

Управление портфелем риэлтора: увеличиваем доход

Яна Лурье
Санкт-Петербург

Почему мы считаем, что доход можно удвоить?

Почему мы считаем, что доход можно удвоить?

- Если более 10% сотрудников могут перевыполнить норму более, чем на 20%, норма неверно рассчитана.

Условия, при которых мы можем управлять доходом риэлтора

1. Компания считает, что вся информация, находящаяся в работе риэлтора принадлежит ей.
2. Риэлтор считает, что вся информация, находящаяся у него в работе, принадлежит компании.
3. Разработчик технологии и методолог – компания.
4. Нам известны текущие эталонные прямые показатели воронки.
5. Нам известны текущие эталонные непрямые показатели воронки.
6. Квалификация руководителей позволяет управлять эффективностью работы.

**Самая существенная часть издержек
риэлторской компании**

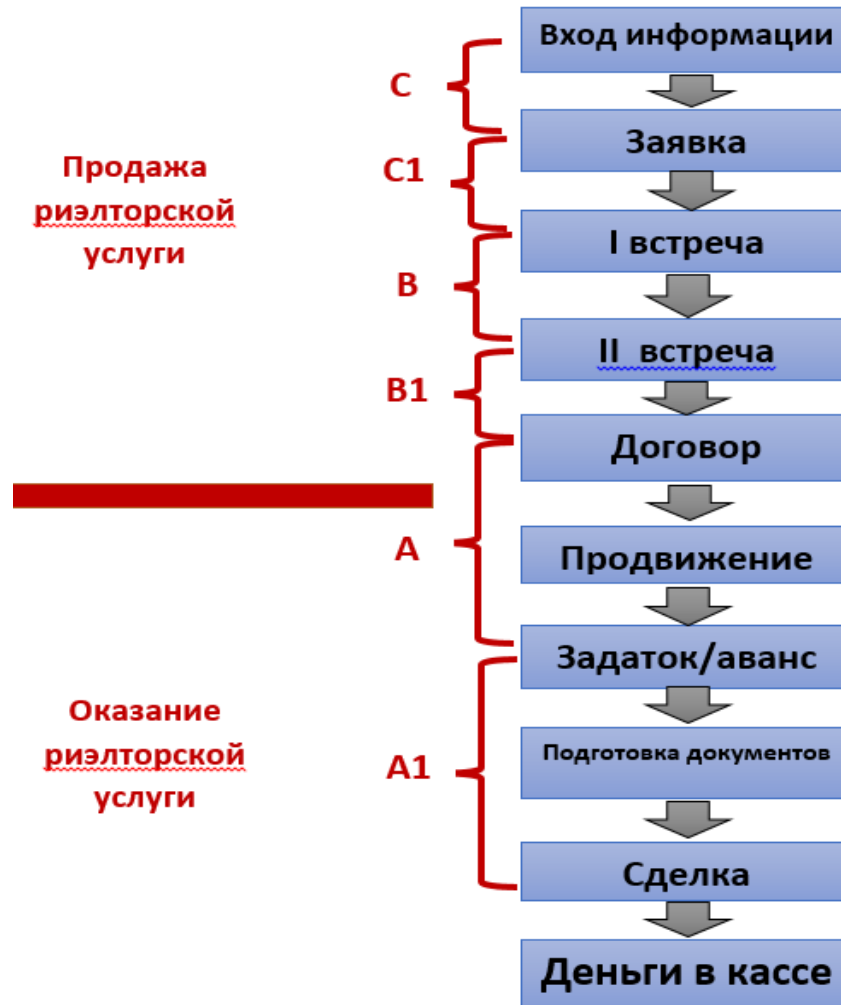
Расходы на несостоявшиеся сделки

Почему общая конверсия остается низкой

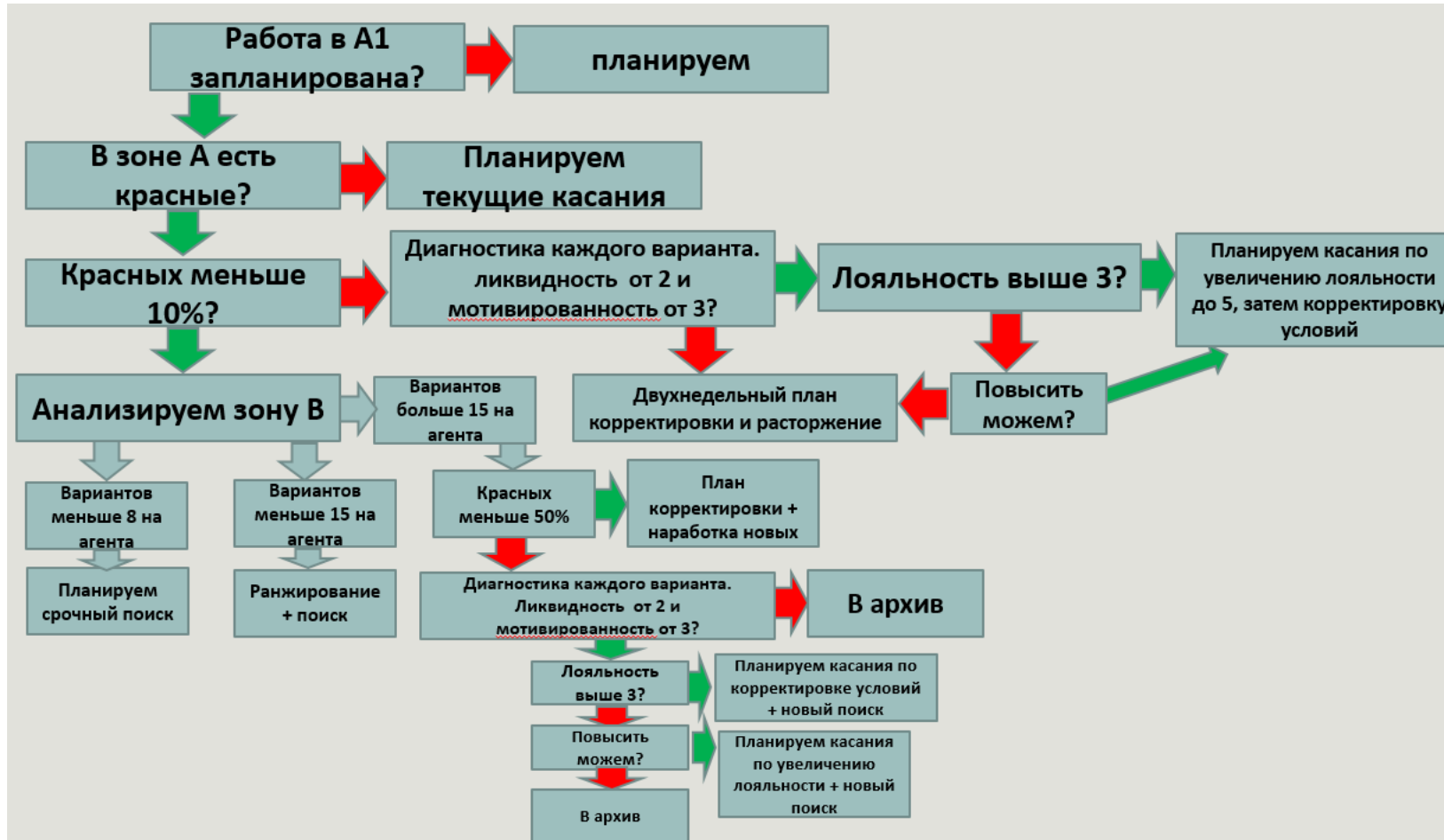
- 1. Работаем с тем, что бог послал – не можем создать избыточность входа информации.**
- 2. Сумели создать избыточность входа, не можем правильно ранжировать варианты – выбрать, с чем работать.**
- 3. Нет плана продвижения варианта по сложным участкам технологической цепочки (от встречи к договору, от договора к авансу)**

Сверка портфеля – соответствует ли план работы сотрудника нашему представлению об актуальных задачах.

Преобразование информации в деньги



правильное ранжирование вариантов и планирование работы с ними



**Иногда работают прямые показатели.
Иногда – непрямые.**

На каждые 9 показов приходится 1 аванс. – Увеличим количество авансов, обеспечив больше показов.

**На каждые 23 показа приходится аванс. – Не управляем авансами через общее количество показов.
Увеличим количество авансов, обеспечив больше пакетных показов.**



ценовая карта для отбора объектов

Файл Изменить Вид Вставка Формат Данные Инструменты Дополнения Справка [Последнее изменение: Svetlana Kulikovskaya 13 часов назад](#)

100% р. % .0_ .00 123 Arial 12 B I S A

f(x)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK									
1		под ремонт							жилое состояние					хорошее состояние																																
2		под ремонт							жилое состояние					хорошее состояние																																
3		15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32																											
4	Сахарова																																													
5																																														
6																																														
7																																														
8	Крымская																																													
9																																														
10																																														
11																																														
12	Жолио																																													
13																																														
14																																														
15																																														
16		15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32																											

последний этаж = -10%

м/семейка, гостинка= 1к чешка - 10%

сотовая = чешка+10%

Рабочий день сотрудника имел смысл, если произошло минимум одно из событий:

- 1. Хотя бы одна единица комиссионных перешла хотя бы на один следующий уровень воронки (аванс в кассу, договор в аванс, консультация в договор).**
- 2. Хотя бы одна единица комиссионных возвращена в воронку (восстановлена снизившаяся лояльность договорного клиента, скорректирована цена)**
- 3. Количество единиц комиссионных, достаточное, с учетом текущей конверсии, для совершения 1/2 сделки, вошло в воронку. (при конверсии из осмотренных объектов в сделку 10% - осмотрено 5 объектов)**

прогноз

- вероятный сценарий будущего состояния явления или процесса, полученный с помощью научных методов и обоснованных предположений

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса					

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса					
1800тр					

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>				
1800тр					

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>				
1800тр	1500тр июль/				

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>				
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>				

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>				

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции			
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>				

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции			
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр			

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции			
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300			

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300			

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр		

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры			
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500		

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500		

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500	500тр	

Кейс: месячный план подразделения - 3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500	500 100	

Кейс: месячный план подразделения -
3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	<u>ПР</u> в проработке
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500	500 100	

Кейс: месячный план подразделения -
 3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение
 плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	<u>ПР в</u> проработке
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500	500 100	10 000тр

Кейс: месячный план подразделения - 3000 000р. Сегодня 15 число. Прогнозируем выполнение плана

касса	<u>пдкп</u>	договоры		ПК в активном подборе	<u>ПР в проработке</u>
		2/2 срока экспозиции	1/2 срока экспозиции		
1800тр	1500тр июль/ 1700тр <u>авг</u>	2000тр 300	2500тр 500	500 100	<u>10 000тр (из них нереальные – 7000тр)</u>

Спасибо за внимание!

***С удовольствием отвечу на ваши вопросы и
пришлю дополнительные материалы***

y.a.lurye@gmail.com

+7911 232 0706