

# Сарафанное радио 2.0:

**Создание сети рекоммендаторов как  
способ сокращения времени и  
затрат по поиску клиентов**



/02

**Задачи: увеличить количество заявок,  
повысить статус, занять место #1 в  
узкой нише**

**Наша точка «А»**

**слабые стороны:**

- не лидеры в городе
- нет сильной IT-платформы

**Сильные стороны:**

- технологичность всех процессов
- высокий уровень профессионализма сотрудников

PLEASE DO NOT ERASE

WEEK 7

on 11 suggest

**Организовали офлайн мероприятие: «Курс повышения грамотности населения в сделках с недвижимостью»**

**9 сентября в рамках «Сибирского Жилищного Конгресса»**

**20 ноября, 10,11,12 декабря при поддержке НОО «Опора России»**



**ОПОРА РОССИИ**

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



/04

**Количество участников курсов порядка 300**

**человек**





/06



# Результаты мероприятий

- Заявки на покупку и продажу
- "Партнёрский Клуб"

**«ПАРТНЁРСКИЙ КЛУБ» -  
СООБЩЕСТВО  
РЕКОМЕНДАТОРОВ,  
КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА  
РЕКОМЕНДАЦИИ**

**Этапы риэлторской услуги**

- 1. Продажа услуги**
- 2. Оказание риэлторской  
услуги**
- 3. Юридическое оформление  
сделки**

# Инструменты по построению сообщества:

- Посадочная страница
- Онлайн курс (18 уроков)
- Книга: «О чем молчат риелторы: на сделках с недвижимостью может зарабатывать каждый»





/09

**Партнерский Союз –**  
*сообщество людей,*  
*которые желают быть в*  
*курсе событий и*  
*изменений на рынке*  
*недвижимости. Для того,*  
*чтобы иметь*  
*возможность*  
*зарабатывать на*  
*сделках с*  
*недвижимостью в*  
*течение всей жизни.*

**За это время мы  
расскажем вам:**

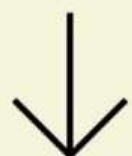
- Где взять толкового специалиста по недвижимости,
- Как и где искать клиентов,
- Что вы можете предложить клиентам,
- Что нужно знать о рынке недвижимости,
- О размере вашего гонорара,
- О потребностях и задачах

**[1] По факту, вы можете  
передать клиента  
специалисту на двух  
стадиях  
технологической  
последовательности.  
Первая – это передача  
информации о клиенте,  
его контактов.**

## СХЕМА ВАШЕГО ЗАРАБОТКА



Вы рекомендуете нас своим знакомым

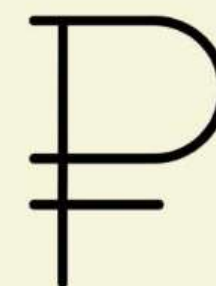
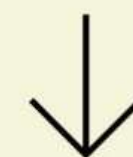


Клиент обращается к нам за услугой

Наши специалисты оказывают услугу



Клиент рассчитывается за услугу



Вы получаете **15%** от общей суммы  
вознаграждения

## Полученные результаты за 6 месяцев

- количество участников «Партнерского клуба» - 137 человек
- увеличение количества заявок в несколько раз
- повышение статуса



Тел. номер + 7 913 728 25 35

---

Instagram nekludova\_elena

---

VK | fb neklyudovaev

---

## Неклюдова Елена

---

- **Основатель АН "Родня"**
- **Практикующий бизнес-тренер**
- **Автор книги "О чём молчат риелторы: на сделках с недвижимостью может зарабатывать каждый"**