования бизнеса

## Популярные «улучшайзеры»:

- Система ключевых показателей (KPI)
- Система управления продажами (CRM)
- Бизнес-тренеры и инновационные формы проведения занятий с персоналом

## Обычные проблемы (не «улучшайзятся» почему-то никак):

- Низкие темпы продаж новостроек
- Низкое качество «холодных звонков», да и «горячих» тоже
- Ошибки при сопровождении сделок с недвижимостью и т.д.

**Вывод:** «улучшайзеры» – это всего лишь отдельные технологии, а реальный эффект дает управление и контроль их использования.

- Технологические карты бизнес-процессов, их реализация в CRM
- Целевая подгрузка новых объектов на исполнителей из парсинговых систем с учетом:
  - Территориальной специализации
  - Квалификации конкретных сотрудников
  - Наличия заявок на покупку
- Формирование аналитики для управления ценой
  - Система экспресс-анализа объекта недвижимости и прилегающей инфраструктуры
  - Формирование презентаций по объектам в продаже с учетом территориальной специализации

- Управление исполнителями сделки
  - Планирование результата
  - Ежедневная отчетность
  - Контроль данных и исполнения технологии
  - Ежедневный самоконтроль исполнителями сделки результата на основе «системы 1000»
- Система рассылок e-mail и sms
- Еженедельная отправка клиентам по email отчетов о движении по сделкам.



- Колл-центр с интегрированным потоком заявок на прозвон из CRM:
  - Формирование лидов на прозвон с учетом территориальной специализации риэлторов
  - Формирование встреч с продавцами в CRM
- Управление входящими звонками на основе виртуальной АТС:
  - Прием 100% вне зависимости от сотовой сети связи (риэлтор-стажер-секретарь)
  - Аналитика входящих звонков по сегментам рекламы
  - Аналитика эффективности рекламы по объектам
  - Использование сложных сценариев обработки входящего звонка при продаже новостроек

- Доступ в CRM для региональных партнеров:
  - мониторинг и контроль всех этапов работы исполнителей в рамках межрегиональной сделки
  - вовлечение регионального клиента в процесс подбора и снижение затрат на «холостые показы»
  - оперативный обмен информацией и постановка задач риэлтору-исполнителю со стороны заказчика
  - оперативная подготовка документов для сопровождения сделки
  - управление рисками

**СТРОЙ И ЖИВИ в Санкт-Петербурге**  
ПРОГРАММА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СДЕЛОК

**ЮРИНФО** 1992  
НЕДВИЖИМОСТЬ

**40%**  
**ЛУЧШЕЕ**  
**ПРЕДЛОЖЕНИЕ**  
РЕГИОНАЛЬНЫМ ПАРТНЕРАМ  
**ПЕРВОКЛАССНЫЙ**  
**СЕРВИС**  
ДЛЯ КЛИЕНТОВ

**WWW.JURINFO.COM**

**ЖДЕМ ВАС НА СТЕНДЕ**  
**ГК «ЮРИНФО»**

**Воспользуйтесь уникальным**  
**предложением для участников**  
**Конгресса по разделу**  
**КОМИССИОННЫХ**

**Подключайтесь к Программе**  
**межрегиональных сделок**  
**«СТРОЙ И ЖИВИ В**  
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ»**

Благодарю за внимание.

Михаил Марченко  
+7 981 7056955  
[mma@jurinfo.com](mailto:mma@jurinfo.com)