

**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

КАК БЫСТРО ЗАКРЫВАТЬ СДЕЛКУ, ИСПОЛЬЗУЯ ПОКАЗ КВАРТИР В РЕЖИМЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



? ПОЧЕМУ ПОКАЗ КВАРТИР НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ В РАМКАХ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ?



Сегодня покупатели привыкли везде и всегда выбирать – выбор есть, выбирать есть из чего

покупатель привык не просто покупать – он привык покупать, выбирая

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI



ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА



Продуктовая линейка ускоряет процесс работы с покупателем, т. к.:

- *обеспечивается выбор

- *получается такое сочетание квартир, в контексте которого продаётся «квартира – локомотив»



СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КВАРТИР

Вид квартиры в продуктовой линейке	Задачи квартиры в продуктовой линейке
магнит	привлекает
локомотив	ускоряет решение
аутсайдер	сравнивает

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI





ТЕХНОЛОГИЯ «продуктовая линейка - 3 квартиры»

аутсайдер

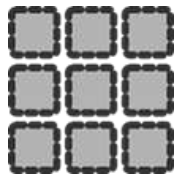
ЛОКОМОТИВ

МАГНИТ

**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI





ТЕХНОЛОГИЯ «матрица – 9 квартир»

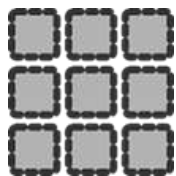
Если покупатель говорит: «Мало – покажите ещё», то

1 день	аутсайдер	ЛОКОМОТИВ	МАГНИТ
2 день	аутсайдер	ЛОКОМОТИВ	МАГНИТ
3 день	аутсайдер	ЛОКОМОТИВ	МАГНИТ

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI





ТЕХНОЛОГИЯ «матрица – 9 квартир»

В этой матрице:

1 день	аутсайдер	Локомотив - аутсайдер	магнит
2 день	аутсайдер	Локомотив - ЛОКОМОТИВ	магнит
3 день	аутсайдер	Локомотив - магнит	магнит

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI





Продающие показы: показывая – продавай

Риэлтор: Сегодня мы посмотрели три квартиры. Скажите, Вам какая понравилась больше всего?

Клиент: Даже не знаю! Скорее всего, та, что на Грушевой, 1.

Риэлтор: (поддерживает позицию клиента, высказывает свое мнение). Согласен с Вами. Она, очевидно, выигрышней квартиры на ул. Персиковой, 2. Более того, на Грушевой, 1 присутствуют все Ваши пожелания: два из трех окон выходят во двор, рядом школа, средний этаж. А в случае с квартирой по ул. Арбузная, 3: каково Ваше мнение?

8-12
АПРЕЛЯ



Продающие показы: показывая – продавай

Клиент: Квартира отличная, но есть ли смысл переплачивать за ремонт? Более того - квартира дороже на 400 000.

Риэлтор: Согласен с Вами (повторно высказывает поддержку позиции клиента). Квартира на Грушевой 1 - оптимальный вариант.

Скажите, а Вы готовы выйти на сделку по этой квартире?

8-12
АПРЕЛЯ



Если ничего не понравилось:

Риэлтор: Сегодня мы посмотрели три квартиры. Скажите, Вам какая понравилась больше всего?

Клиент: Если честно, то ничего не понравилось!

Риэлтор: Понятно, а меньше всего не понравилась какая из 3-х квартир.

Клиент: Это как?

8-12
АПРЕЛЯ





Если ничего не понравилось:

Риэлтор: Какую квартиру Вы бы поставили на первое место?

Клиент: Не знаю...наверное, та, что на Грушевой 1.

Риэлтор: А что понравилось в этой квартире?

Клиент: Школа рядом.....





Если ничего не понравилось:

Риэлтор: 2 из 3х окон выходят во двор, как хотели?

Клиент: Да....., и этаж средний...

Риэлтор: Мы смотрели квартиру вечером! Как Вы смотрите на то, если мы посмотрим её ещё раз, но утром или днём? Школа будет видна из окна, да и точно убедимся, что двор тихий!

Клиент: Хорошо, давайте посмотрим днём.

8-12
АПРЕЛЯ



Автор – ведущий
Кушак Александр Владимирович

тел. +79059320695

один из самых интересных и
востребованных специалистов РФ в
области обучения на рынке недвижимости:



*бизнес-тренер, предприниматель, писатель

*автор более 25 специализированных семинаров и
вебинаров для АН

*автор бизнес-романа «Судьба риэлтора»

8-12
АПРЕЛЯ

SOCHI