



ТОП решений для построения системы мотивации персонала и увеличения продаж в агентствах недвижимости.

- Латвийский опыт успешного внедрения системы эффективной финмотивации агентов.
-

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

- Система мотивации отдела продаж Агентства Недвижимости, построенная грамотно и четко, способна сразу повысить эффективность работы менеджеров минимум на 15–20%.
- Рассмотрим ТОП принципов, которые помогут увеличить выручку АН в сжатые сроки, на примере работы моей компании «Vipdom real estate»

В своей работе используем инструмент, нами разработанный, «Калькулятор зарплат», он же мотивационная доска, журнал отчетов, планировщик прибыли и просто удобный инструмент.

1. Наличие личного плана продаж

Только эффективная система мотивации настроит персонал компании ежедневно выкладываться по полной. Основа этому — четкие ежедневные, еженедельные и ежемесячные планы, которыми озадачен каждый продавец. Если нет цели, к которой следует двигаться, то нет и стимула. Поэтому все агенты должны понимать, каких результатов нужно достичь, чтобы заработная плата была на уровне ожидаемой.

Месяц	Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзив		Объекты		Презентации		Договора (План)			Договора (Факт)			
Итог недели	45	53	25	25	1200	0	4000	0	2	3	5	5	5	10							
День 8	10	2	3	5					0	1	1	0	0	0							
День 9	15	15	2	4					0	0	2	2	0	1							
День 10	20	22	1	1					1	1	0	0	0	1							
День 11	10	12	5						0	0	0	0	0	0	1	К	2500				
День 12	1	1	2						0	1	1	0	0	0							2500
День 13	-	2	5						0	0	0	1	1	1							
День 14	-	1	3						0	2	2	1	0	0							
Итог недели	45	55	25						2	4	5	5	3								
День 15	1	2	4						0	0	0	0	0	0							
День 16	2	5	3						0	0	0	2	1	1	1	А					
День 17	5	6	5						0	0	0	3	3	3							
День 18	7	10	6	0					1	0	2	0	2	2							
День 19	12	8	5	4					0	0	1	1	1	3							
День 20	10	10	5	5					1	1	0	0	0	0							
День 21	5	5	4	3					0	0	1	1	0	1	1	з					
Итог недели	45	46	25	27	400	450	0		1	1	5	2	10	10							
День 22	10	10	2	4					0	0	0	0	0	1							
День 23	12	7	3	5					0	0	0	0	2	0							
День 24	12	5	5	4					0	0	0	0	1	0	1	К	2000				
День 25	10	10	5	5					1	0	1	1	0	2							
День 26	8	9	6	3					1	1	0	0	1	1							2000
День 27	10	11	2	2					0	0	0	0	0	1							
День 28	2	0	4	2					0	0	2	2	0	0							
Итог недели	45	57	25	25	400	200	4000		1	1	6	3	5	5							
День 29	2	1	5	3					0	0	1	0	1	2	1	з					
День 30	5	6	2	0					0	0	0	0	0	1							
День 31	5	1	4	1					0	0	0	0	0	2							
Итог месяца	190	217	100	99	2500	2150	8000	8000	6	7	20	22	25	40	4	А,К	4650				4500

План продаж
(КРІ + ВАЛ)

2. Заработная плата

- Это то, что можно посчитать, и на что можно влиять.
- Один раз в месяц (как вариант – возможен аванс)

Выгоды:

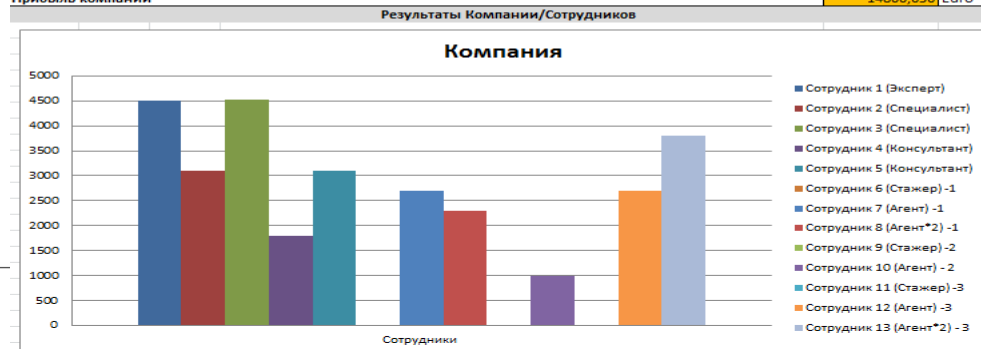
- Это дает возможность оперативно корректировать планы.
- Тут мы избавляемся от так называемой «Риэлторской ямы»
- Руководителю и бухгалтеру дает возможность контролировать и планировать денежные потоки.
- Считать количеством сделок неверно, считать надо по ВАЛовой сдачи – это факт и эффективность.
- У агента, в итоге, в лучшем случае может быть одна сделка в месяц. Пока у него нужда появится в этих деньгах! А так человек себе работает, как и на других предприятиях, выполняет работу, получает зарплату.
- Когда человек получил всю зарплату, и видно, где он просел, то есть он сам видит, что он недоработал или вот сейчас у него все нормально, все хорошо. И получена существенная сумма раз в месяц, которую видно.
- Это дает возможность оперативно корректировать планы.
- Тут мы избавляемся от так называемой «Риэлторской ямы»
- Руководителю и бухгалтеру дает возможность контролировать и планировать денежные потоки.

3. Прозрачность

- Это — один из ключевых элементов системы мотивации и нашего инструмента.
- Сколько заработано на текущую дату, что надо сделать для улучшения результата — все эти цифры сотрудник может увидеть и просчитать за 20 секунд.

*Показатели, влияющие на заработную плату агента, РОПа, HR, должны быть доступны и понятны.

Оборот компании	30619	Euro
Дополнительная прибыль компании	420	Euro
Расходы Компании	15818,344	Euro
Бухгалтерия	42	Euro
Аренда офисов	420	Euro
Провайдер	27	Euro
Маркетолог	420	Euro
Связь	20	Euro
SMS рассылка	10	Euro
Google Adwords	100	Euro
Yandex.Direct	60	Euro
Соц. Сети	60	Euro
Транспортные расходы	280	Euro
Зарплаты сотрудников	13728,344	Euro
Экспорт City24	260	Euro
Экспорт Domimaps	22	Euro
Дополнительные затраты компании	369	Euro
Прибыль компании	14800,656	Euro



4. KPI

Key Performance Indicators — ключевые показатели эффективности
«за что отвечаю - за то и получаю»

KPI в продажах помогает определить качество работы не только каждого сотрудника, но и компании в целом.

Звонки		Лиды в CRM		Наклейки		Раскидки		Эксклюзив		Встречи		Объекты		Презентации		Блог
План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	

Руководитель отдела персонала

Пригл. на собесед.		Собеседования		Прошли собесед.		Хол. Звонки		Пришли на стажировку	
План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт

5. Карьерный рост

*Хорошо, когда в компании существуют два способа стимулировать персонал: - материальная (заработная плата сотрудников) и -нематериальная мотивация агентов (карьерный и личностный рост).

СИСТЕМА ГРЕЙДОВ КОМПАНИИ «VIPDOM REAL ESTATE»

Должность	Зарплата+бонусы	Условия роста	Сегмент услуг, разрешенный к работе
<u>Руководитель Филиала</u>	70% <i>При условии выполнения месячного плана</i>	Экзамен 10 b Ведение офиса 3 мес. с оговоренной прибылью	Только «ПРЕМИУМ»
<u>Эксперт</u>	65% <i>При условии выполнения месячного плана</i>	15 сделок Аттестация ≥ 9 b	«ПРЕМИУМ» + «СТАНДАРТ»
<u>Специалист</u>	55% <i>При условии выполнения месячного плана</i>	15 сделок Аттестация ≥ 8 b	«ПРЕМИУМ» + «СТАНДАРТ»
<u>Консультант</u> Возможна помощь тренера	45% <i>При условии выполнения месячного плана</i> Соотношение комиссионных при помощи тренера 40% / 5%	10 сделок Аттестация ≥ 7 b	«СТАНДАРТ» + «ПРЕМИУМ» с ТРЕНЕРОМ
<u>Агент 2 уровня</u> (Только в связке с тренером)	35% <i>При условии выполнения месячного плана</i> Тренер – (10%)	7 сделок Аттестация ≥ 6 b	«ЭКОНОМ» + «СТАНДАРТ» с ТРЕНЕРОМ
<u>Стажер и Агент 1 уровня</u> (Только в связке с тренером)	120E+25% <i>При условии выполнения месячного плана</i> Тренер – (20%)	3 сделки Аттестация ≥ 5 b	«ЭКОНОМ» + «СТАНДАРТ» с ТРЕНЕРОМ

6. Материальная мотивация

Калькулятор настроен на зарплату, состоящую из 3 частей (пример СТАЖЕРЫ и Агенты 1 уровня)

- Твердый оклад
- Мягкий оклад
- Бонус

Мягкий оклад напрямую зависит от того, какие КРІ покажет агент в конце месяца
Бонусы сотрудник получает только по результатам достижения плана, в процентном соотношении он получает больше или недополучает

- Твердый оклад выплачивается всегда, а вот мягкую часть заработка агент получает только по достижении 100% ключевых показателей эффективности (KPI).
- Это могут быть KPI по встречам, звонкам, лидам, презентациям, листовки/почтовые ящики.
- Также можно ввести в систему мотивации за ведение базы в CRM, предоставление отчетности в срок)
- Бонусы сотрудник получает только по результатам достижения плана, в процентном соотношении он недополучает (пример 1%+ - 0,4%)
- Мы используем систему - Прогрессивный процент + фиксированная ставка + бонусная система.

Оклад нужен на более низких разрядах для того, чтобы сформировалась устойчивая привычка выполнять набор действий и сформировалась устойчивая причинно-следственная связь между тем, что я и в каком объеме делаю, и какой результат мне это приносит.

На высоких разрядах риэлтор уже мотивирован, за это он уже получает большую переменную часть. Здесь он ориентирован, чтобы приносить больше валовой выручки.

Чем профессиональнее становится агент, чем выше он получает разряд. Сотрудники приняли правила игры, и вознаграждение у них другое и акцент мотивации у них смещен в другую сторону - сторону контроля не процессов, а результатов.

Он отвечает за результаты своими деньгами. Не сделал результаты - не заработал денег.

Планы должны повышаться, в противном случае мы не растем.

7. Принцип порогов

- * При перевыполнении 1% + 0,4%
- * При невыполнении 1% - 0,4%

65%									
0 Euro									
1,00%									
1,00%	Бонус по ВВП		Нет	Минусы прошед. Мес.		Euro	Поступления на счет аг.		Euro
25 0,00	Ученик 2	Вика	25 0,00	Ученик 3		25 0,00	Ученик 4		0 0
15%	Тренерский процент		15%	Тренерский процент		15%	Тренерский процент		20%
0 Euro	Тренерские		0 Euro	Тренерские		0 Euro	Тренерские		0 Euro
Euro	Налог, если были поступления агенту на счет			Euro					
0 Euro	1% Нормы по действиям: +- 0.4% Минусы/Плюсы зарплаты (Мах: + 20%)								
0 Euro	Минимальный процент - 20% Максимальный процент - 70%								
1,00 Euro	Сделка с объектом от администратора рассчитывается от 90%								
1,00 Euro	Ежемесячный бонус по ВВП: >150% выполненной нормы по ВВП = Davanu Serviss karte								
Euro	Соревнование 6 месяцев - средний чек ВАЛа>110% = ПУТЕШЕСТВИЕ								
Euro	Дополнительный блог на ntb.lv - бонус 10 Евро								
1,00 Euro	Видео отзыв - бонус 20 E								
Euro	Отсутствие блога ежемесячно -10E (регулярно - 30E)								
1,00 Euro	Отсутствие отчетов еженедельно (по эксклюзивам) - 10Евро (регулярно - 50Евро)								
	Дисциплинарные нарушения - штрафы, согласно кодексу. Минусы прошлого месяца.								
	Если данные CRM не совпадают с отчетом, то в фактические показатели заносится в CRM								
	Три месяца невыполнение норм ВАЛа на 50% - градация тарифа на 5% (условия возврата - 5 сделок)								
	Неприсвоенное действие в СДЕЛКИ, в CRM - штраф 5E								

8. Тарификация услуги

VIPDOM
Real Estate

Pārdosim izdevīgi!
Продаем недвижимость выгодно!

www.vipdom.lv
www.nib.lv
www.e-realtor.lv

@vipdomrealestate

Izdevīga klientam nekustamā īpašuma pārdošana Rīgā un Jūrmalā

Package	Commission
Ekonom	2%+450€
Standart	5%
Premium	6%

*Tarifa plāns ir atkarīgs no objekta īpašībām un pārdošanas nosacījumiem
*Тарифный план зависит от особенностей объекта и условий продажи

+371 20562020 / +371 20003314 / info@vipdom.lv

Раньше все сотрудники придерживались тарифа 5%.

*Недостаток – мы теряли объекты, т.к. собственник не был готов платить.

Стажеру и Агенту 1 уровня, так же было трудно продать услугу на 5%, я считаю они и не могут этого сделать полноценно грамотно.

*Выгоды теперь – больше сделок, Специалисты и Эксперты могут передать объекты «Эконом» пакета своим Агентам и Стажерам

9. Принцип Дарвина.

- Несколько месяцев у агента не выполняется план продаж, калькулятор считает зарплату с понижающим коэффициентом.
- * 3 месяца план < 50% - градация по разряду.

День 31	2	0	0	0					0	0	1	0	0	0								
Итого месяца	150	119	50	60	2500	2500	15000	15000	6	7	20	15	22	26	2	К	3000			2300	0	
Коэффициент			0,9		1		1		1,1													
Итого %			108		100		100		128,3													
Выполненная норма Дейст.			109,1	%																		
Выполненная норма ВВП			76,67	%																		
Процент			35	%																		
Фиксированная ставка			0	Euro																		
Плюсы			50	Euro																		
Минусы			0	%																		
Ученик 1			0	0	Ученик 2				0	0	Ученик 3				0	0	Ученик 4				0	0
Тренерский процент			20	%	Тренерский процент				20	%	Тренерский процент				20	%	Тренерский процент				20	%
Тренерские			0	Euro	Тренерские				0	Euro	Тренерские				0	Euro	Тренерские				0	Euro
Аренда			0	Euro																		
Зарплата			805	Euro																		
Конечные минусы			0	Euro																		
Дополнительные бонусы			10	Euro																		
Дополнительные минусы			5	Euro																		
Итоговая Зарплата			860,0	Euro																		
Аванс			200	Euro																		
Конечная Зарплата			660,0	Euro																		

Таблица минусов	Таблица плюсов	Таблица минусов ВВП			
80-100%	-4 %	100-120%			
60-80%	-8 %	120-140%	50 Euro	80-100%	-3 %
40-60%	-12 %	140-160%	100 Euro	60-80%	-6 %
0-40%	-16 %	160+%	150 Euro	40-60%	-9 %
			200 Euro	0-40%	-12 %

10. У HR, РОПа, Тренеров-Наставников есть свои KPI.

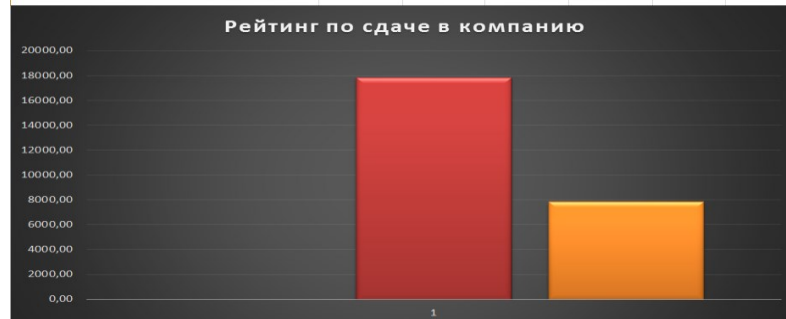
Калькулятор сразу показывает, сколько получает, например, Тренер-наставник, от сделок со своими агентами.

Итог месяца	190	217	100	99	2500	2150	8000	8000	6	7	20	15	25	33	4	A,K	4650			4500	500																																		
Коэффициент			0,9		1		1		1,1																																														
Итог %			89,1		86		100		128,3																																														
Выполненная норма Дейст.			100,86	%																																																			
Выполненная норма ВВП			107,53	%																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">Таблица минусов</th> <th colspan="3">Таблица плюсов</th> <th colspan="3">Таблица минусов ВВП</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>80-100%</td> <td>-4 %</td> <td>100-120%</td> <td>50 Euro</td> <td>80-100%</td> <td>-3 %</td> </tr> <tr> <td>60-80%</td> <td>-8 %</td> <td>120-140%</td> <td>100 Euro</td> <td>60-80%</td> <td>-6 %</td> </tr> <tr> <td>40-60%</td> <td>-12 %</td> <td>140-160%</td> <td>150 Euro</td> <td>40-60%</td> <td>-9 %</td> </tr> <tr> <td>0-40%</td> <td>-16 %</td> <td>160+%</td> <td>200 Euro</td> <td>0-40%</td> <td>-12 %</td> </tr> </tbody> </table>																							Таблица минусов			Таблица плюсов			Таблица минусов ВВП			80-100%	-4 %	100-120%	50 Euro	80-100%	-3 %	60-80%	-8 %	120-140%	100 Euro	60-80%	-6 %	40-60%	-12 %	140-160%	150 Euro	40-60%	-9 %	0-40%	-16 %	160+%	200 Euro	0-40%	-12 %
Таблица минусов			Таблица плюсов			Таблица минусов ВВП																																																	
80-100%	-4 %	100-120%	50 Euro	80-100%	-3 %																																																		
60-80%	-8 %	120-140%	100 Euro	60-80%	-6 %																																																		
40-60%	-12 %	140-160%	150 Euro	40-60%	-9 %																																																		
0-40%	-16 %	160+%	200 Euro	0-40%	-12 %																																																		
Процент			65	%																																																			
Фиксированная ставка			0	Euro																																																			
Плюсы			50	Euro																																																			
Минусы			0	%																																																			
Ученик 1	Сотрудник 6		25	0	Ученик 2	Сотрудник 7	25	2700	Ученик 3	Сотрудник 8	35	2300	Ученик 4		0	0																																							
Тренерский процент			20	%	Тренерский процент		20	%	Тренерский процент		10	%	Тренерский процент		20	%																																							
Тренерские			0	Euro	Тренерские		540	Euro	Тренерские		230	Euro	Тренерские		0	Euro																																							
Аренда			250	Euro																																																			
Зарплата			3175	Euro																																																			
Конечные минусы			0	Euro																																																			
Дополнительные бонусы			10	Euro																																																			
Дополнительные минусы			30	Euro																																																			
Итоговая Зарплата			4025,0	Euro																																																			
Аванс			0	Euro																																																			
Конечная Зарплата			4025,0	Euro																																																			

11. Соревнование + Рейтинги

- Не создавать одного РОПа, всегда должно быть соревнование
- Зона управляемости 1 Тренер-Наставник – 5 - 7 агентов (можно больше, зависит от уровня и разрядов агентов)

Рейтинги	Андрей	Катя	Эдмунд			
Выполненная норма по действиям	52,93	102,45	62,78			
Выполненная норма по ВВП	0,00	258,70	280,36			
Сдано в компанию	0,00	17850,00	7850,00			



12. Недельный продакшен по группам для РОПа / тренера-наставника.

4/9 = x / 100

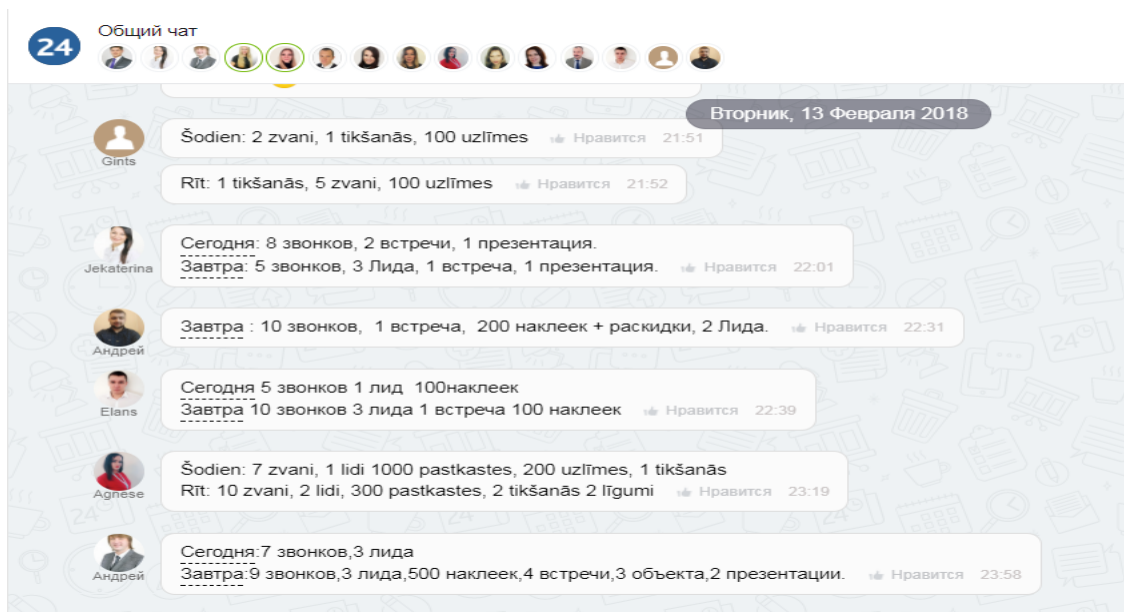
PRODUKTION

	понедельник		вторник		среда		четверг		пятница		выходные		ИТОГО			
Анарей Эриксон Задания на неделю 1RN, 500ч 200ч, 400ч 200ч, 500ч	0	2	1	0	1	0	2	0	1	2	0	3	5	8	0 - 7 P - 500 H - 500 D - 3	54% 69,3%
Замуна Задания на неделю 1RN, 1E, 500ч, 200ч 500ч, 200ч, 50ч	0	1	0	0	2	0	3	0	2	2	0	1	3	8	0 - 6 P - 10 H - 500 D - 2	83% 61%
Агиссе Задания на неделю 1000ч, 300ч 400ч, 500ч, 50ч 2E, 50ч	0	1	0	0	2	0	1	2	1	2	0	1	2	7	0 - 7 P - 300 H - 750 D - 2	54% 54%
Анарей Ки. Задания на неделю 1000ч, 500ч 200ч, 500ч, 50ч 2E, 50ч	0	0	0	0	1	0	1	0	1	2	0	1	1	4	0 - 5 P - 2500 H - 1500 D - 1	53% 53%
Ольга Задания на неделю 1000ч, 500ч 200ч, 50ч 2E, 50ч	0	1	0	0	1	0	2	0	1	1	0	0	1	4	0 - 4 P - 3000 H - 1500 D - 1	59% 59%
Эли Задания на неделю 1000ч, 300ч 200ч, 50ч, 2E, 50ч	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0 - 5 P - 3000 H - 2000 D - 1	69,5% 69,5%
Мартин Задания на неделю 500ч, 200ч 200ч, 100ч 3E	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	5	0 - 7 P - 500 H - 400 L - 1	24% 48,9%

*Видит все показатели, действия в течение дня, может корректировать.

Соревновательный элемент по количеству баллов (в день, неделю)

13. ЧАТ агентов с ежедневной активностью.



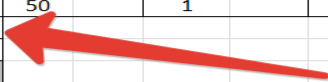
Он отписался, и у него включилась осознанность.

14. Планерки

На планерках обсуждаются показатели промежуточной эффективности План-Факт (Звонки, лиды, встречи - воронка если коротко)

*Активы (качество клиентского портфеля, и сделок)

День 31																		
Итог месяца	100	83	20	10	2000	1000	15000	150	2	2	30	21	3	2	20	8	0	2
Коэффициент			0,9		1		1		1,1		1							
Итог %			45		50		1		110		70							
Выполненная норма Дейст.			55,20	%														
Выполненная норма ВВП			112,07	%														
Процент			65	%														
Фиксированная ставка			0	Euro														
Минусы			17,92	%														
Плюсы			0,00	%														
Ученик 1	Гинт		25	0,00	Ученик 2	Вика	25	0,00	Ученик 3		25	0,00	Ученик 4					
Тренерский процент			15	%	Тренерский процент		15	%	Тренерский процент		15	%	Тренерский процент					
Тренерские			0	Euro	Тренерские		0	Euro	Тренерские		0	Euro	Тренерские					
Налоги (минус)				Euro	Налоги, если были поступления агенту на счет		184,26	Euro	Объекты администратора		296							
Аренда			0	Euro														
Зарплата			5099,25	Euro														
Конечные минусы			913,79	Euro														
Конечные плюсы			0,00	Euro														
Дополнительные бонусы				Euro														
Дополнительные минусы				Euro														
Итоговая Зарплата			2453,86	Euro														
Аванс				Euro														
Конечная Зарплата			2453,86	Euro														



Бонус по ВВП Нет **Минусы прошед. Мес.** Euro **Поступления**

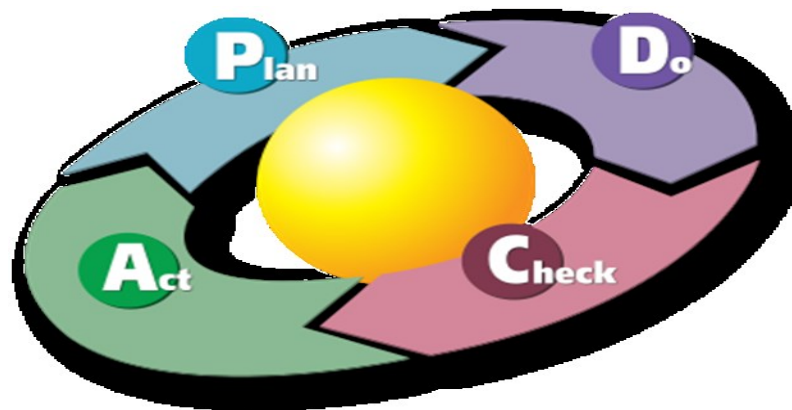
1% Нормы по действиям: +- 0.4% Минусы/Плюсы зарплаты (Мак: Минимальный процент - 20% | Максимальный процент - 70%)
 Сделка с объектом от администратора рассчитывается от 90
 Ежемесячный бонус по ВВП: >150% выполненной нормы по ВВП = Davar
 Соревнование 6 месяцев - средний чек ВА/а>110% = ПУТЕШЕСТ
 Дополнительный блог на nib.lv - бонус 10 Евро
 Видео отзыв - бонус 20 E
 Отсутствие блога ежемесячно -10E (регулярно - 30E)
 Отсутствие отчетов еженедельно (по эксклюзивам) - 10Евро (регулярн
 Дисциплинарные нарушения - штрафы, согласно кодексу. Минусы прош
 Если данные CRM не совпадают с отчетом, то в фактические показатели э

15. Реперные точки контроля.

- Делаются 2 реперные точки контроля: в 14:00 и в 18:00.
- «Что сделал?»
- «Что будешь делать?»

16. Работа происходит по принципу PDCA «Plan-Do-Check-Act»

Планируй, Делай, Проверь, Меняй



17. Дашборд –

% выполнения плана на конкретный день/ неделю.

Показывает калькулятор.

Надо еще сделать наглядно, на стене в отделе продаж.

Dashboard – это самый удобный инструмент нематериальной мотивации агентов. Ее цель воздействовать как на самого агента, на его мотивацию, так и на место человека в коллективе, на его социальный статус, на самооощущения. Это один из элементов корпоративной культуры. Люди обсуждают не столько величину плана, сколько выполнение плана.

Сотрудники	Месяц			
	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4
Андрей	● 26,33	● 56,13		
Катя	● 22,73	● 47,13		
Эдмунд	● 13,6	● 62,4		
Гинт	● 9,9	● 16,9		
Андрей К.	● 0	● 12,68		
Вика	● 21,33	● 41,17		
Вера	● 23,1	● 33,7		
Ольга	● 0	● 0		
Агнеса	● 7,49	● 14,93		
Элан	● 15,35	● 32,4		
Вадим	● 6,33	● 10,67		
Ирина				

- Здесь одновременно мы используем прием СВЕТОФОР.
- Доска висит в отделе продаж, все видят.
- Хорошо, когда у агентов есть повышенная тяга к первенству!

Спрашивать: «Что сделать, чтобы выполнить план продаж?»,
 «Что сделать, чтобы сделка закончилась в этом месяце?»
 «Что мы можем сделать?»

*Очень важно делать план продаж!



→ КАК СДЕЛАТЬ ПЛАН АГЕНТА ВЫПОЛНИМЫМ?

Как посчитать? – без калькулятора % процент выполнения плана.

*План на месяц делим на количество рабочих дней и умножаем на количество отработанных,- получаем план на текущую дату. И ПЛАН на текущую дату делим на ФАКТ на текущую дату

19. Все сделки в CRM

* обязательно в карточке - размер комиссий.

➤ Агент должен видеть, сколько он получает в процессе работы с конкретной сделкой/клиентом

* Контролировать занесение всех действий. Кто не выполняет, - отключать от лидов.

* В систему мотивации агентов можно включить дополнительный KPI - порядок в CRM.

Продажа услуги

Pardod, 2, d, Riga, Purvciems, Raunas 46-2

Тип	Продажа
Сумма комиссии	2,400.00
Валюта	Евро
Вероятность	

Компания не выбрана

Marija Vanaga
LV-1021
Телефон: +371 29 550 524
Email: nelli@vipdom.lv

Дата начала

Дата завершения

Ответственный
Nelli
Direct

20. По каждому сотруднику сделать фото рабочего дня

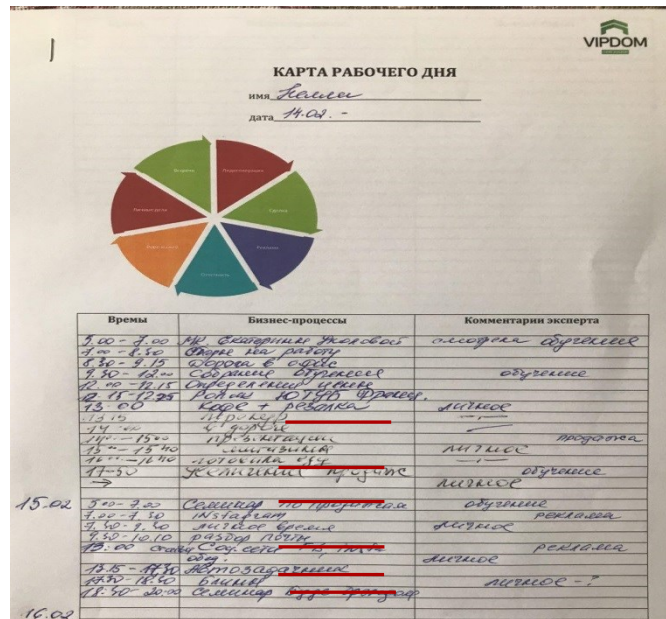
*используем карту активности агента.

Делим все задачи на 4 категории:

- внутренние,
- задачи по продажам,
- задачи сопутствующие продажам и
- личные.

*Потом высчитываем процентное соотношение.

- Вы удивитесь!



21. Автоматизируйте максимальное количество операций

Для выполнения плана важно не отвлекаться ни на что лишнее.

Поэтому учтите:

- Стоимость автоматизации обязательно отобьется;
- Руководители и сотрудники не должны тратить время на подсчеты;
- Сотрудники вносят всю информацию в КАЛЬКУЛЯТОР и CRM;
- Руководитель принимает решения на основе отчетности.

22. Ресурсы, инструменты, возможности



№	Этапы работы по объекту	Объект	Адрес	Комнат			
		Площадь	Дата экс. д.	Цена			
№	Этапы работы по объекту	Т.(мин)	Расходы(€)	Исполнитель	Сделать	Сделано	Примеры
День 1							
1	Проверка правоустанавливающих документов					<input checked="" type="checkbox"/>	Ссылка на пример 1
2	Экспресс оценка методом сравнения					<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 2
3	Заполнение чек листа мотивации собственника					<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 3
4	Заполнение акта просмотра объекта					<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 4
5	Профессиональная консультация об улучшении состояния					<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 5
6	Составление пошагового плана продажи	30	10	Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 6
7	Прописываем целевую аудиторию покупателя	15		Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 7
8	Составляем аватар покупателя	15		Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 8
9	Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)	120	30	Риелтор/Спец.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 9
10	Снимаем Видеоролик (при необходимости)	60	50	Риелтор/Спец.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 10

Vipdom:
 Определяем юридический порок документов, налог на прирост капитала, отметки и запреты. Определяем схему сделки. Это сокращает цикл сделки. Увеличивает прирост покупателей.

22. Ресурсы, инструменты, возможности

9. Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)



[Обратно](#)

Удобно агенту (наглядно для собственника)

22. Ресурсы, инструменты, возможности

Удобно агенту:
-шаблоны передачи
задач подрядчику

Преприятие недвижимости VIP-эксклюзиву. Форма на продажу

1.1. Задача для агента. Задача для агента. Задача для агента

Перечислите свои ФИО, ИИН или другие персональные данные.



На сайте компании указан адрес: Республика Беларусь, г. Минск, район М. Окрестности, м. М. Окрестности, ул. М. Окрестности, д. М. Окрестности.

Искать варианты покупки в районе М. Окрестности, ул. М. Окрестности, д. М. Окрестности.



1. Видеозапись осмотра объекта	2. Видеозапись осмотра объекта
3. Видеозапись осмотра объекта	4. Видеозапись осмотра объекта

2. Задача для агента. Задача для агента. Задача для агента



Искать варианты покупки в районе М. Окрестности, ул. М. Окрестности, д. М. Окрестности.



Искать варианты покупки в районе М. Окрестности, ул. М. Окрестности, д. М. Окрестности.



Искать варианты покупки в районе М. Окрестности, ул. М. Окрестности, д. М. Окрестности.

задание для рассылки

Daniels (VLS)

задание для рассылки

Добрый день, необходимо сделать рассылку по списку из 367 партнеров, приложенных ниже.


Текст и расположение фото прикладываю ниже.

Фото оригиналы, так же в приложении.


Прошу выполнить до 16:00 сегодняшнего дня. Мой адрес почты nell@vipdom.lv включить в список рассылки для контроля и отчета собственнику.

Заранее благодарна,
С уважением, **Нелли**.

...
посетите канал в Telegram о недвижимости
<https://t.me/VipdomRealEstate>
At sieru.



Nelly Ose
Director, "Vipdom real estate"
p: +371 20 56 20 20 | m: +371 29 55 05 24 | e: nell@vipdom.lv |
www.vipdom.lv | а: 4/Б, Mežsargu iela, Jūrmala

Get your own  email signature

- предложение партнерам.docx (993 КБ)
- вид на кухню 1.jpg (642КБ)
- вид на кухню 2.JPG (516 КБ)
- вид на кухню из гостиной.jpg (734 КБ)
- Гостиная 2.jpg (841 КБ)
- Гостиная1.jpg (755 КБ)
- Кухня.JPG (537 КБ)

Без засеч...

Отправить

22. Ресурсы, инструменты, возможности



ТОП-100 методов привлечения покупателей



Практическое руководство для агентов с примерами, пошаговым планом, шаблонами, инструкциями, задачами подрядчикам и стандартизацией получения результата.

22. Ресурсы, инструменты, возможности




Автозадачник для риэлтора

*Простой способ перестать тушить, задавать много вопросов и искать повод ничего не делать.



Подробная схема по работе с каждым этапом Бизнес процессов, буквально, что делать, куда заносить, что и где взять и как работать с этапами в CRM.

22. Ресурсы, инструменты, возможности



Сменить этап воронки на **1я встреча**.

Если собственник отказался от встречи на объекте, ввести отказ в карточку клиента. Внести данные клиента в список и/или email рассылки для собственников.

[Чек-лист как вносить данные клиентов в список рассылки]



2. Если физ. лицо пришел в офис с целью продать недвижимость.

Посетителя приветливо встречает администратор, предлагает присесть, чай/кофе, приглашает нужного агента.

Провести общение с собственником согласно скрипта визит собственника в офис с целью продать недвижимость.

встречи.

Создание мероприятия в CRM. Чек-лист по созданию дела и CRM.




Если собственник передумал, не хочет встречаться, то внесение причины отказа в в карточку клиента.

Внести данные клиента в список и/или email рассылки для собственников. Чек-лист как вносить данные клиентов в список рассылки.



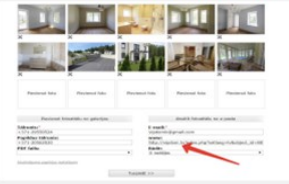
Встреча на ОИ.

- Использовать правильный ритуал входа
- Хвалить объект
- Использовать Алгоритм встречи https://yadi.sk/d/4S_V24_jt3G9Jdy
- Отворить от продажи
- рассказать, что у собственника есть 3 пути продажи:
 - Продавать самостоятельно (показать планы и минусы)
 - Доверять продажу нескольким агентствам (показать планы и минусы)
 - Доверять продажу одному агенту по эксклюзивному



Разместите объявление по предложенному алгоритму

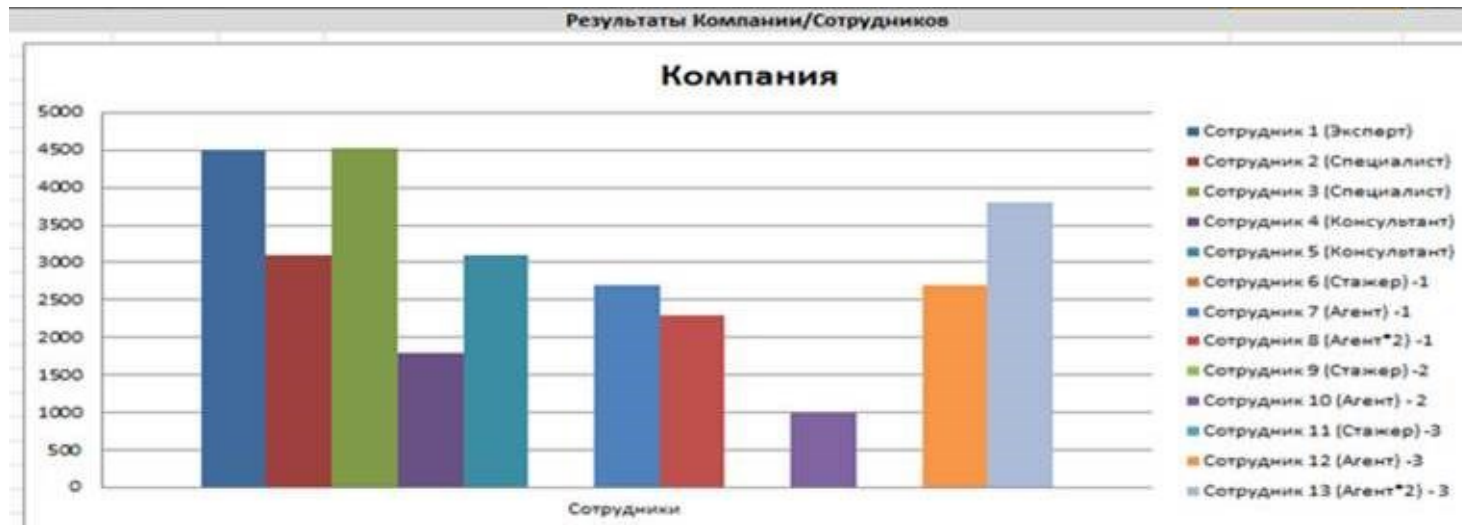
В окне WWW вставить ссылку на объект с сайта vipdom.lv



- Баннер на ОИ. (заказать через администратора)
- Подготовить фотографии и тексты, послать администратору для создания баннера иustonov. Или сделать самостоятельно через www.canva.com или www.crello.com
- Печатать листовки для рассылки.
- Распечатать листовки (размеры, места скопления ЦА, платные тумбы объявлений). Самостоятельно или через подрядчика (через администратора)
- Предложение партнером. (сделать рассылку по списку из CRM - Партнеры), для этого
 - в word документе создаем макет будущей рассылки
 - Пример <https://yadi.sk/d/PCvC7a0f5894k>
 - Посылаем на почту valdimarkov@vipdom.lv
 - Прикладываем к письму фото и сопроводительные рекомендации, кому рассылать (указать какие партнеры)
- Выполняем все пункты маркетингового плана, по ваучеру, который согласован с собственником недвижимости.
- Формирование отчета клиенту. Шаблон отчета находится в впаке Собственника и в электронном виде у администратора. https://yadi.sk/d/3vL_CvP7238a9w
- Вставить все активные ссылки на рекламу ОИ, приложить письмо рассылки, фото, листовку, макет баннера.

→ ПРЕВРАТИТЕ ЦИФРЫ В ИНФОРМАЦИЮ.

23. Рейтинг агентов



Nelli PRO

www.nelli.pro



СТРАТЕГИИ,
продающие недвижимость

f nelli.ose @ nelli.ose nelli.pro

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Контактируйте со мной, удобным Вам способом:

T. +371 29550524 (WhatsApp, Viber)

@: nelly@vipdom.lv

skype: vipdom.lv

FB: <https://www.facebook.com/nelly.ose>

Instagram: <https://www.instagram.com/nelly.ose/>

Мультиссылка: <http://taplink.cc/nelly.ose>
