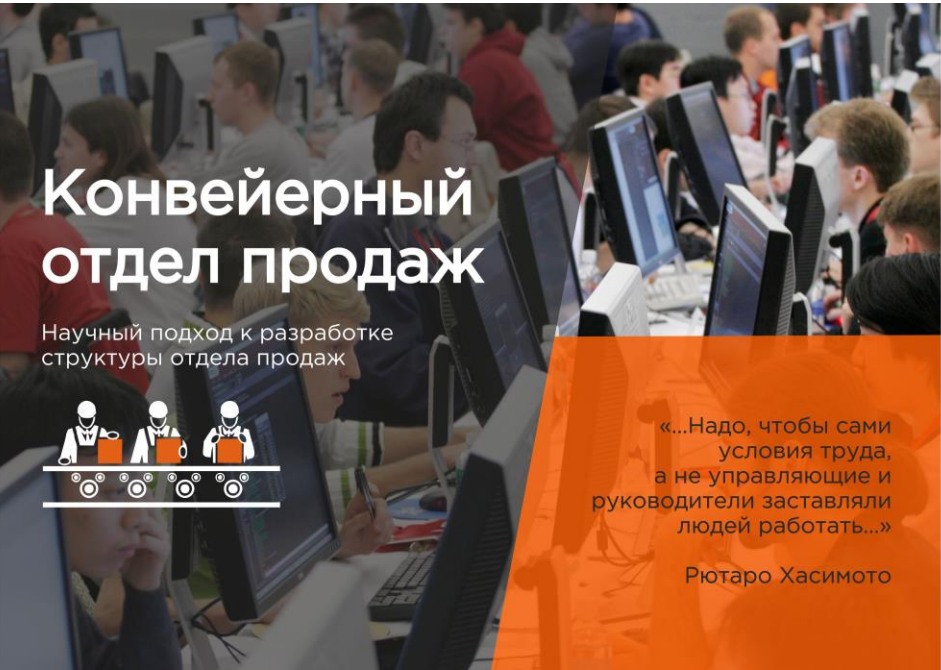


Разделенный отдел продаж в агентстве недвижимости. Математика эффективности.

г. Сочи, 20 апреля 2018
Мельниченко Елена



Конвейерный отдел продаж

Научный подход к разработке
структуры отдела продаж



«...Надо, чтобы сами
условия труда,
а не управляющие и
руководители заставляли
людей работать...»

Рютаро Хасимото



Конвейерный отдел продаж

Научный подход к разработке
структуры отдела продаж



«...Надо, чтобы сами условия труда, а не управляющие и
руководители заставляли людей работать...»
Рютаро Хасимото

Немного о себе

- Владелец и собственник консалтинговой компании "МВА-консалтинг"

Управляющий партнер Международной группы компаний REG (Прибыльные технологии в недвижимости)

Руководитель ассоциации бизнес-консультантов и тренеров «Витамины для Бизнеса»

- Разработчик исключительно практической модели коучинга «Система продаж за 6 шагов» - **скоро стартует 13 поток!**

129 успешно завершенных проектов в недвижимости (застройщики, АН, СК)

- Автор публикаций в деловой прессе (Коммерческий директор, Комсомольская правда, электронный деловой портал клубфранчайзи.рф)



Система продаж в классическом агентстве недвижимости



Собственник
(директор)

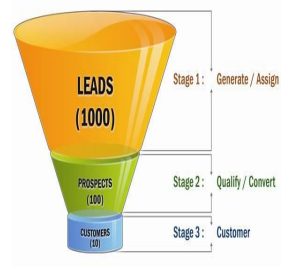
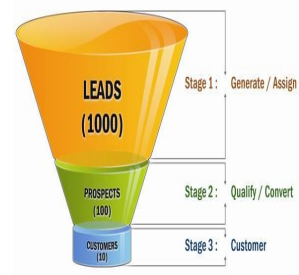
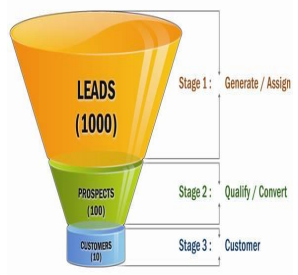
РОП



Агент 1

Агент 2

Агент 3



Система продаж в разделенном агентстве недвижимости





Откуда берется математика эффективности? Цифры....Цифры...

$$\text{Прибыль} = M * \text{Leads} * CV * \$ * \#$$

- Увеличение входящего потока клиентов -1 сотрудник Call-центра обрабатывает **2000-2400 звонков** в месяц,
- Увеличение конверсии в сделку (**8 сделок** в месяц на сотрудника)
- Увеличение клиентской лояльности и повторных продаж (из **10 клиентов-2 покупают снова**)



Когда отдел продаж агентства – машина по генерации прибыли?

-Увеличение

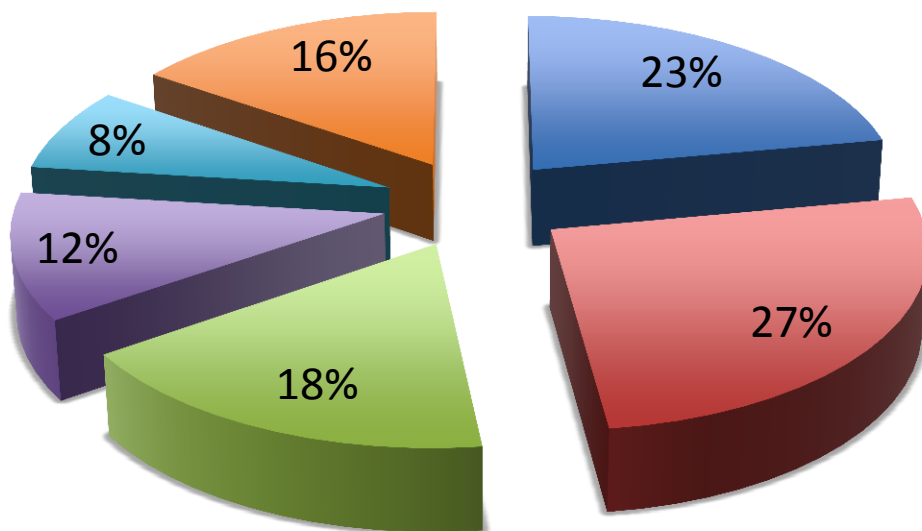
результативности

-Увеличение эффективности

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ АН!



Разделенные отделы продаж. Охват территорий июнь 2016- апрель 2018)-129 АН:



- Крым
- Волга/Урал
- Москва
- Питер
- Краснодар
- Другие



Подпишитесь на Телеграм-канал «Агентство недвижимости новой формации. Управление и продажи»

Telegram

Агентство недвижимости новой формации. Управление и продажи.
263 members

Агентство недвижимости новой формации. Управление и ...

ИДЕТ РЕГИСТРАЦИЯ

САНИТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

КВАРТИРЫ, КАК И ЯЙЦА,
НУЖНО ДЕРЖАТЬ
В РАЗНЫХ КОРЗИНАХ.
МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ

Второй том книги «Афоризмы жилищной мудрости»

Елена Мельниченко
Управляющий партнер
Real Estate Group,
спикер Конгресса

3-6
ОКТЯБРЯ
ЖИЛИЩНО-РЕСС.РФ

Агентство недвижимости новой формации. Управление и ...
С днем строителей, друзья!!!! 224 Elena Melniche..., 14:24

August 14, 2017

Агентство недвижимости новой формации. Управление и ...
Коллеги, всем привет. Сегодня продолжаю рубрику отработки входящих звонков - важного канала привлечения клиентов. В прошлый раз писала о том, чего НЕ делает специалист, который берет трубку и дала к просмотру ролик о настоящих звонках в агентства недвижимости. Завтра, кстати, мы стартуем 2-е занятие коучинга по скриптам у нового потока, ну а тем кто уже прошел данное занятие и внедрил у себя

Broadcast a message...

Как построить разделенный по функциям отдел продаж получать больше прибыли?

Оставьте свою визитку спикеру
Елене Мельниченко или пришлите
смс на номер **8-919-660-06-79**
с указанием имени и электронной
почты.

Всем **вышлю ссылку на 1-е (первое)**
вводное занятие курса о
разделенном ОП **24 апреля в 11:00**
БЕСПЛАТНО участникам Жилищного
конгресса

Ответы на вопросы

