



Основные стратегии выстраивания цикла контакта при работе с клиентом

Каналы привлечения



Работа
на территории

Отложенный
спрос

Реклама (расклейка,
визитки, соц. сети,
лидогенерация и т.д).

Клиентская база
(теплый круг)

Ваш вариант

Ваш вариант

Отложенный спрос



Категории

A

B

C

Клиентская база



Цикл контакта работы с клиентом
из вашего теплого круга

10 человек могут дать **6** рекомендаций в год = **60** встреч

Каждая вторая встреча = договор

Из **30** договоров мы оформляем **25** сделок

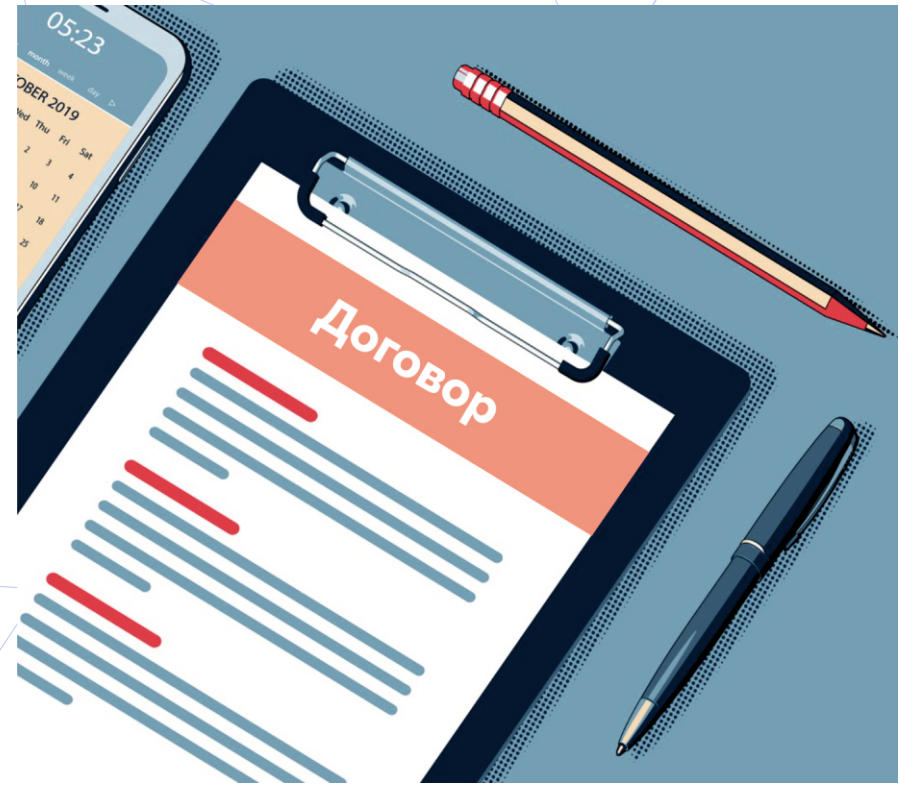
25 сделок * **50 000** комиссия = **1 250 000 / 2 = 625 000** чистой
прибыли в год или **50 000** в мес

Закрепление клиента



Классификация договоров: А, В, С

- Договор на продажу объекта
- Договор на подбор
- Брокеридж
- Юридическое сопровождение



СЕГМЕНТАЦИЯ целевой аудитории



Классификация возрастов, принятая всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ).

18-44 (молодые)

45-59 (средний возраст)

60-74 (пожилой)

75-90 (старческий)

90+ (долголетие)

У каждого сегмента есть свои потребности, требующие индивидуального подхода.

СЕГМЕНТАЦИЯ целевой аудитории



4 поколения - способ общения

Беби-бумеры - Родились до 1945 года. Любимая технология - автомобиль. Приветствуют живое общение, формальное восприятие.

Бумеры - Родились 1946-1964. Любимые технологии - телевидение. Способ общения - мобильный телефон. Личное общение - полужформальное.

Поколение X - Родились в 1965-1976 гг. Любимые технологии - ПК. Способ общения: email. Звонить только в рабочее время. Напрямую. Срочно!

Миллениалы - 1977-2000 гг. Любимые технологии - смартфон, планшет. Способ общения - СМС, мессенджеры. Веселое, неформальное. Слэнг, голосовые сообщения.

У каждого сегмента есть свои потребности, требующие индивидуального подхода.

Инструменты для работы с клиентами



- Сообщение на Email
- СМС сообщения
- Сообщение в мессенджерах
- Сообщение в соц. медиа
- ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ

Полезные сервисы:

СМС-визитка - smsvizitka.com

Рассылка на email - senpulse.com

СМС рассылки - iqsms.ru

Инструменты для работы с клиентами



Олейников Василий Петрович
Директор группы компаний "Рио-Люкс"

Выберите удобный способ связи

Whatsapp Viber Facebook Instagram Telegram Skype

Email

Сайт

Заказать звонок

+7 (912) 030-2030

Сделано на OnlineVizitka.com

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ **Рио-Люкс** **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

ОБЪЕКТ: 2 комнатная квартира по адресу: пр. К. Маркса – 12/1, 5/5, S-44 кв. м. 1 250 000 руб. состояние: отличное

	Объекты в продаже				Проданные объекты	
	1	2	3	4	5	6
Цена	1 200 000	1 220 000	1 300 000	1 360 000		
Торг	Без торга	Не берет	Пока не определен с торгом	В пределах разумного		
Адрес	Пр. К. Маркса, 14	Пр. К. Маркса, 5	Пр. К. Маркса, 12/1	Пр. К. Маркса, 14		
Общая площадь	44	41	43	43,7		
Жилая площадь	32	30	28	30,1		
Площадь кухни	6	6	6	6		
Этаж	3/5	2/5	4/5	5/5		
Состояние	Обычное состояние	Хорошее состояние. Частично остается мебель	Хорошее состояние	Хорошее сост. Частично мебель остается		
Срок экспозиции	09.04.19	05.04.19	31.03.19	25.04.		
Контактные данные	Александра 8-982-101-76-67	8-919-352-34-40 Светлана	8-908-085-06-03 Артем	8-967-867-32-61 Сергей		

Специалист по недвижимости:

Кантеева Александра, тел. 8-968-118-85-64, рекомендованная цена: 1 250 000, торг: 20 000 - 30 000 руб.



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РИО-ЛЮКС»

С нами надёжно!

ПЛАН ПРОДАЖИ И ПОКУПКИ КВАРТИРЫ



Вопрос к аудитории



**Сколько точек касания
за время работы должно быть
между специалистом по недвижимости
и клиентом?**

МИНИМУМ 10!!!



Точки касания с клиентом



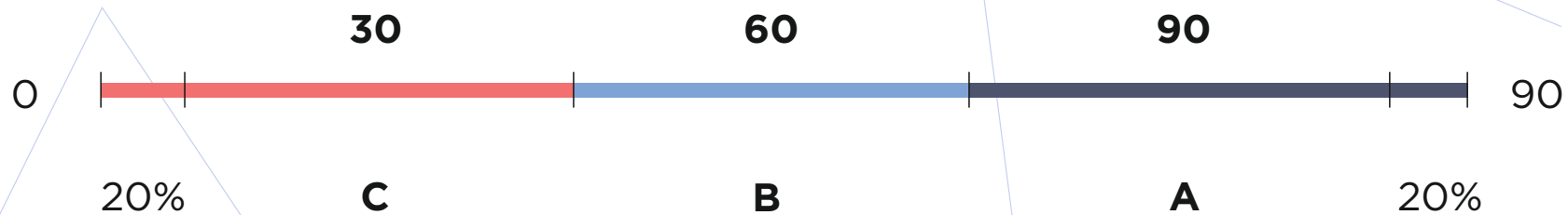
- Начало работы (знакомство) - визитка
- Презентация агента и компании
- СМА
- Знакомство с командой
- Ответы на вопросы



Жизнь клиента от 0-90 дней



Категории





- **Подписание договора - план работ по дальнейшим действиям**
- **Предпродажная подготовка объекта.**
- **Фотосессия.**
- **Подготовка карточки объекта (выбор фотографий, описание объекта, формирование рекламного объявления)**
- **Размещение наружной рекламы и публикации на порталах.**
- **Подготовка документов для продажи.**
- **Просмотры объекта и поиск покупателя**
- **Завершение сделки**

Точки касания с клиентом



Внесение аванса

Еще раз знакомим клиента с командой

Отчет о проделанной работе

(1 раз в неделю или чаще)

В каком виде?

- **Контакт при записи
на просмотр / переговоры
с покупателем**

Точки касания с клиентом



Подготовка документов и выход на сделку

Точки касания с клиентом



Сделка

Точки касания с клиентом



Благодарность за выбор компании + ОТЗЫВ

Точки касания с клиентом



Бонусы от компании

• **Обслуживание
после сделки
(поддержание контакта),
рекомендации**



Риэлторы -
бизнес зрелых людей,
который строится
на доверии!





Олейников Василий Петрович

Директор ГК «Рио-Люкс»

Магнитогорск, Челябинск, Уфа, Екатеринбург,
Самара, Надым, Южно-Сахалинск

facebook: [oleynikov.vasilij](#)

instagram: [oleynikov_vasilij](#)

e-mail: rio450458@gmail.com