



ART ESTATE

**Как за короткий срок стать
лидирующим агентством города
на рынке новостроек**

КОМАНДА



- Номинация «Чемпион в квадрате» от застройщика «Эталон»
- 1-е место по продажам RVI по количеству помещений
- 1-е место по продажам RVI по суммам договоров
- Самый большой объем брокерских продаж за месяц за всю историю застройщика Legenda



Инструменты

Большая цель





Упаковка

ПО УМОЛЧАНИЮ

Q НАИМЕНОВАНИЕ

РАЙОНЫ И МЕТРО

ДО 218 695 000 Р

ОТ 18.35 м² ДО 947 м²

БАЛКОН ТЕРРАСА ЛОДЖИЯ

СДАН 2019 2020 2021

СТ 1 2 3 4 5+

49488 КВАРТИР В ПРОДАЖЕ 182 ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСА

НА КАРТЕ



ART ESTATE RU САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 8 (812) 770-48-09 ЗАКАЗАТЬ ЗВОНОК

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Поиск УСЛУГИ ИПОТЕКА НОВОСТИ О КОМПАНИИ СТАТЬИ АКЦИИ КОНТАКТЫ

ВИДЕО-ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ ART ESTATE СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ

art-estate.top

Собрание

Элитный дом ЖК «Собрание» в самом сердце Петроградской стороны от застройщика «РВ!». Квартыры с террасами, мансардными окнами и верандами обеспечивают прекрасный вид на Санкт-Петербург. Особые условия и цены на последние квартиры - узнайте

5 КВАРТИР В ПРОДАЖЕ

207 651 Р ЗА КВ. М И ВЫШЕ

ДОМ СДАН

К СПИСКУ КВАРТИР

Выбор этажа в ЖК Play

НАВЕДИТЕ УКАЗАТЕЛЬ
НА ИНТЕРЕСУЮЩИЙ ЭТАЖ

10
ЭТАЖ

9
КВАРТИР В ПРОДАЖЕ

Ст 1 2 3 4 5+

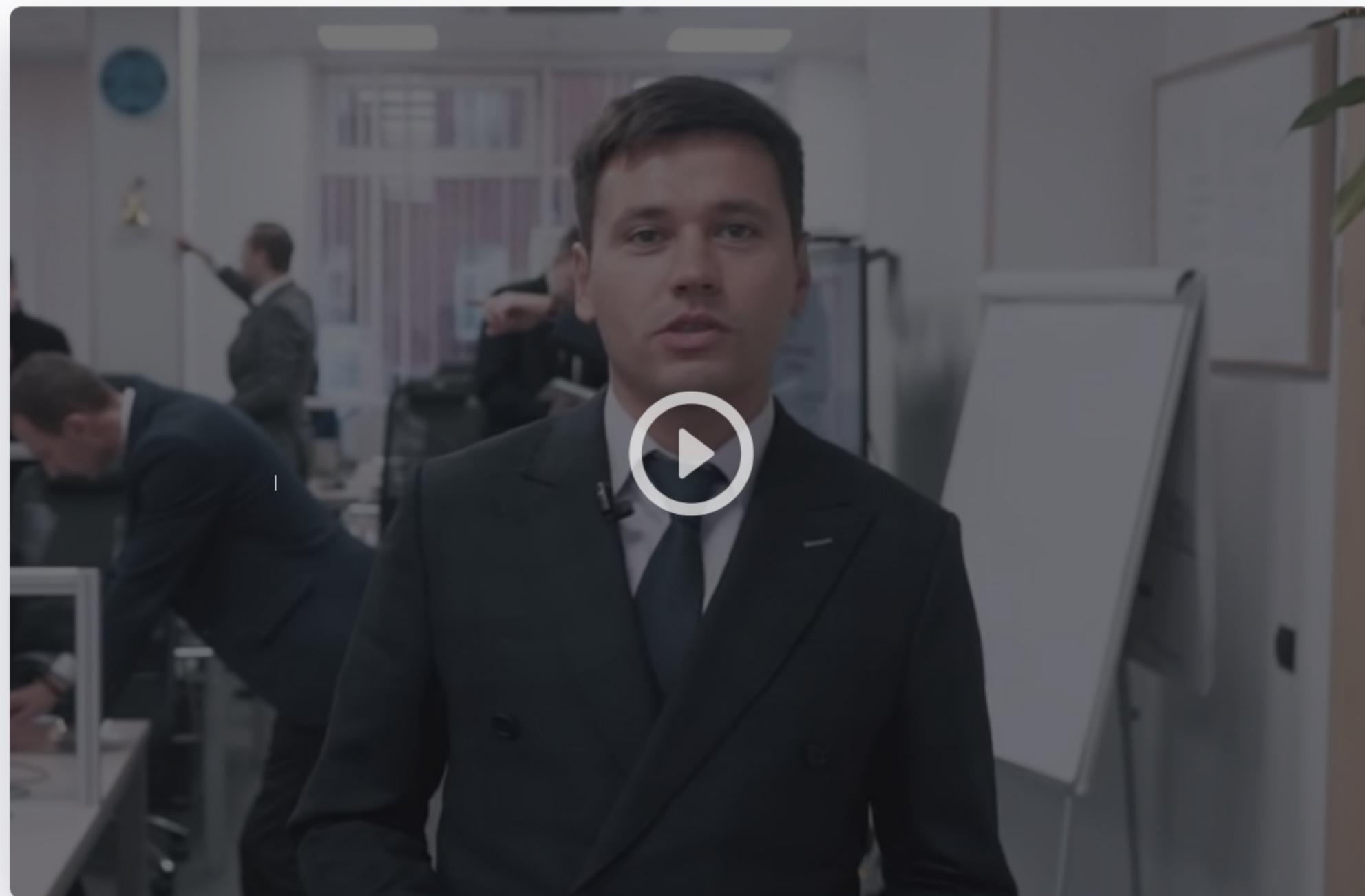
35,1 – 75,5 м²
ПЛОЩАДИ КВАРТИР



Фильм о компании



Фильм о команде



НАШ ОФИС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ





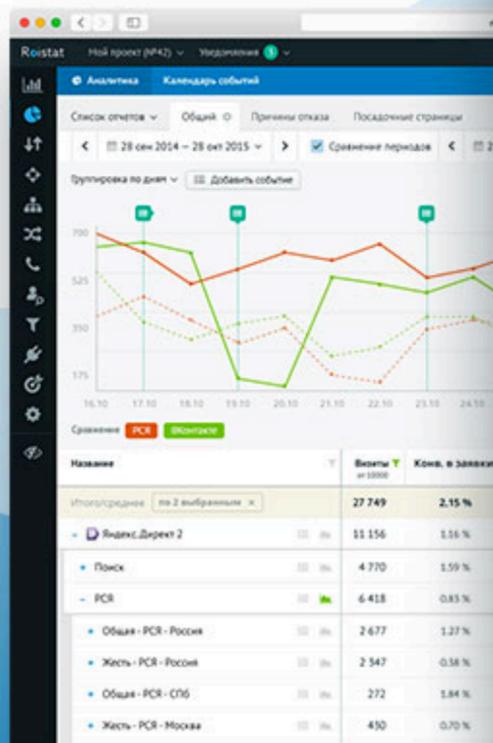
СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ



Маркетинг и аналитика как драйверы роста

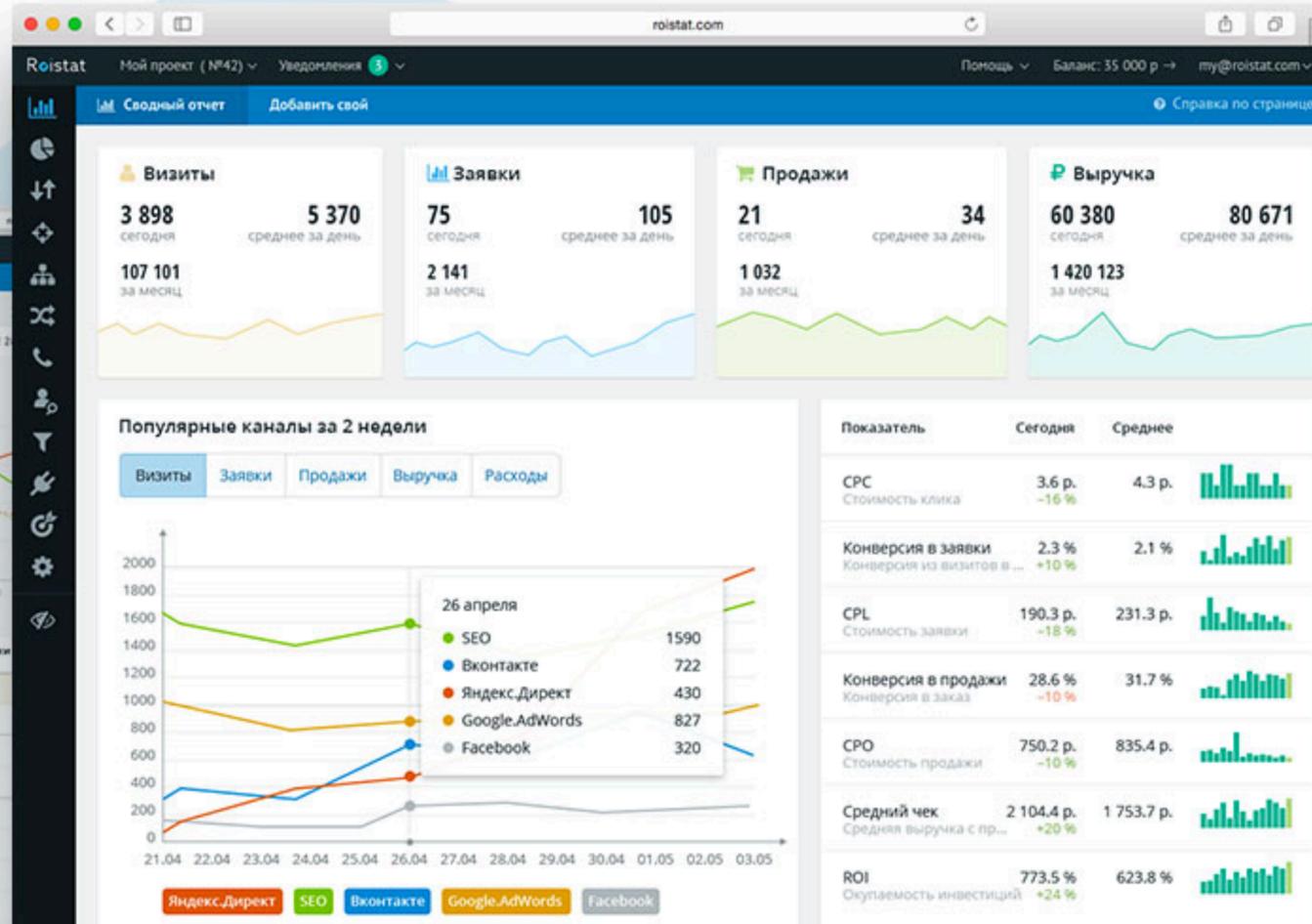
Аналитика

Оценка эффективности по 22 показателям, отчеты по любым срезам с сохранением в Excel



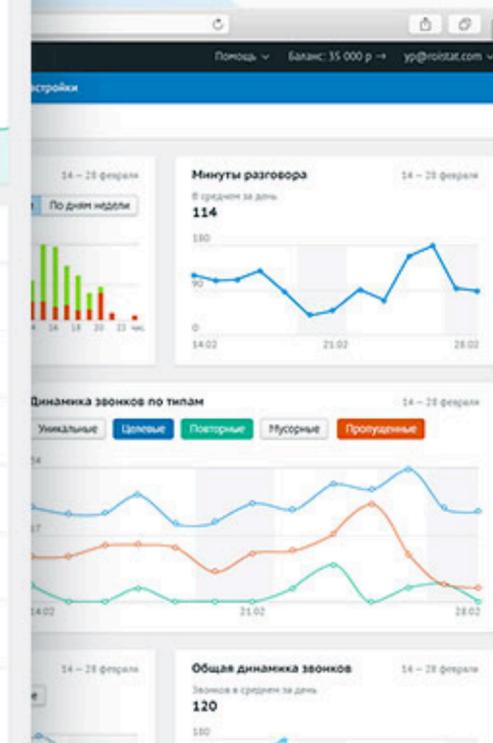
Сводный отчет

Быстрая оценка динамики основных показателей вашего бизнеса



Колтрекинг

Поможет определить источники звонков и оценить прибыльность рекламных каналов



ЗАЧЕТНЫЙ ЛИСТ СТАЖЕРА					
ФИО _____					
старт - дата: _____					
1 этап (первый день)					
Знакомство с Art Estate. Подключение к информационным ресурсам					
Информационный лист по основным понятиям, терминология, история, миссия, ценности, философия, структура, функции, организационная структура.					
Знакомство с программой и возможностями ресурса:					
Тема	Содержание	Сроки	Место	Метод	Результат
1	2	3	4	5	6
2 этап (9 дней)					
Внутренняя динамика - систем Business					
Обучение новым понятиям:					
Системное обучение в области архитектуры и дизайна интерьера.					
Работа на рынке недвижимости в РФ: особенности, типы, виды, структура, динамика.					
Тема	Содержание	Сроки	Место	Метод	Результат
1	2	3	4	5	6
3 этап (2 дня)					
Подготовка к работе					
Знакомство с CRM, подготовка к работе с клиентами.					
Системное обучение, подготовка к работе с клиентами, работа с клиентами.					
Системное обучение, работа с клиентами, работа с клиентами.					
Системное обучение, работа с клиентами, работа с клиентами.					
Системное обучение, работа с клиентами, работа с клиентами.					



Уникальная система обучения

The image shows a YouTube channel interface for 'Art Estate'. The main content area displays a grid of video playlists. Each playlist thumbnail includes a video count (e.g., 3 VIDEOS, 17 VIDEOS) and a title in Russian. The left sidebar shows navigation options like Home, My channel, Trending, and Subscriptions, along with a 'LIBRARY' section containing a list of video categories and titles. The top of the page features a search bar and channel description tabs.

Прописанные стандарты и бизнес-процессы



СТАНДАРТЫ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

1. Система управления качеством (СУК)

Цель: обеспечить соответствие продукции требованиям стандартов и повысить удовлетворенность клиентов.

2. Управление персоналом

Цель: обеспечить эффективное управление персоналом, повысить производительность труда.

3. Финансы

Цель: обеспечить финансовую устойчивость организации, оптимизировать расходы.

4. Информационные технологии (ИТ)

- 1. Внедрение информационных систем
- 2. Обеспечение безопасности данных
- 3. Поддержка и развитие ИТ-инфраструктуры
- 4. Обучение персонала в области ИТ
- 5. Мониторинг эффективности ИТ-систем



СТАНДАРТЫ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

1. Система управления качеством (СУК)

2. Управление персоналом

- 3. Финансы
- 4. Информационные технологии (ИТ)
- 5. Управление рисками
- 6. Управление проектами

7. Управление цепочкой поставок

8. Управление клиентскими отношениями

9. Управление инновациями

10. Управление экологическими аспектами

11. Управление социальными аспектами

12. Управление репутацией

13. Управление энергетическими ресурсами

14. Управление водными ресурсами

15. Управление отходами

Ежедневные отчеты с фиксацией на позитиве



Елена Муравинская

- Муравинская Елена
- дата 20.02
- заявок/звонков = 3
- из них приоритет А = 0
- встреч назначил = 0
- встреч провел (первич) = 0
- встреч провел (повтор) = 0
- броней = 0
- сделок = 0
- выручка = 0
- на конец смены просроченных задач = 0
- достижения за день:

Выполнила все задачи.

Прослушала отличное обучение по рассрочкам от ОР - было бы очень полезно регулярно устраивать подобные планерки 👍

- Уровень энергии: 10

Итого (февраль):

- заявок/звонков = 41
- из них приоритет А = 3
- встреч назначил = 9
- встреч провел (первич) = 3
- встреч провел (повтор) = 1
- броней = 2
- сделок = 3
- выручка = 21 516 400,00



Evgeniya Nosova

Носова Евгения

- дата 13.02.19
- заявок/звонков = 3
- из них приоритет А = 0
- встреч назначил = 0
- встреч провел первичная= 0
- встреч провел повторная= 1
- броней = 1
- сделок = 0
- выручка = 0
- на конец смены просроченных задач = 0

- достижения: договор бронирования по счастью на Пресне у покупателя. По этапно расписали следующие шаги. 25го по плану подписывает дду. По Лофт фм оказалось не зря потратила время, менеджер по продажам пошла мне на встречу и закрепила сделку ща нами. Это очень круто и неожиданно.

Все необходимые документы на руках. Теперь за застройщиком следующий шаг.

Брокер тур сегодня отлично прошёл , понравились девочки, очень тепло встретили:)

- Уровень энергии: 10

Итого (тек.месяц):

- заявок/звонков = 15
- из них приоритет А = 3
- встреч назначил = 3
- встреч провел = 3
- броней = 2
- сделок = 2
- выручка = 0

Вовлечение лучших в разработку идей



ENPS

eNPS (employee Net Promoter Score)

Оценка удовлетворенности сотрудников

Коллеги, уведомляем вас о том, что опрос абсолютно анонимный, в связи с чем, просим ответить вас максимально честно!!!)

*** Обязательно**

Насколько Вы удовлетворены своей работой по 10-ти бальной шкале? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 - не удовлетворен вообще 10 - удовлетворен на все 100%

Если на 10, то почему? Если не на 10, то почему? *

Мой ответ

ОТПРАВИТЬ

Никогда не используйте формы Google для передачи паролей.



Продажи — это игра

- Рейтинги: личные и групповые
- Конкурсы
- Призы о которых брокер не знает
- Переходящий оскар



**Мы против свободного
графика работы**

**6-ти часовой
рабочий день.
Чтобы не умирать
на работе**





Официальное трудоустройство брокеров

Колокол в отделе продаж





Мероприятия как инструмент мотивации

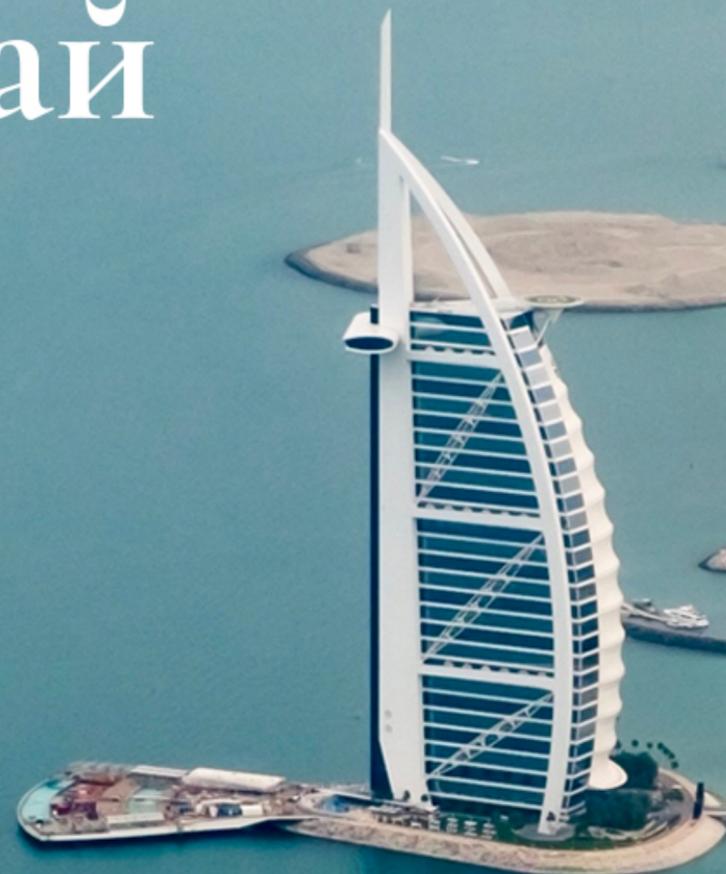




ART ESTATE

Поездка в Дубай для лучших сотрудников

При достижении целевого
объема продаж в сделках



Спасибо за внимание!

Константин Назаров

Сооснователь и управляющий партнер



@nazarov_konstantin

art-estate.top

