Как выйти на 4 сделки в месяц, работая на территории

Галина Аптулина



Галина Аптулина



- •Единственный эксперт в России по обучению риэлторов работе на территории с предприятиями
- •Руководитель Учебного Центра от УГР в Ульяновске
- •Автор Книги «30-дневный план старта Локального АН»
- •Автор курсов «Современный Территориальный Риэлтор», «Локальное АН», Курса «Копирайтинг для Риэлтора»
- •Организатор 3-х Конференций «Прибыльные технологии в недвижимости» 2015-2016 гг.
- •Обучение прошли более 3000 человек



Бонусы. +7909-355-05-09

- Книга «30 дневный план старта Локального АН»
- Алгоритм холодного звонка клиенту «Как назначить 4 встречи из 10 звонков»
- Чек-лист для проверки звонков для выявления ошибок
- План внедрения скриптов продаж в Ваше АН (видео)
- Балльный чек-лист ликвидности
- Лист обхода территории



Тип Городское

- Работают агенты по всему городу
- Нет специализации
- Нет базы клиентов на конкретные объекты



Тип Локальное

- это АН, которое работает на определенной территории размером от 2*2 км,
- агенты знают всех собственников продаваемых (или сдаваемых) квартир, знают жильцов всех домов,
- контактируют постоянно с ЖЭУ и УК на данной территории, со всеми коммерческими организациями,
- в агентстве имеется пул эксклюзивных объектов и клиентов в этом районе,
- а все люди знают риэлторов этого АН как классных специалистов.



Почему Локальное АН

- Рынок не поделен между ЛАН в Вашем городе
- Так никто не делает
- Очень важным фактором является то, что ЛАН это самая устойчивая модель работы на сегодняшнем рынке
- Если Вы освоите эту модель работы, то Вам никакие кризисы будут не страшны, особенно в связке с позиционированием
- Федеральные сетевые агентства прессуют



С чего начать

- Возьмите карту города
- Выберите участок, на котором будете работать, критерии определите
- Выберите сегмент: эконом, бизнес, элит
- Напишите определение (критерии) ликвидного объекта у себя в городе (используйте балльный чек-лист)
- Напишите себе какие объекты Вы точно будете брать в работу, а какие нет!
- НЕ БЕРИТЕ ВСЕ ПОДРЯД!



Ликвидность объекта

«»	2018 г.	ФИО Агента		
Район		Улица, дом		

Критерий	Балл	Примечания
Дата постройки дома		ставим балл, если после 1990 г
Этаж из количества этажей		ставим балл, если средний
		этаж не 1 и не последний
Материал постройки: монолит		
Материал постройки: кирпич		
Подъезд: чистый		
Подъезд: после ремонта		
Подъезд: нет неприятного запаха		
Подъезд: с хорошим освещением, на всех		
этажах горит свет		
Подъезд: чистый лифт		
Состояние/ремонт: окна ПВХ		
Состояние/ремонт: новая входная дверь		
Квартира после капитального ремонта		
Квартира после косметического ремонта		
Перепланировка		
В квартире произведено: замена электрики		
_		

T	1	
транспорта: остановка такси		

Критерии ликвидного объекта:

25-31 Баллов — Ликвидный. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, не берем денег на рекламу

15-20 Баллов — Средней ликвидности. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, говорим о маркетинг-плане продажи и берем денег на рекламу по пакету «Дайт», даем собственнику чек-лист хоумстейджинга.

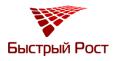
Менее 10 Баллов — Не ликвидный. Рекомендации: предлагаем заключить соглашение о продаже собственности, говорим о маркетинг-плане продажи и берем денег на рекламу по пакету «Стандарт», даем собственнику чек-лист хоумстейджинга или предлагаем услуги клининга АН.

Примечания:					



Позиционирование

- Малоэтажные дома около 100 домов
- 9-10 этажей 70-80 домов
- Высотные дома 50 домов
- Маленький город делите по типу объектов
- Клиентская база главный источник сделок!



Коучинг «Современный Территориальный Риэлтор».

Начала с нуля формирование отделения на новом участке работы в СПБ.

Сейчас 8 договоров в работе, 6 сделок за июль. 2 новых агента на работу.



Александра Костаметова, АН «Азбука Дома», г. Санкт-Петербург



Раньше в 2 месяца 1 сделка, сейчас 2 в месяц.

Раньше в работе 2 объекта, сейчас 6-7 в работе.

Доходы и расходы веду учёт каждый день, пришло понимание куда и на что трачу, раньше деньги есть денег нет.

Научилась благодаря вам брать деньги на рекламу!!!



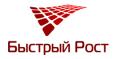
Людмила Тебенькова, АН «Квартирный вопрос», г. Бирск



- Коучинг «Современный Территориальный Риэлтор»
- Встреча на предприятии дала 10 контактов, из которых 2 сделки



Ольга Немкова, Риэлтор г. Уфа



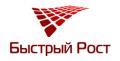
Кейс. Татьяна Золичева, г. Ярославль.

В декабре ко мне обратилась клиентка с просьбой продать комнату в общежитии в центре Ярославля. Мне очень понравился объект: чистая, ухоженная комната, по документам подходит под ипотеку любого банка.

Объект был не новый, до меня им полгода занимался другой агент. Решили использовать старый, давний агентский прием – расклейку. Поклеили 1000 объявлений. Каково же было наше удивление и радость, когда в тот же день с нами связалось 15 человек.

Из них двое пришли на просмотр. Один перезвонил на следующий день и сказал, что готов вносить аванс. Поэтому 10 человекам, позвонившим на следующий день, предлагали уже другую комнату.

Итог: 25 звонков за 24 часа.



Снимаешь квартиру? Купи СВОЮ комнату за 4895 руб. в месяц.

Адрес: ул. Кудрявцева, д.8

Площадь: 18.2 кв.м.

Отличный ремонт!

Звоните: 66-35-33

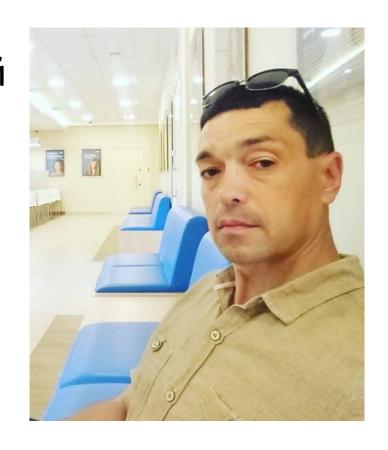
66-35-33 Купить Комнату

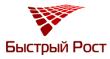


Евгений Дуликов

- Работает на выбранной территории
- Г. Красноярск

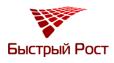
• 4-6 сделок в месяц





Работа на территории

- Планируем на неделе обход территории для расклейки и знакомства с жильцами
- Во дворе гуляют мамы с детьми
- Повод: фотографируем двор, сами начинают спрашивать, что мы делаем
- Знакомимся с мамами, бабушками у подъезда, представляемся, даем визитку, спрашиваем про соседей кто-что, кто продает-переезжает и т.д.



Работа на территории

«Составила Список 100 друзей и даже не думала, что среди них я могу найти клиентов.

12 человек сказали, что хотят решить жилищный вопрос. 4 человека хотят продать участки.

Лист обхода территории дал свой результат: один клиент хочет продать 3-х комн.квартиру и купить 2 однокомнатные»



Елена Федосеева, АН «Мегаполис сервис», г. Мытищи



Привлечение клиентов

Эффективные инструменты:

- «Список 100»
- Рекомендации

	№п/п	ФИО	Контакты	Откуда знаю	Примечания
	1.	Иванов Иван Иванович	Телефон, мессенджеры Соц.сети Емейл Адрес Доп.телефон	знакомая Родственник Школа	Когда день рождения, имя кошечки-собачки, работает ли сейчас, с кем живут, дети, что в семье
-	2.				



Это ПРАКТИЧЕСКИЙ курс, лаконично, ничего лишнего.

Следуя рекомендациям по получению клиентов и рекламе, с одним из моих стажёров открываем 2 сделки; у другого стажёра в два раза увеличились показы, после корректировки текста в объявлении и в расклейке;

у меня из 10 звонков по «СПИСКУ 100» появились два объекта на продажу и два человека по рекомендации на новостройку. Это только за три недели марафона.



Елена Шмидт, АН «Адвекс», г. Санкт-Петербург



Методы работы

Онлайн-входящий

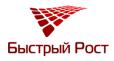
- Регистрируемся в соц.сетях: ВК, ФБ, Инстаграм, Ютуб канал
- Прописываем контент-план
- Постоянно делаем посты с района, с клиентами, о сделках, отзывы, кейсы, трудности и пути решения
- Проводим прямые эфиры и делаем сторис каждый час
- Скрипт приема входящего звонка и исходящего звонка (не совсем холодный)
- Встречи и заключение эксклюзивов
- Должны работать все мессенджеры, хороший смартфон



Методы работы

С предприятиями

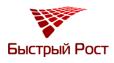
- Берем карту территории
- Парсинг контактов всего города
- Выбираем предприятия на своей локации (школы, дет.сады, заводы, парикмахерские и т.д.)
- Скрипт холодного звонка на предприятие с проходом секретаря и разговором с ЛПР
- Встреча с ЛПР, договоренности



Преимущество

Работа с предприятиями

- Мы клиента можем найти на этапе зарождения потребности «продать»
- При качественном предоставлении информации на предприятии (семинар, приглашение всего коллектива на ДОД в АН), мы получаем Договор на стадии сформированной потребности + доверие к Вам как эксперту в данном районе!



Самоорганизация

- До 9.00 подготовка к работе и анализу ситуации
- 9.00-9.30 Планерка с самим собой
- 9.30-10.00 Обучение и проигрывание ситуаций (звонки или встреча). Каждый день
- 10.00-11.00 (11.30) Звонки
- Встречи после обеда и выход на территорию

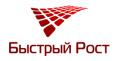


ВОПРОСЫ???



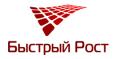
Программа «Локальное АН»

- 8 занятий. Старт 24 октября.
- Орг. Стр-ра АН, Объявление о приеме на работу, проведем собеседование, составим программу обучения новичков, подберем CRM, Составим стандарты и скрипты, внедрим отчетность, разделим город на локации, сделаем маркетинговые материалы, научимся быстро продавать объекты, подготовим площадку онлайн привлечения клиентов



Программа «Локальное АН»

- 3 пакета
- В бонусы идут дополнительные наши курсы
- Все пакеты, кроме «Новичок» получат
 15 целевых заявок за 3 дня!!





Instagram-визитку в Instagram.

Галина Аптулина

https://vk.com/bizrost8 для АН

V,W,T: +7 909-355-05-09

тел. +7(991) 397-71-70

