

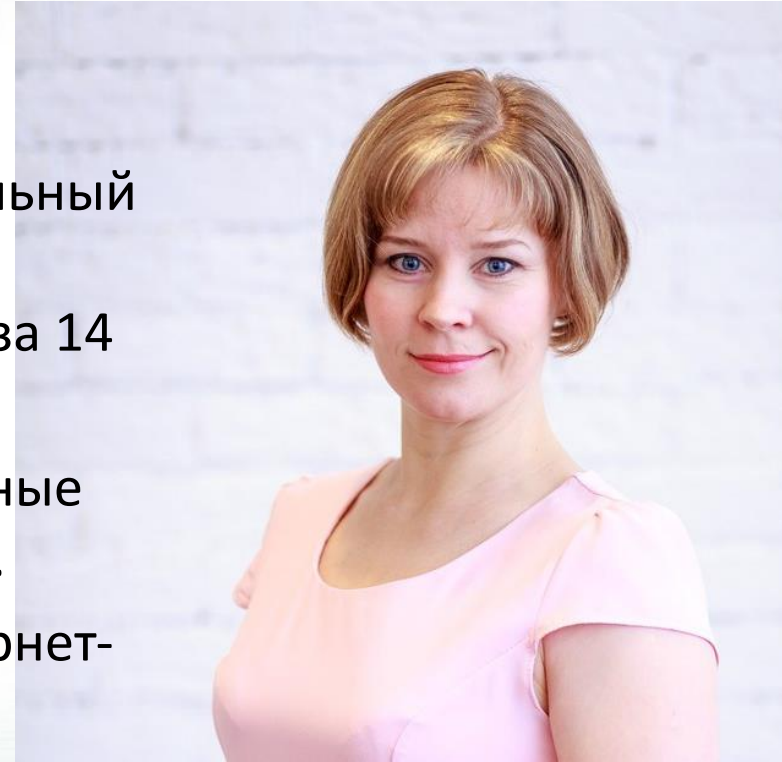


Автоворонка продаж для
региональных агентств
недвижимости:
почему внедрить
нужно было еще вчера?

Галина Аптулина

Галина Аптулина

- Эксперт по обучению риэлторов более 2,5-х лет
- Автор Книги «30-дневный план старта Локального АН»
- Автор курсов «Современный Территориальный Риэлтор», «Современное АН», Интенсива «Маркетинговый план продажи объектов за 14 дней», Программа «Современное АН»
- Организатор 3-х Конференций «Прибыльные технологии в недвижимости» 2015-2016 гг.
- Организатор обучения в Ульяновске интернет-маркетингу для риэлторов
- Обучение прошли более 1000 человек



Результаты АН в Программе

АН «Риэлт Хаус», Минск

Увеличение продаж в 2 раза

Назначение встреч с ХЗ в 4 раза



агентство
недвижимости

АН «Кварц», Нижний Новгород

Увеличение продаж за 1 месяц

в программе в 3 раза!!!



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
КВАРЦ

Результаты АН в Интенсиве

«Увеличилось количество звонков в 3
раза. Количество заключенных
договоров в 1,5 раза»

Видеоотзыв на Ютуб Канале



Николай Сотников
АН "Дом",
г. Пятигорск

Результаты АН в Интенсиве

«Подредактировав свой алгоритм скрипта холодных звонков - в 2 раза увеличились встречи с собственниками.

Изменила текст объявлений и увеличилось количество звонков потенциальных покупателей.»



Тамара Шпак,
АН «Астория»,
Г.Подольск

Результаты АН в Интенсиве

«Во-первых начали писать и вводить скрипты, сейчас из 10 звонков заключено 6 договоров. Раньше было максимум 1-2.

Создали бизнес-страницу в фейсбуке. Через 3 дня продали с этой страницы объект, который висел полгода.



Дмитрий Житнов,
АН "Семейный очаг",
г. Иркутск

Результаты АН в Интенсиве

«После интенсива, увеличила расклейку, сделала более яркие объявления, с продающим заголовком, добавила имиджевые объявления с личной фотографией. В течение недели пришло 7 объектов, из них 3 договора, поклеено всего 500 объявлений и уже есть результат. Ранее было 2-3 звонка, в лучшем случае 1 договор.»



Дарья Щербакова,
РК "Альтаир",
Г.Пенза

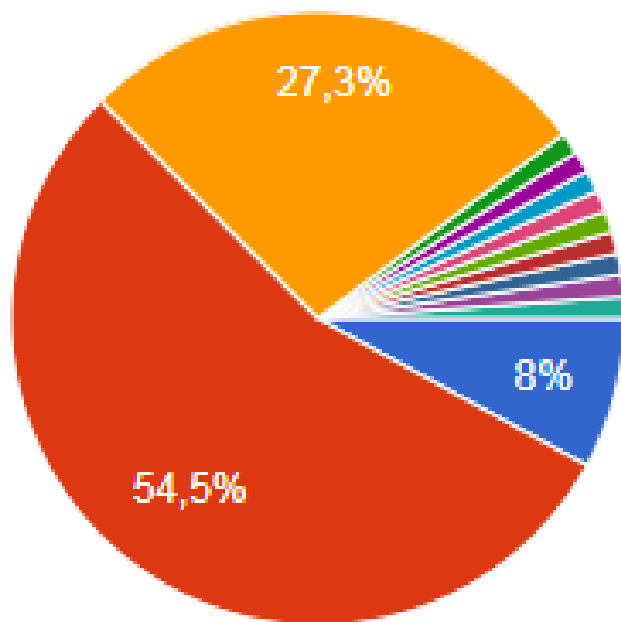
Результаты АН в Интенсиве

«После интенсива составили скрипт приема входящего звонка. Результат: из 10 звонков – 10 назначенных встреч и 8-9 подписанных договоров. Холодный звонок: из 10 звонков – 7 назначенных встреч, 2 заключенных договора.»



Ирина Порхунова,
АН «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС»,
Г.Люберцы

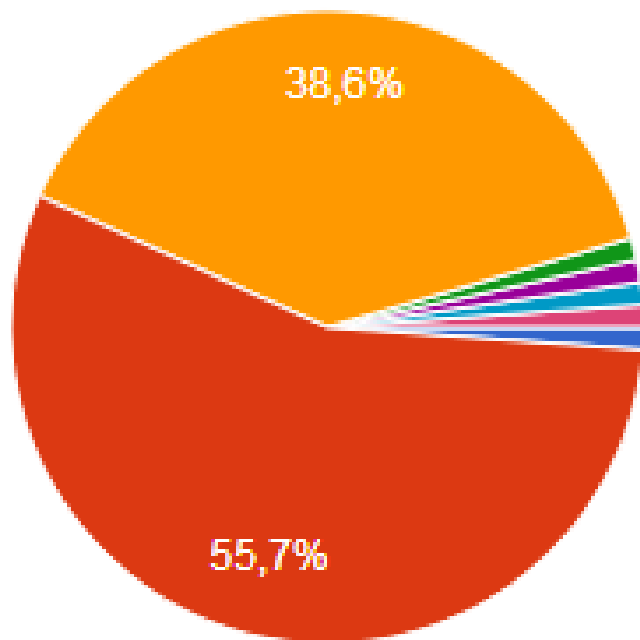
Собирается ли клиентская база



- Нет, им не подходит объект, заче...
- Да, в блокнотах агентов
- Да, в CRM системе
- пытаемся создать
- фиксируем контакты , потребност...
- База есть, ведется слабо, учреди...
- на сайте
- в таблицах сводных

▲ 1/2 ▼

Как ведется привлечение клиентов из Интернет

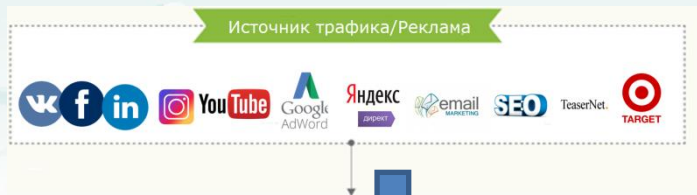


- У меня работает автоворонка
- Есть сайт и аккаунт в соц.сетях
- А как это делать? Хочу начать привлекать
- Уже не рабочий сайт
- технологии работы с холодным рынком и по рекомендации
- реклама на площадках
- аккаунты есть , сайт в разработке

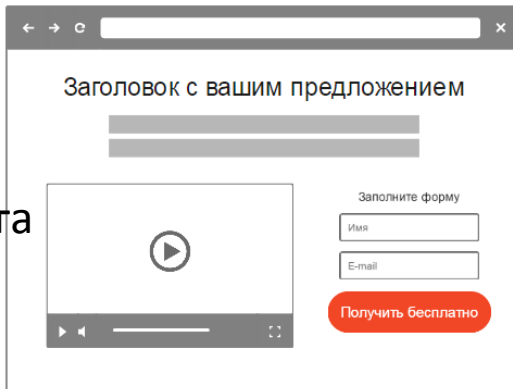
Автоворонка

Автоворонки – это последовательность действий, которые вначале знакомят потенциального клиента с вашим полезным контентом для него, а затем ведут к совершению целевого действия. Ознакомление с услугой и вывод на контакт осуществляется на автоматическом уровне при помощи специальных сервисов.





Лид-магнит



Заголовок с вашим предложением

Заполните форму

Имя

E-mail

Получить бесплатно

Вносит емейл свой

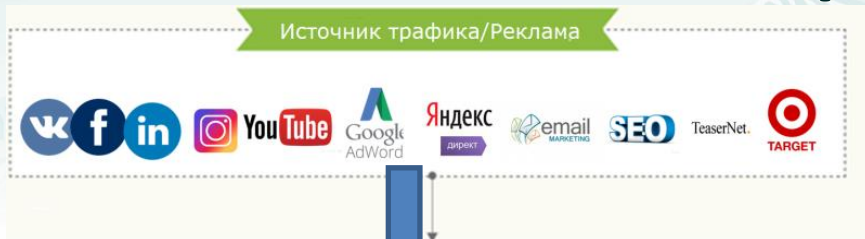
CRM

Страница «Спасибо»
Подтверждение
емейла



База
Ретаргетинга
пиксели

Автоворонка



Лид-магнит

База
Ретаргетинга,
пиксели

Заголовок с вашим предложением

Залпните форму

Имя

E-mail

Получить бесплатно

CRM

Страница «Спасибо»
Подтверждение
емейла



3-4 письма



Автоворонка



Лид-магнит

Заголовок с вашим предложением

Имя

E-mail

Получить бесплатно

CRM

Страница «Спасибо»
Подтверждение
емейла



Заявка



КПД-1

главная / продажи / о компании / проектные декларации / закупки / контакты / т. (423) 54-51-54 / email: kpd1@msu.ru

Только в августе!
до 7 М²
ВАШЕЙ МЕЧТЫ
В ПОДАРОК!
МЕЧТА, ДОСТУПНАЯ КАЖДОМУ!

Жилой комплекс «РЕПИНО»
Ленинский район ул. Панорамная

Выберите квартиру*
1-комнатная

Укажите район (необязательно)
Любой

Введите телефон (необязательно)
Для подписание консультации

ПОКАЗАТЬ

3-4 письма



База
Ретаргетинга,
пиксели

С чего начать

1. Какая цель: продажа услуг – привлечение продавцов, формирование базы покупателей
2. Составить портрет целевого клиента
3. Прописать этапы автоворонки
4. Сделать лид-магнит, посадочные страницы, продающий сайт
5. Запустить трафик

Сложности внедрения

1. Разработка стратегии
2. Не проблема заказать, проблема – вести ее и обслуживать
3. Кто целевой клиент
4. Специализация
5. Что дать в качестве лид-магнита
6. Обзвон клиентов – нужен стандарт и скрипт, система контроля качества и отчетности

Кто хотел бы создать такую
автоворонку?

Личная консультация

Программа «Современное АН»

БОНУСЫ

Аватар целевого клиента

Алгоритм холодного звонка клиенту

Чек-лист для проверки звонков для выявления ошибок

Запись вебинара по Интернет-маркетингу+ презентация

План внедрения скриптов продаж в Ваше АН (видео)



Галина Аптулина

<https://www.facebook.com/milaptulina>

<https://vk.com/milaptulina>

<https://vk.com/bizrost8> для АН

V,W,T: +7909-355-05-09

тел. +7(991) 397-71-70

Skype: Galavip007

