

Сервисы агентства для борьбы с "левыми" сделками. Опыт Владимира и Мурома

«Никогда не идите на
переговоры с «террористами»
(М.Батырев «45 Татуировок менеджера»)

«Если сотрудник может
украсть деньги у компании –
он обязательно это сделает»
(Дэн Кеннеди «Жесткий менеджмент»)

Хороший левак укрепляет брак ???
(народная мудрость)

Почему риелторы делают «левые сделки» ?

1. НИЗКИЙ ДОХОД (нужда заставила)

HR-процессы

- ✓ Ошибка найма
- ✓ Обучение
- ✓ Адаптация
- ✓ Маркетинг бренда

Почему риелторы делают «левые сделки» ?

1. НИЗКИЙ ДОХОД (нужда заставила)

Бизнес процессы

- ✓ Четкая регламентация
- ✓ Маркетинг бизнеса (входящий поток)
- ✓ Интеграция отделов
- ✓ Наставничество
- ✓ Дополнительные сервисы (CRM система, сопровождение, IT системы)
- ✓ «Партнерский» входящий поток (банки, застройщики и т.д.)

Почему риелторы делают «левые сделки» ?

2. Позволяет работодатель (никто не узнает, ничего не будет...)

- ✓ Контроль всех процессов
- ✓ Увольнение «террористов»
- ✓ Регламентированное распределение входящего потока
- ✓ Формирование корпоративной этики (лояльность)
- ✓ Мотивационные схемы
- ✓ Риелтор сам не берет комиссию

Агентство VS риелтор

борьба или взаимодействие ?

- ✓ Внедрение «белых» зарплатных алгоритмов
- ✓ Риелтор → ИП
- ✓ Информационное взаимодействие с другими АН

Принцип работы компании «Этажи»



Только довольный внутренний клиент может
создать довольного внешнего клиента

Спасибо за внимание !