

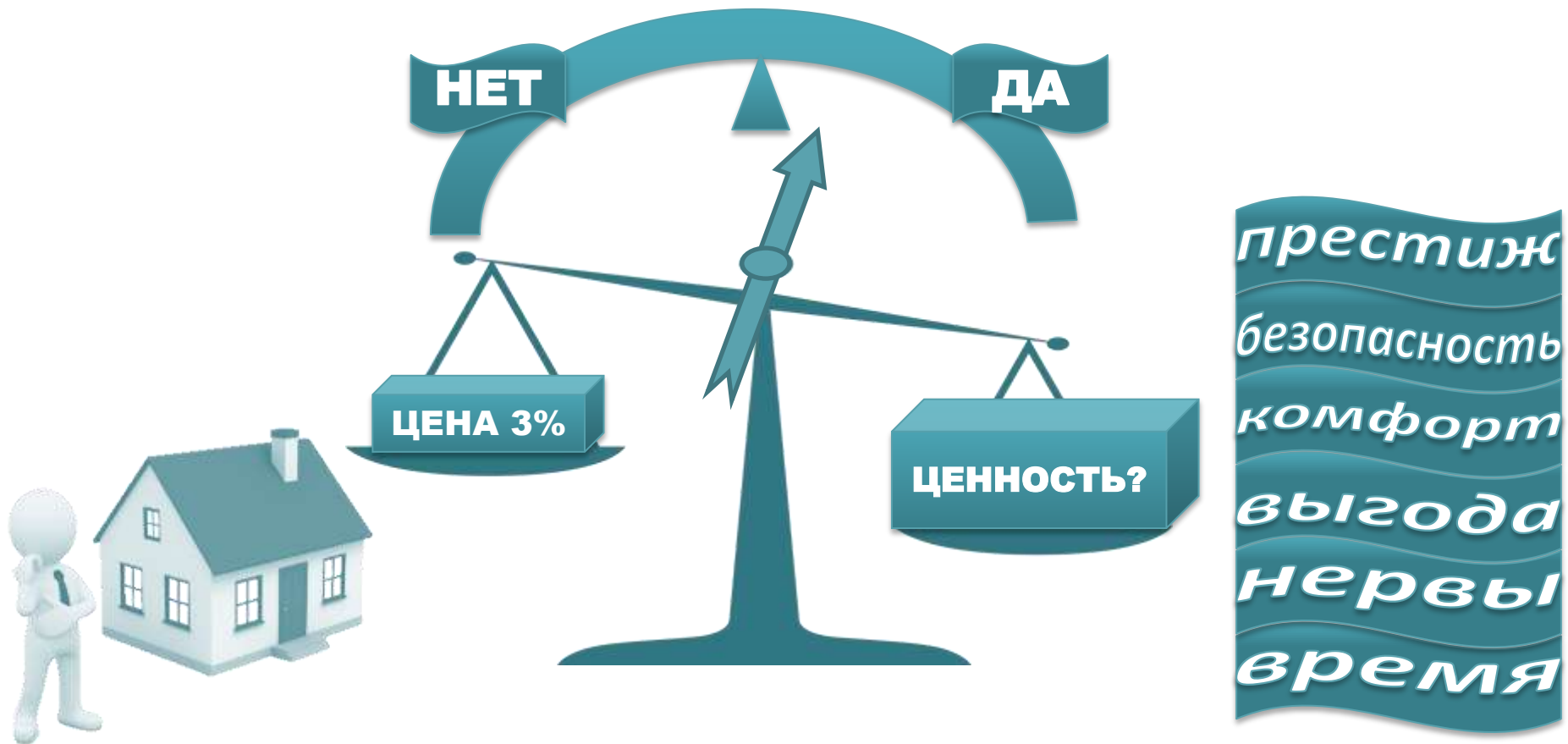
АЯКС
РИЭЛТ

ПРОДАВЕЦ v3.0

Для чего нам продавцы?



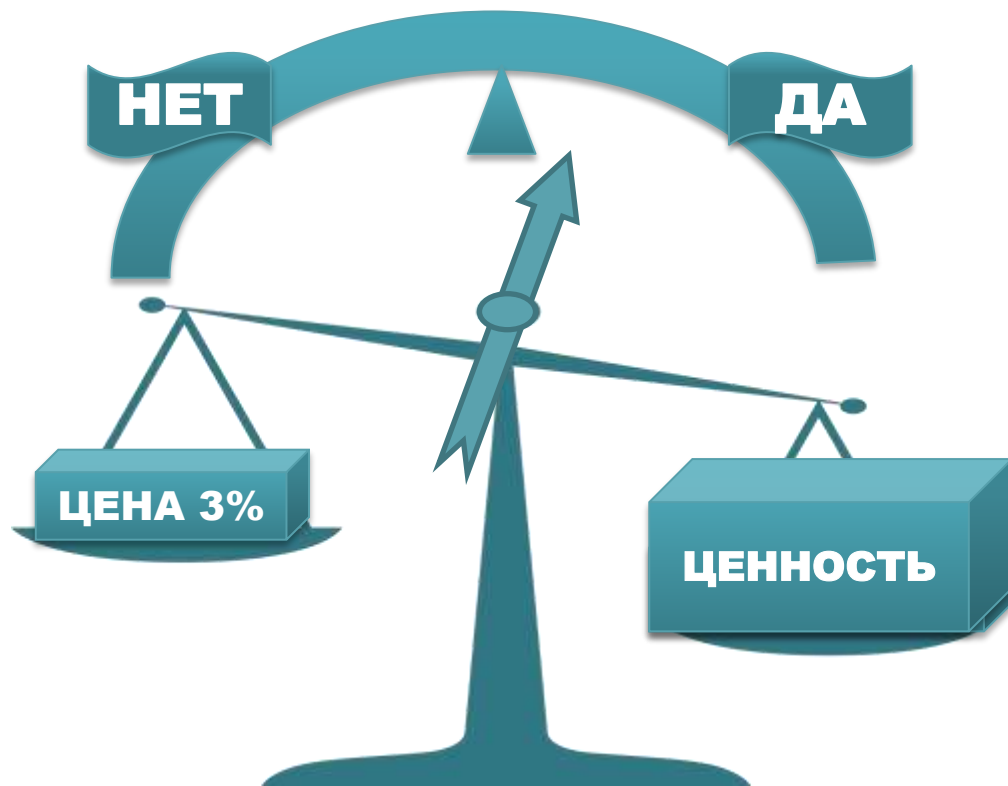
Что мы можем предложить ПРОДАВЦУ?



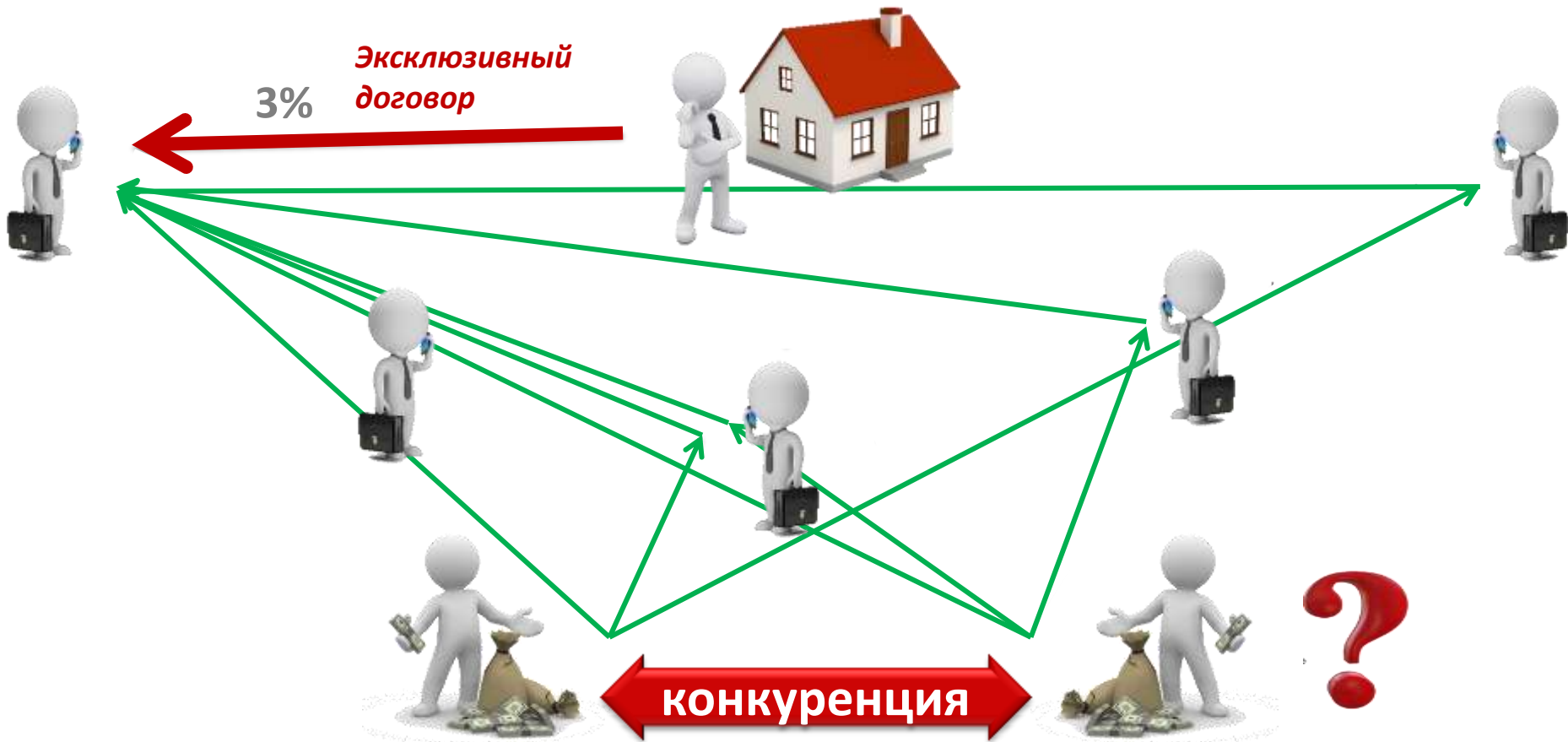
Продавец v1.0 Ценность агента



	Сам	Агент
Реклама в интернете	да	<ul style="list-style-type: none">• За счет агентства• Больше площадок• Чаше обновление• С учетом целевой аудитории• Продающий текст и ...
Другие источники: баннер	мало	<ul style="list-style-type: none">• все
Прием звонков	<ul style="list-style-type: none">• С любовью к объекту• Не всегда удобно	<ul style="list-style-type: none">• Профессионально• В любое время
Показы	<ul style="list-style-type: none">• С любовью к объекту• Не всегда удобно	<ul style="list-style-type: none">• Профессионально• В любое время• Подготовка к показу• Планирование маршрута, пути, времени• Знание аналогичных объектов• Знание мотивации покупателя• Умение найти конкурентные преимущества
Торги	<ul style="list-style-type: none">• С любовью к объекту	<ul style="list-style-type: none">• Профессионально• Анализ фактической цены продажи аналогичных объектов• В сравнении с аналогичными выставленными
Безопасность	<ul style="list-style-type: none">• Как-то...	<ul style="list-style-type: none">• Проверка документов потенциальных покупателей



Преимущества эксклюзива



Что агент может сделать для собственника

Возможности агентства (при эксклюзиве):

Польза для собственника:

Концентрация спроса в руках одного агента

Продажа по максимально возможной цене

Агент гарантированно получает % от конечной стоимости

Общая цель с агентом: продать по максимальной цене, приоритетность продажи

Общность целей агента с собственником

Возможность доверять, получить поддержку, совет

Открытая реклама

Увеличение количества потенциальных покупателей

Сотрудничество с агентами других компаний, мотивация их к сотрудничеству

Увеличение количества потенциальных покупателей

Сотрудничество с коллегами в других городах

Расширение географии потенциальных покупателей

Можем выступать в качестве посредника при переговорах со «знакомыми»

Повышение цены продажи объекта

Умеем поднять цену, провести аукцион

Повышение цены продажи объекта

За какую услугу готов платить

сегодняшний ПРОДАВЕЦ недвижимости?

АЯКС
РИЭЛТ



- **Покупателей !!!**
- *Реальные предложения от покупателей;*
- *Возможность продать квартиру по оптимальной цене;*
- *Понимание реальных сроков и реальных цен;*
- *Экономия сил и времени (?);*
- *Организацию процесса продажи (?);*

Как увеличить поток покупателей?



Продавец v2.0 Как развивается рынок?

АЯКС
РИЭЛТ



ВЧЕРА



СЕГОДНЯ



А РЫНОК НЕ ДВА РАЗА ВМЕСТИ?

**За какую услугу готов платить
сегодняшний СОБСТВЕННИК недвижимости?**

**АЯКС
РИЭЛТ**



**«Я с вашей квартиркой
здесь вместо вас постою...»**



**«Ко мне постоянно приходят покупатели
за 2-х комн. квартирами в центре (как у
Вас). Интересно попасть на полку?»**



СОТОВЫЕ
ПРОДАЖИ

*Как стать максимально интересными
как для ПОКУПАТЕЛЯ недвижимости,
так и для СОБСТВЕННИКА ?*

Гипермаркет недвижимости, где:

Разделены потоки
покупателей



Достигается
концентрация спроса

Товары грамотно
расставлены
по полкам и отделам



Возможность
комфортного выбора





Как создать магазин, максимально привлекательный для всех типов клиентов?

ОФЕРТЫ

«Горячий» собственник -
мотивация продажи **высокая**,
ценовые ожидания
соответствуют рыночным
ценам

«Теплый» собственник -
мотивация продажи
средняя,
ценовые ожидания
завышены

«Холодный» собственник -
мотивация продажи **низкая**,
ценовые ожидания **сильно**
завышены

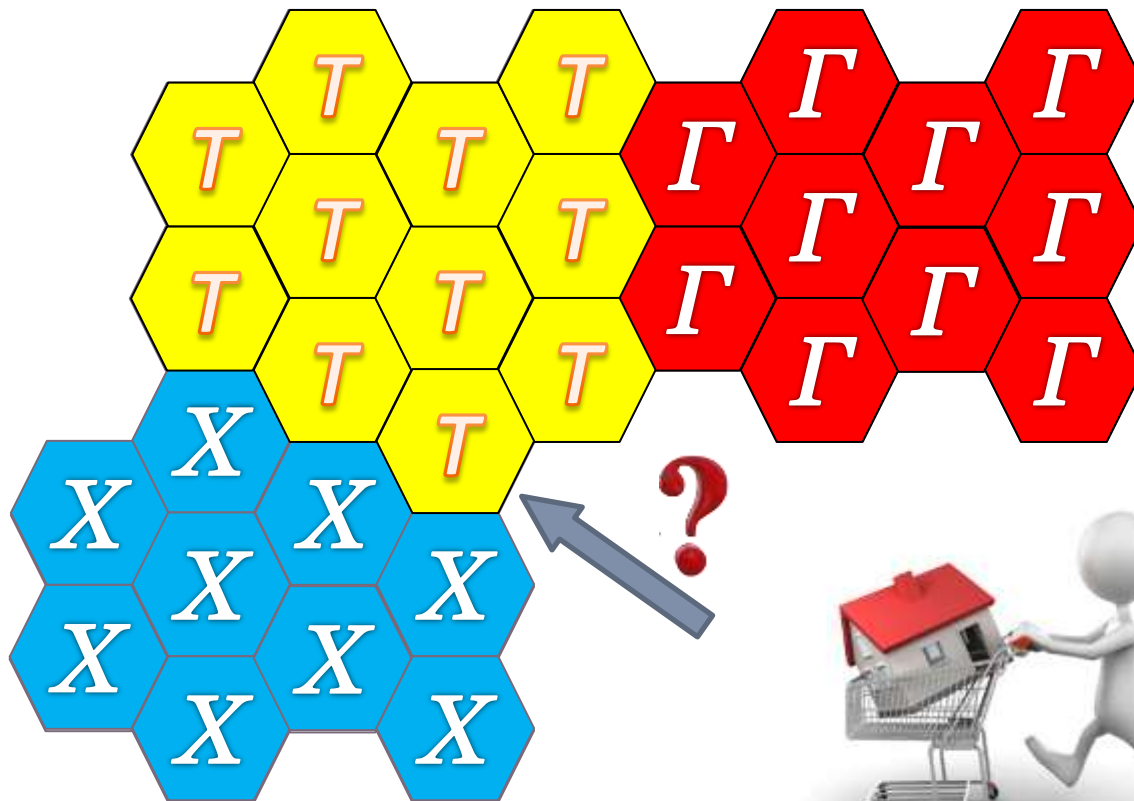
«Горячий» покупатель -
мотивация покупки **высокая**,
ожидания **соответствуют**
возможностям, понимание
рынка: **есть**

«Теплый» покупатель -
решение покупать
недвижимость: **есть**,
понимание рынка: **нет**

«Холодный» покупатель -
решение покупать
недвижимость – **в процессе**,
понимание рынка: **нет**

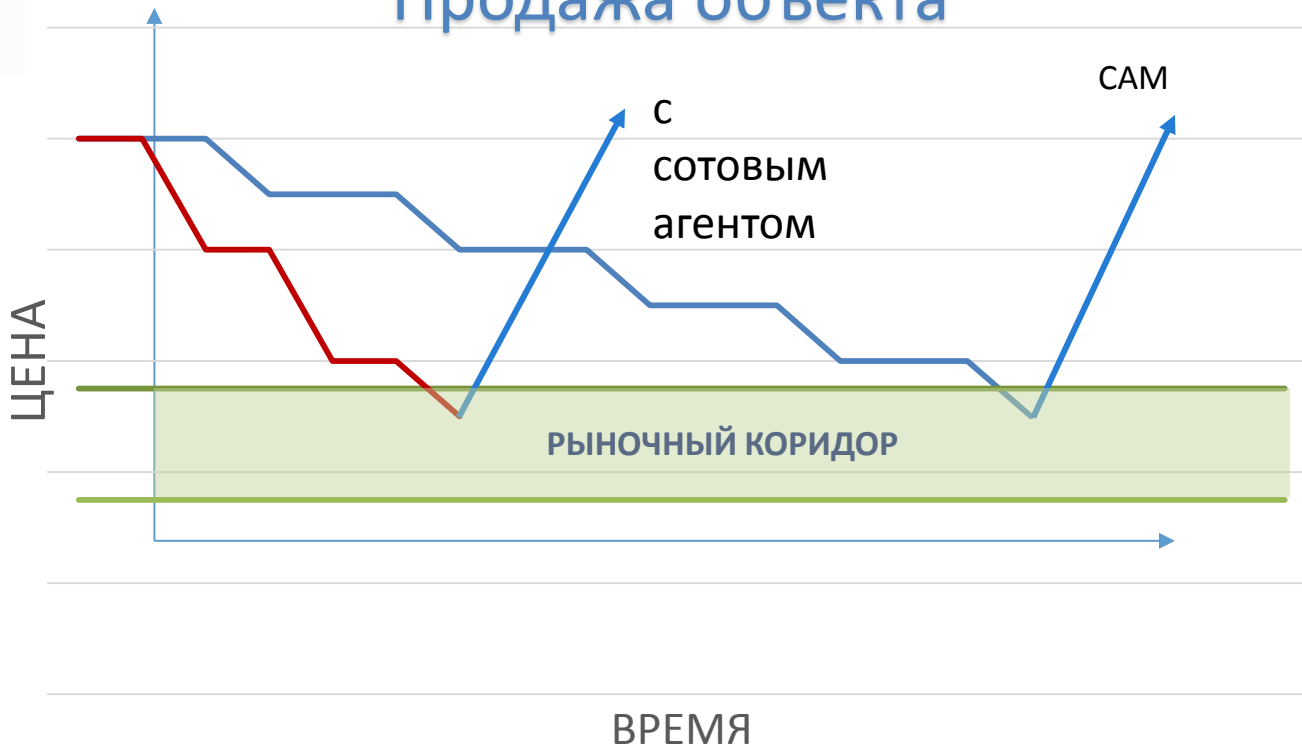
АССОРТИМЕНТ

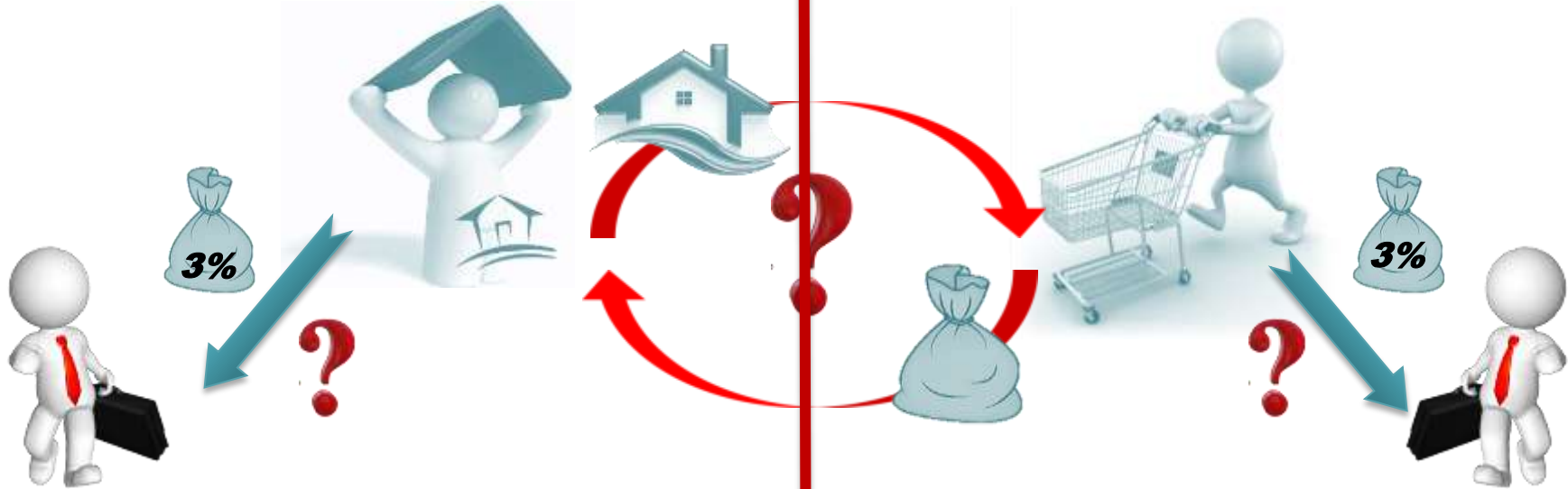






Продажа объекта

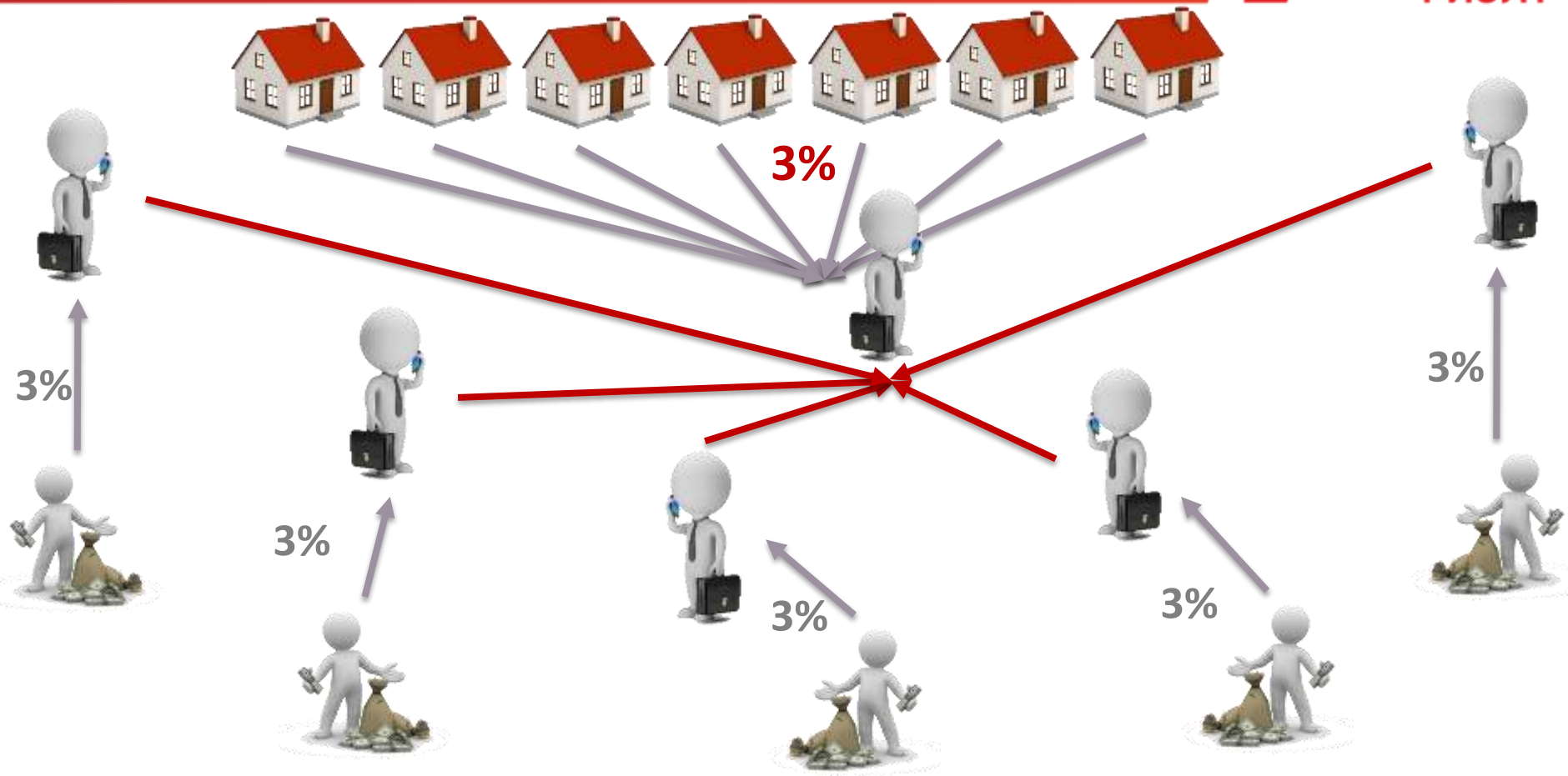




Из всех возможных потенциальных покупателей найти наиболее заинтересованного в ЭТОМ объекте

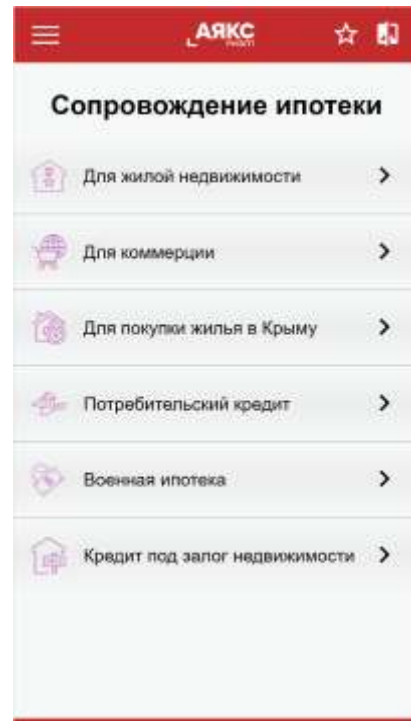
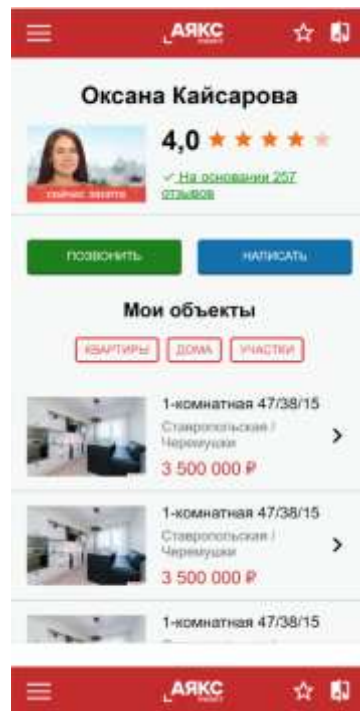
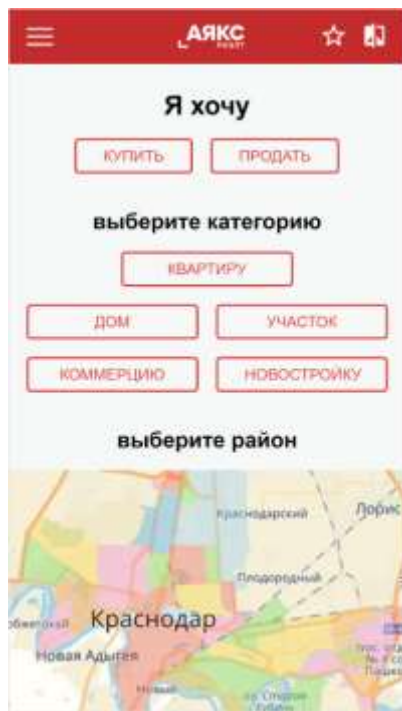
Из всех возможных объектов найти максимально подходящий по потребностям и возможностям

Взаимовыгодное сотрудничество



Со-зависимая сегментация?

Для обеспечения оперативности взаимодействия между агентами в компании разработано мобильное приложение:





Для Собственника:

- *Постоянный поток целевых покупателей;*
- *Концентрация спроса;*
- *Цена на ОН из уст покупателя;*
- *Постоянный контакт с агентом;*
- *Значительное увеличение скорости продажи ОН;*
- *Возможность продать ОН, по которому нет звонков;*
- *Возможность показывать ОН в удобное для собственников время, не упуская покупателя;*



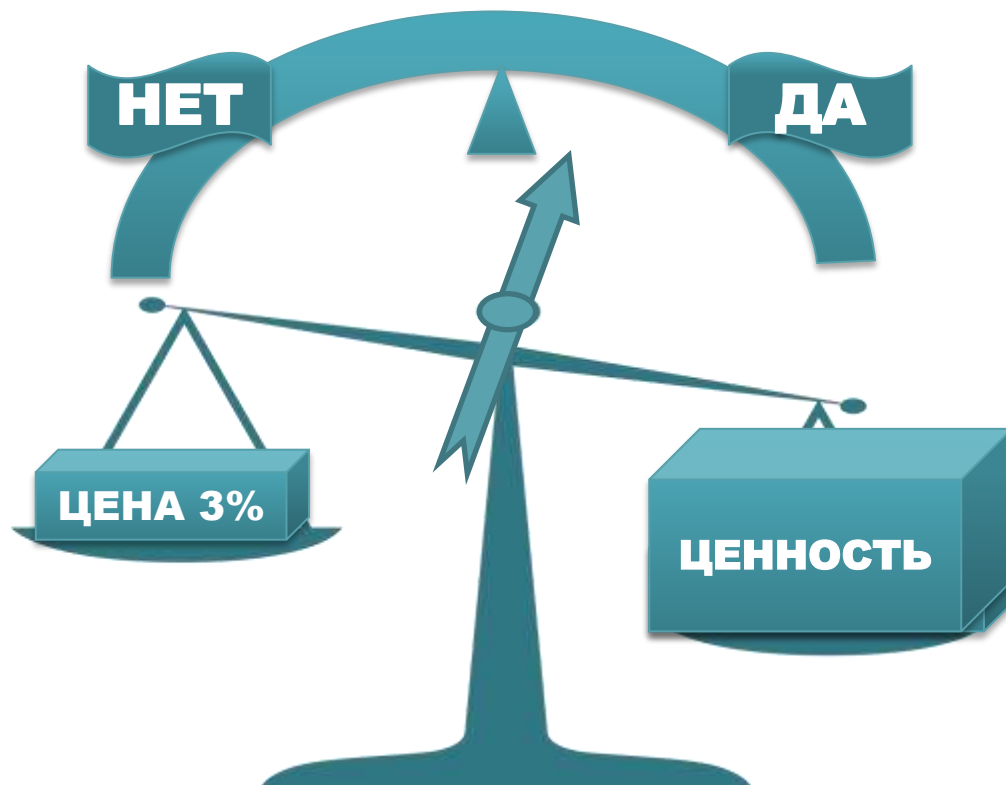
Шаг за шагом:



Весь товарный запас нанести на карту района, на каждом доме – количество штук и ценовой диапазон

Эта карта - для заключения договоров с собственниками и работы с прямым покупателем:





Смотрите: (развернуть карту СОТЫ и аналитику)

На сегодняшний день в вашем районе продается... (235) 2-х комнатных квартир. Интересно узнать, что нужно сделать, чтобы в таких условиях продать свою выгодно?

ДА

Для того, чтобы продать квартиру выгодно, необходимо понимать:

- *с чем конкурирует ваша квартира (с чем вашу квартиру сравнивают потенциальные покупатели);*
- *откуда могут прийти покупатели;*
- *что покупают те, кто не выбрал Вас и что нужно сделать, чтобы выбрали;*

У меня есть эта информация, интересно? **ДА**

Смотрите, чем я могу быть вам полезен:

во-первых, Я специализируюсь на продаже 2-х комнатных квартир в вашем районе и знаю всех покупателей, которые сейчас присматривают такую квартиру для себя;

во-вторых, мои коллеги знают о моей специализации и обращаются со своими покупателями;

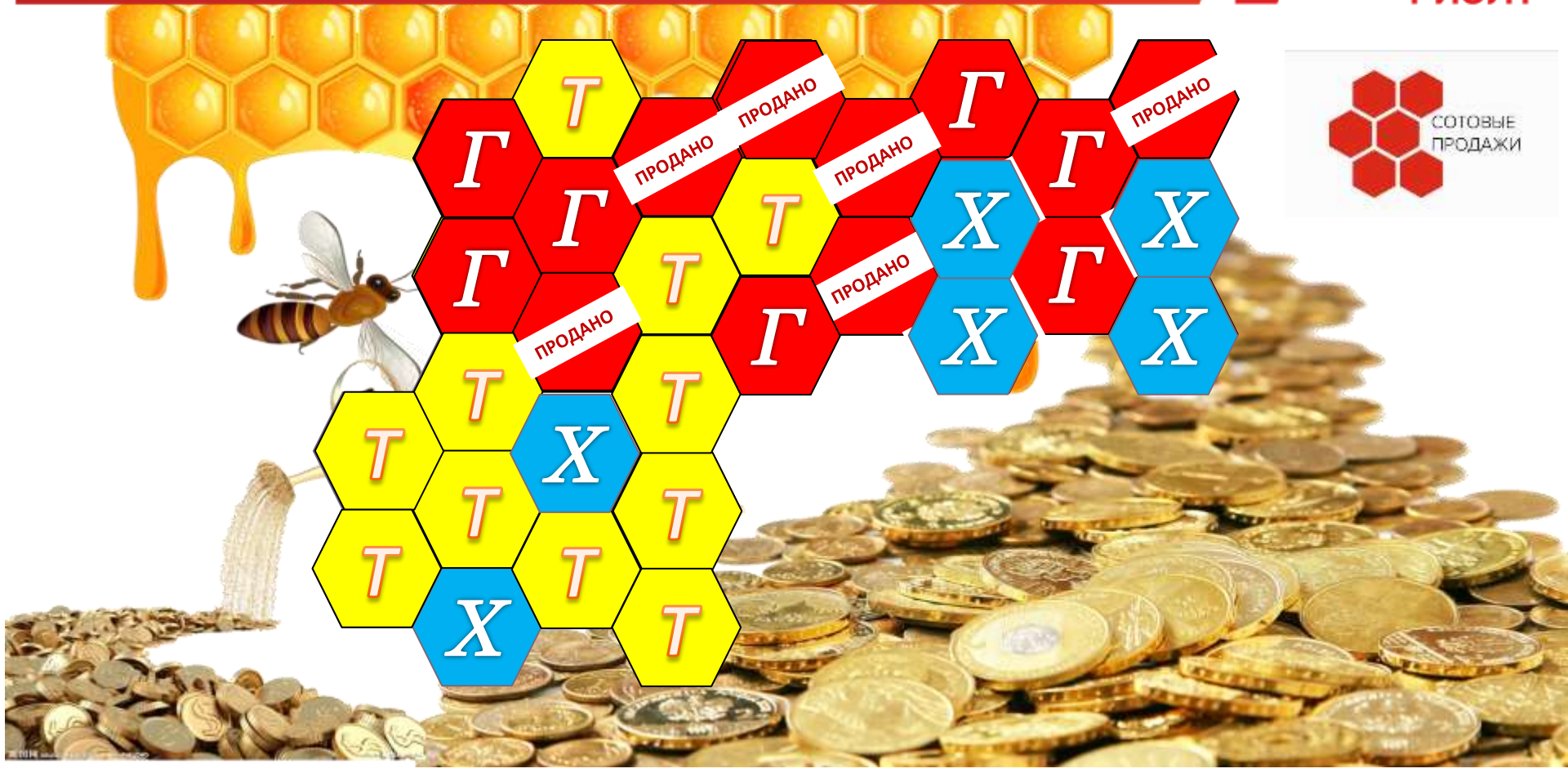
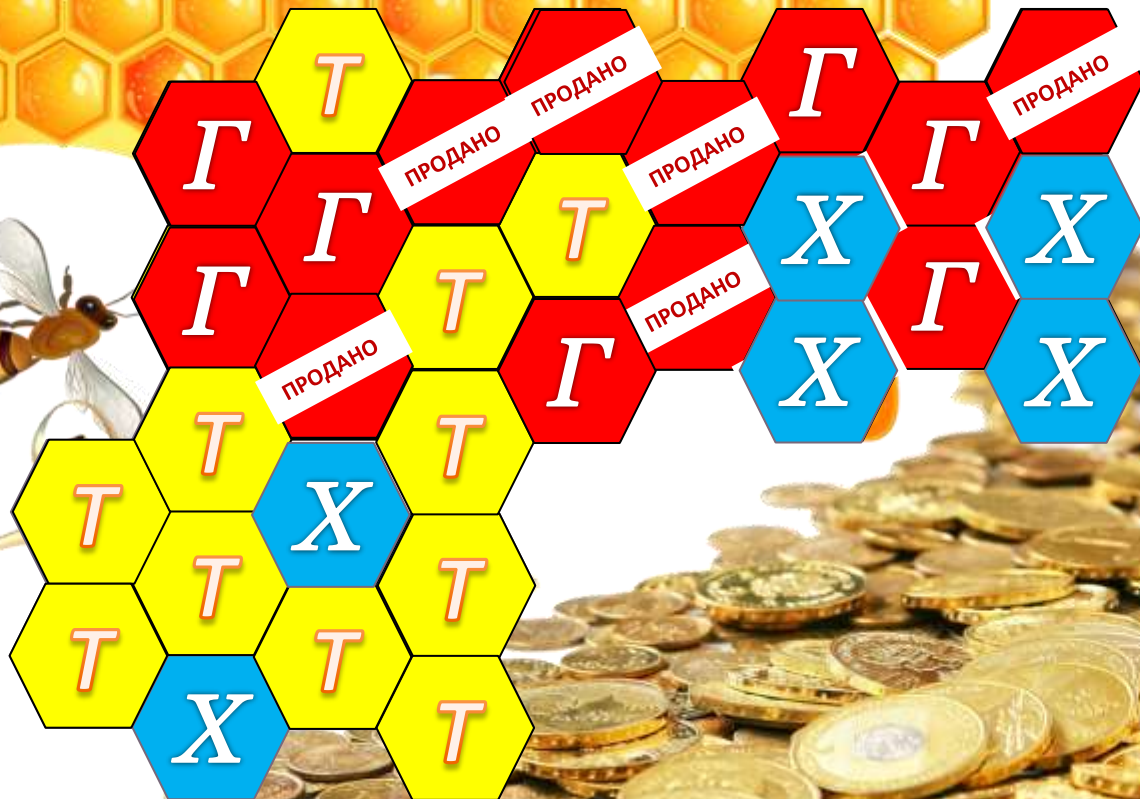
в-третьих, я знаю, как сделать так, чтобы ваша квартира выглядела выгодно на фоне конкурентов;

Интересно?

ДА



Бесконечный источник...



Продавец v3.0 Какой объект принесет деньги?



Есть Мотивация ПРОДАТЬ



Рекомендованная
Агентом ЦЕНА



Готовность нанять
ПРОФЕССИОНАЛА



Эксклюзивное
сотрудничество



С каким клиентом вы хотите работать?..

	«Красавчик»	«Сомневается»	«Готов к сотрудничеству»
	Действует самостоятельно	Действует самостоятельно и сотрудничает с агентами	Действует через агента
ХОЛОДНЫЙ (не факт, что нужно продать)	1	2	3
ТЕПЛЫЙ (продать нужно, пока не смирился с ценой)	4	5	6
ГОРЯЧИЙ (продать нужно, цена рыночная)	7	8	9
Вероятность получения комиссии:	0%	20%	100%







Настройте свою технологию работы на ЛУЧШЕГО клиента!!!

Как найти «девятку»?

100 ХЗ

«Приходите к нам в
офис»

«Можно я приеду к Вам
посмотреть квартиру...»

10 x 1ч = 10ч

встреча

Из 10хз - 9 ☹️

Из 10хз - 2 ☹️

10

80

80 x 3ч = 240ч
= 10 суток

договор

10

40

СДЕЛКА

30%

3



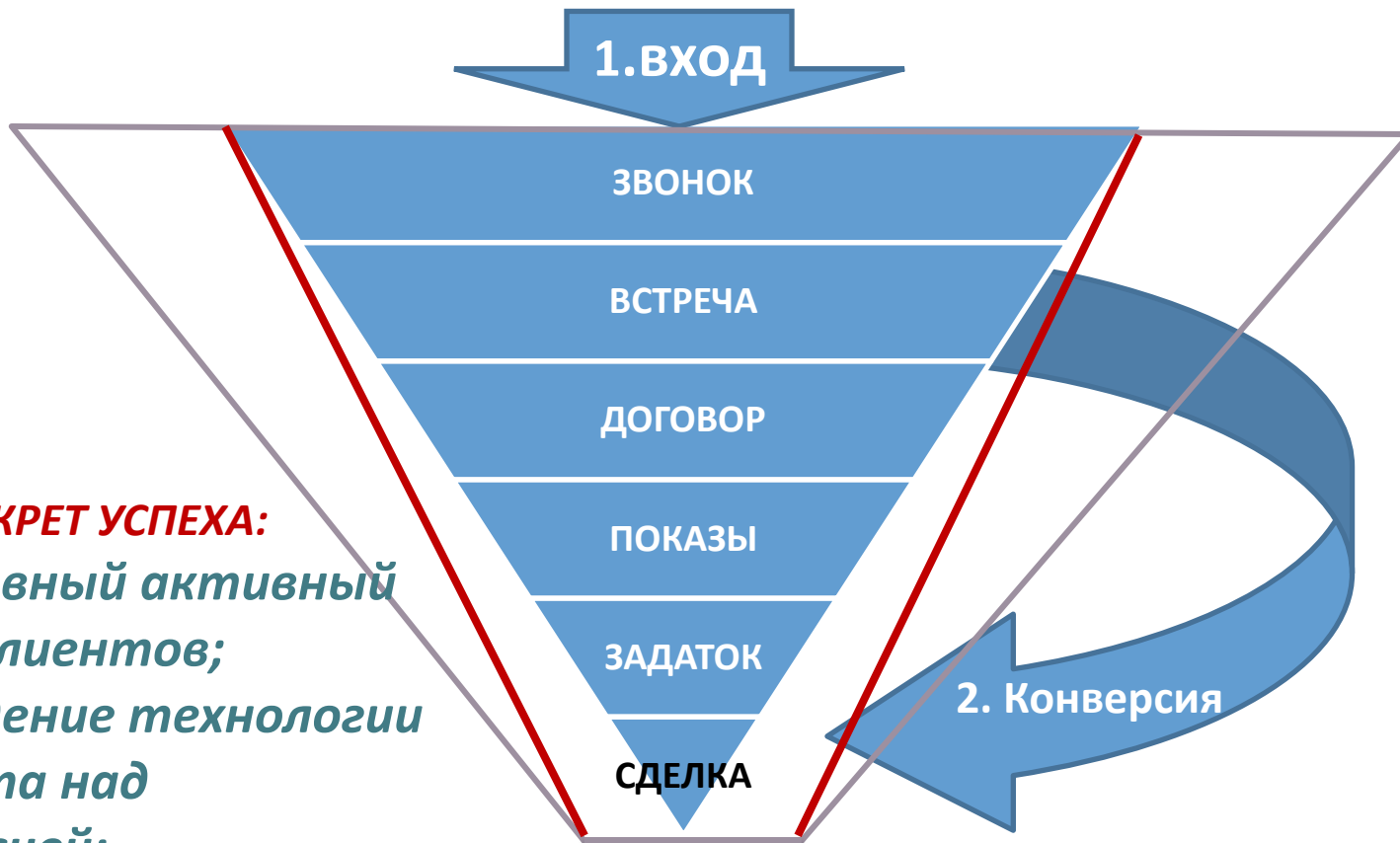
3

7%

	«Приходите к нам в офис»	«Можно я приеду к Вам посмотреть квартиру...»
встреча	10	80
договор	10	40
СДЕЛКА	3 (30%)	3 (7%)

Правильные фильтры!!!





СЕКРЕТ УСПЕХА:

- 1. Ежедневный активный поиск клиентов;**
- 2. Соблюдение технологии и работа над конверсией;**

КРЮЧКИ об увеличении потока покупателей

- Я специализируюсь на продаже 2-х комнатных квартир в вашем районе и знаю всех покупателей, которые сейчас присматривают такую квартиру для себя. Хотите подключить этот ресурс для продажи Вашей квартиры?
- Вам будет интересно продать за 2-3 недели?
- Ко мне каждую неделю обращается не менее 5 покупателей, рассматривающих такую квартиру, как у вас. Хотите получать реальные предложения о покупке?
- А хотели бы получить тех покупателей, которые не ищут через интернет?
- Каждый показ может заканчиваться предложением по цене. Это позволит продать быстро. Хотите?

КРЮЧКИ о том, как продать выгодно

- Чтобы продать квартиру выгодно, необходимо понимать, с чем она конкурирует, с какими квартирами ее сравнивают потенциальные покупатели, ведь так?
- Интересно узнать, как сделать так, чтобы на фоне конкурентов Ваша квартира выглядела более привлекательно?
- А хотели бы Вы просчитать стоимость Вашего объекта недвижимости, чтобы быть уверенным, что не продешевили? (Как) Мы сядем за компьютер, введем Ваши данные и посмотрим, сколько стоит Ваша недвижимость сегодня, интересно?
- Интересно узнать, что нужно сделать, чтобы в глазах покупателей ваша квартира выглядела дороже?
- Вы знаете, что по статистике, работая с агентом, собственники продают недвижимость в среднем на 10% дороже, чем действуя самостоятельно. Интересно узнать, что мы для этого делаем?
- Сегодня в вашем районе выставлено на продажу 268 2х-комнатных квартир. Интересно узнать, как в таких условиях продать квартиру выгодно?

КРЮЧКИ об аналитике и статистике

- Я знаю все квартиры, выставленные на продажу в ___ районе и веду статистику их продаж. Я могу вам показать, по каким ценам сегодня продаются аналогичные квартиры, чтобы вы могли четко понимать цену и реальные сроки продажи Вашей квартиры. Интересно?
- Есть цены, по которым собственники хотят продать, а есть цены, по которым реально продают. У меня есть эта информация. Интересно?
- Интересно будет посмотреть, какую квартиру Вы сможете купить взамен?

1. Установление контакта – получить право задавать вопросы.

2. Найти проблему – разобраться в ситуации клиента, обозначить проблемные зоны, «надавить». Что-то смотрели уже?..

3. Закинуть «крючки» - зафиксировать интерес клиента, получить три «ДА». Хотели бы... Интересно?

4. Презентовать встречу – усилить желание, проговорить ход встречи, минимизировать страх неопределенности.

5. Закрыть. Назначить конкретное время.

Холодный звонок продавцу

1. Установление контакта: Добрый день, меня зовут _____ я из компании АЯКС-Риэлт. Продаете ____ комнатную квартиру (дом) в _____ районе?

- Как Вас зовут?

По квартирам:

- Вы собственник?
- Какое состояние квартиры? Ремонт давно делали?
- Что остается из мебели?

По домам:

- Какой фасад?
- Сколько спален?
- Площадь з/в?

2. Поиск ПРОБЛЕМЫ:

ВСТРЕЧКА

Для чего продаете?

ДЕНЬГИ

Уже выбрали, что купите?
Задаток дали?

ДА

Как срочно нужно продать? **СРОЧНО**

НЕТ

НЕ СРОЧНО

Почему не выбрали?

Почему?

Хочу продать выгодно

Надо же продать сначала
Почему сомневаетесь, что продадите?

не знаю, когда
продам

не знаю, за
сколько продам

На сегодняшнем рынке действительно сложно прогнозировать...
А хотите понимать, в какие сроки (за какие деньги) можно продать такую квартиру как у Вас?

Большой поток
покупателей.

Уже кто-то смотрел Вашу квартиру?
(понять, насколько интенсивно идет
продажа: количество звонков,
показов)

**Маленький поток
покупателей.**

ДА

НЕТ

Предложения о
покупке были? **ДА**

А почему не отдали?

- Мало предлагали

Это мало. Так
можно и не успеть.
Интересно, почему
так мало?..

- ...
А хотите
значительно
увеличить поток
покупателей?

НЕТ

А готовы будете торговаться с
покупателем (в пределах разумного)?
А как вы будете понимать, стоит ли
торговаться... и на сколько..?

3. Крючки:

КРЮЧКИ об аналитике и статистике

КРЮЧКИ о том, как продать выгодно

**КРЮЧКИ об увеличении потока
покупателей**

КРЮЧКИ об аналитике и статистике

- Я знаю все квартиры, выставленные на продажу в ___районе и веду статистику их продаж. Я могу вам показать, по каким ценам сегодня продаются аналогичные квартиры, чтобы вы могли четко понимать цену и реальные сроки продажи Вашей квартиры. Интересно?
- Есть цены, по которым собственники хотят продать, а есть цены, по которым реально продают. У меня есть эта информация. Интересно?
- Интересно будет посмотреть, какую квартиру Вы сможете купить взамен?

КРЮЧКИ о том, как продать выгодно

- Чтобы продать квартиру выгодно, необходимо понимать, с чем она конкурирует, с какими квартирами ее сравнивают потенциальные покупатели, ведь так?
- Интересно узнать, как сделать так, чтобы на фоне конкурентов Ваша квартира выглядела более привлекательно?
- А хотели бы Вы просчитать стоимость Вашего объекта недвижимости, чтобы быть уверенным, что не продешевили? (Как) Мы сядем за компьютер, введем Ваши данные и посмотрим, сколько стоит Ваша недвижимость сегодня, интересно?
- Интересно узнать, что нужно сделать, чтобы в глазах покупателей ваша квартира выглядела дороже?
- Вы знаете, что по статистике, работая с агентом, собственники продают недвижимость в среднем на 10% дороже, чем действуя самостоятельно. Интересно узнать, что мы для этого делаем?
- Сегодня в вашем районе выставлено на продажу 268 2х - комнатных квартир. Интересно узнать, как в таких условиях продать квартиру выгодно?

КРЮЧКИ об увеличении потока покупателей

- Я специализируюсь на продаже 2-х комнатных квартир в вашем районе и знаю всех покупателей, которые сейчас присматривают такую квартиру для себя. Хотите подключить этот ресурс для продажи Вашей квартиры?
- Вам будет интересно продать за 2-3 недели?
- Ко мне каждую неделю обращается не менее 5 покупателей, рассматривающих такую квартиру, как у вас. Хотите получать реальные предложения о покупке?
- А хотели бы получить тех покупателей, которые не ищут через интернет?
- Каждый показ может заканчиваться предложением по цене. Это позволит продать быстро. Хотите?

4. Презентация встречи Тогда вот что мы с Вами будем делать:

встретимся у меня в офисе, посмотрим, с чем конкурирует ваша квартира, за какую цену аналогичные объекты продаются быстро, а по какой цене стоят по 6 – 8 месяцев, чтобы четко понимать цену и реальные сроки продажи Вашей квартиры. (Посмотрим, что можно сделать, чтобы покупателей было больше). Я предложу несколько вариантов продажи, расскажу, как работаю, обсудим возможные варианты сотрудничества. (Заодно присмотрим, что можно купить взамен).

5. Назначение времени. Во сколько приедете?

Запишите адрес: ул. Рашпилевская, 179/1, 9 этаж, офис 910. Как вам сбросить мою визитку: через Whats App или по СМС? Возьмите с собой паспорт и документы на недвижимость. До встречи!

Тогда вот что мы с Вами будем делать:

встретимся у меня в офисе, посмотрим, с чем конкурирует ваша квартира, за какую цену аналогичные объекты продаются быстро, а по какой цене стоят по 6 – 8 месяцев, чтобы четко понимать цену и реальные сроки продажи Вашей квартиры.

(Посмотрим, что можно сделать, чтобы покупателей было больше).

Я предложу несколько вариантов продажи, расскажу, как работаю, обсудим возможные варианты сотрудничества.

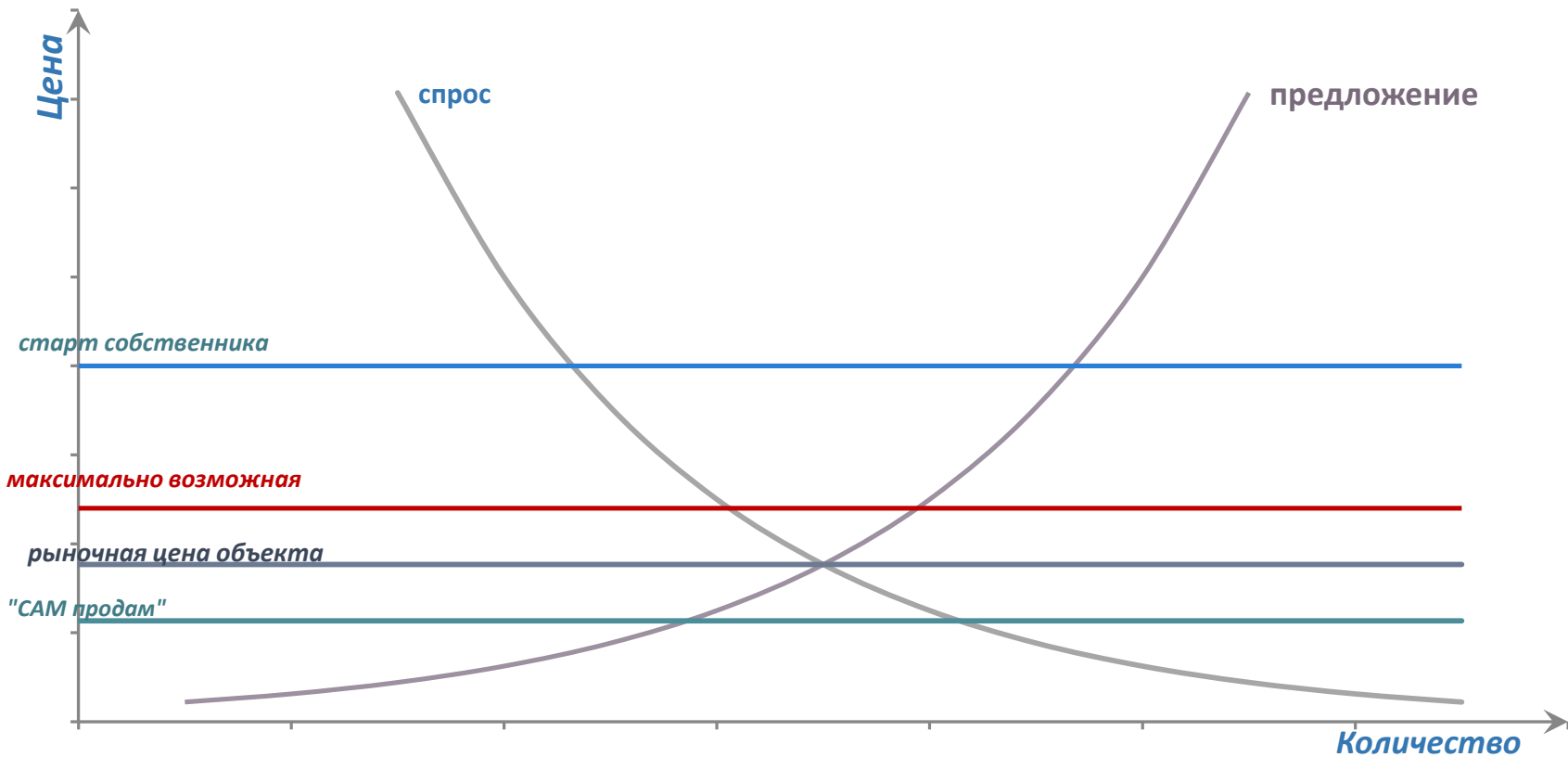
(Заодно присмотрим, что можно купить взамен).

Интересно?

ДА!



3? 6? 9?



Путь	Стартовая цена	Вид договора	Маркетинговый план	Количество действий	Срок продажи	Отчетность
Путь 1	Согласно спроса	эксклюзивный	«Премиум»	25	28 дней	1 раз в неделю
Путь 2	«С учетом торга»	обычный	«Базовый»	14	От 2 до 6 месяцев	1 раз в неделю
Путь 3	«А вдруг»	обычный	«Эконом»	10	От 6 месяцев	1 раз в месяц



Подписание договора



У нас есть **три пути** развития событий:

Путь 1: Гарантированная продажа за 28 дней: при выставлении стартовой **цены согласно спроса** покупателей и **эксклюзивном** сотрудничестве продажа осуществляется по маркетинговому плану **«премиум»** (максимальное подключение ресурсов)

Путь 2: Продажа за 2-6 месяцев: при выставлении стартовой цены **«с учетом торга»** - продажа осуществляется по маркетинговому плану **«базовый»** с еженедельной отчетностью и получением оферты от всех заинтересованных покупателей в соте. Каждые две недели производится корректировка стартовой цены на основании анализа рынка и оферт, полученных от покупателей.

Путь 3: Продажа за 6-8 месяцев: при выставлении стартовой цены **«а вдруг»** - продажа осуществляется по маркетинговому плану **«эконом»** с выгрузкой на 48 интернет-ресурсов, ежемесячной отчетностью и предложением объекта к просмотру всем заинтересованным покупателям в соте.

Каким путем пойдём? - Ответ клиента

Чтобы начать наше с Вами сотрудничество, нам нужно будет **подписать договор**, в котором говорится:

- Кому мы оказываем услугу;
- Стоимость услуги 3% от окончательной стоимости недвижимости;
- Когда вы ее будете оплачивать;
- По технологии нашей работы, покупатели, посмотревшие вашу квартиру, будут давать Вам оферту
- Принимать или отклонять оферту решаете только Вы;

Работаем? **ДА**

Тогда, можно ваш паспорт и документы на квартиру

Маркетинговый план продвижения объекта «ПРЕМИУМ»

(Продажа за 28 дней):



Внутренний маркетинг:	
1.Изготовление профессиональных фотографий объекта	Не менее 20 фото
2.Размещение информации об объекте в БД компании	Для 800 агентов
3.Подготовка и проведение презентации объекта для коллег в офисе	Для 30-40 человек
4.Организация выезда коллег на объект, презентация на объекте (день открытых дверей)	Не менее 50 человек
5.Размещение информации об объекте в чате компании «горячие предложения»	Для 800 агентов
6.Размещение информации об объекте на доске «горячие предложения» в офисе и через Wi-fi	Для 30-40 агентов и входящих покупателей
7.Размещение информации об объекте в переговорных	Для 30-40 агентов и входящих покупателей
8.Индивидуальная рассылка информации о продаже агентам компании	Для 800 агентов
9.Обсуждение информации об объекте и плана продажи с каждым из агентов, работающих в данной соте	Не менее 20 профессионалов
10.Активный поиск потенциального покупателя среди клиентов компании (возможно, переориентация) (архив, call center и пр.)	50-100 звонков потенциальным покупателям
11.Рекомендации по предпродажной подготовке внешнего вида	Home staging
12.Предпродажная подготовка документов	Консультация юриста
13.Отчет с анализом результатов продажи и предложениями по корректировке плана продажи.	еженедельно

Маркетинговый план продвижения объекта «ПРЕМИУМ»

(Продажа за 28 дней):



Внешний маркетинг	
1. Составление продающего текста рекламного объявления	Ориентация на целевую аудиторию
2. Организация выгрузки информации об объекте в интернет	50 интернет-площадок
3. Премиум-размещение объявления в интернете	(Авито и ЦИАН)
4. Подготовка и рассылка информации о продаже объекта для партнеров (другие агентства)	Не менее 10 агентств-лидеров
5. Расклейка объявлений о продаже в микрорайоне	Ежедневно не менее 300 объявлений
6. Изготовление и распространение листовок о продаже	Еженедельно не менее 500 шт.
7. Продвижение объекта в соц. сетях	Не менее 5 публикаций в день
8. Изготовление и размещение баннера на объекте	В день заключения договора
9. Приоритетность показа в «соте»	Приоритет номер один
10. Получение обратной связи и оферты	от каждого покупателя, просмотревшего объект
11. 3D туры, Видео-обзор объекта	Изготовление не позднее 5 дней с момента подписания договора
12. Информирование консьержей, управляющих компаний, соседей и пр.	Не реже 2 раз в неделю

Маркетинговый план продвижения объекта «БАЗОВЫЙ» (Продажа за 2-6 месяцев):



Внутренний маркетинг:

1.Изготовление профессиональных фотографий объекта	
2.Размещение информации об объекте в БД компании	Для 800 агентов
3.Подготовка и проведение презентации объекта для коллег в офисе	Для 30-40 человек
4.Обсуждение информации об объекте и плана продажи с каждым из агентов, работающих в данной соте	Не менее 20 профессионалов
5.Рекомендации по предпродажной подготовке внешнего вида	Home staging
6.Предпродажная подготовка документов	Консультация юриста

Внешний маркетинг:

7.Составление продающего текста рекламного объявления	Ориентация на целевую аудиторию
8.Организация выгрузки информации об объекте в интернет	48 интернет-площадок
9.Продвижение объекта в соц. Сетях	Не менее 2 публикаций в неделю
10.Изготовление и размещение баннера на объекте	В день заключения договора
11.Приоритетность показа в «соте»	базовый
12.Получение обратной связи и оферты	от каждого покупателя, посмотревшего объект
13.Отчет с анализом результатов продажи и предложениями по коррекции плана продажи.	Еженедельно
14.Информирование консьержей, управляющих компаний, соседей и пр.	Не реже 2 раз в неделю

Маркетинговый план продвижения объекта «ЭКОНОМ» (Продажа за 6-8 месяцев)



Внутренний маркетинг:

Изготовление профессиональных фотографий объекта	
Размещение информации об объекте в БД компании	800
Обсуждение информации об объекте и плана продажи с каждым из агентов, работающих в данной соте	Не менее 20 профессионалов
Рекомендации по предпродажной подготовке внешнего вида	Home staging
Предпродажная подготовка документов	Консультация юриста

Внешний маркетинг:

Составление продающего текста рекламного объявления	Ориентация на целевую аудиторию
Организация выгрузки информации об объекте в интернет	48 интернет-площадок
Приоритетность показа в «соте»	Приоритета нет
Получение обратной связи и оферты	от каждого покупателя, посмотревшего объект
Отчет с анализом результатов продажи и предложениями по коррекции плана продажи.	Ежемесячно

Спасибо за внимание!

Мокрышева Мария

гк«АЯКС-Риэлт»

г.Краснодар

mokmasha@yandex.ru

mokrisheva_mv@ayaх.ru

+7 (918) 440-59-33