

# 6 простых способов малобюджетного продвижения (маркетинга)

## СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

# Кто такой Алексей Макаров?

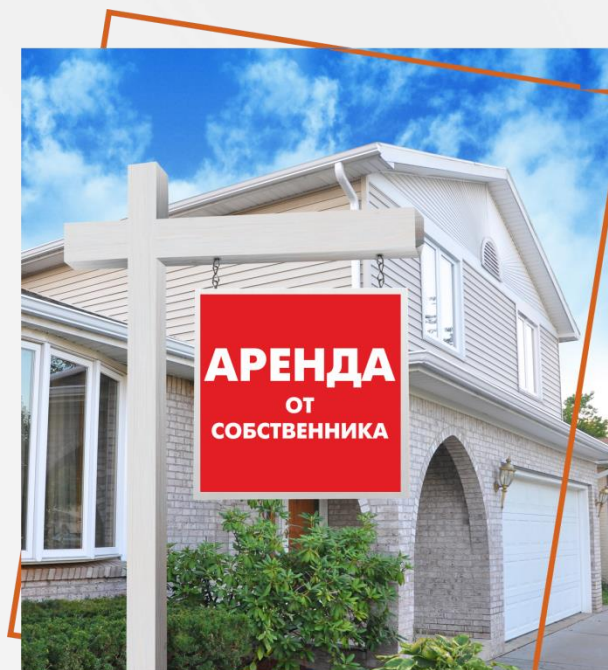
✓ ЭКСПЕРТ ПО ПРОДАЖАМ  
С ПОМОЩЬЮ РЕКОМЕНДАЦИЙ

# РЫНОК

- Сокращение звонков по рекламе до 50%



- До 30% клиентов ушло в самостоятельную продажу



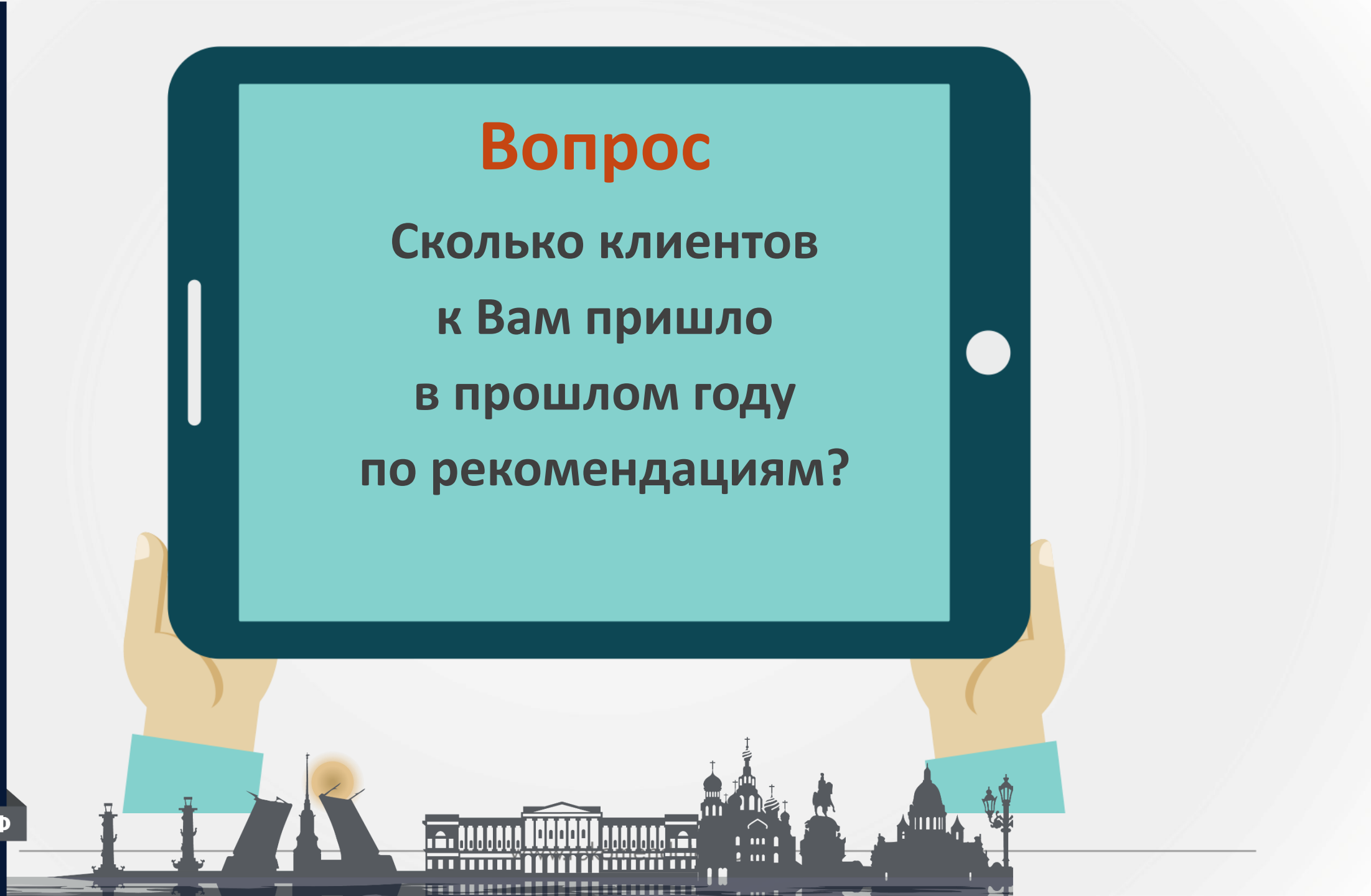
- Реклама подорожала в 4 раза

• Проблема – привлечение новых клиентов



## Вопрос

Сколько клиентов  
к Вам пришло  
в прошлом году  
по рекомендациям?



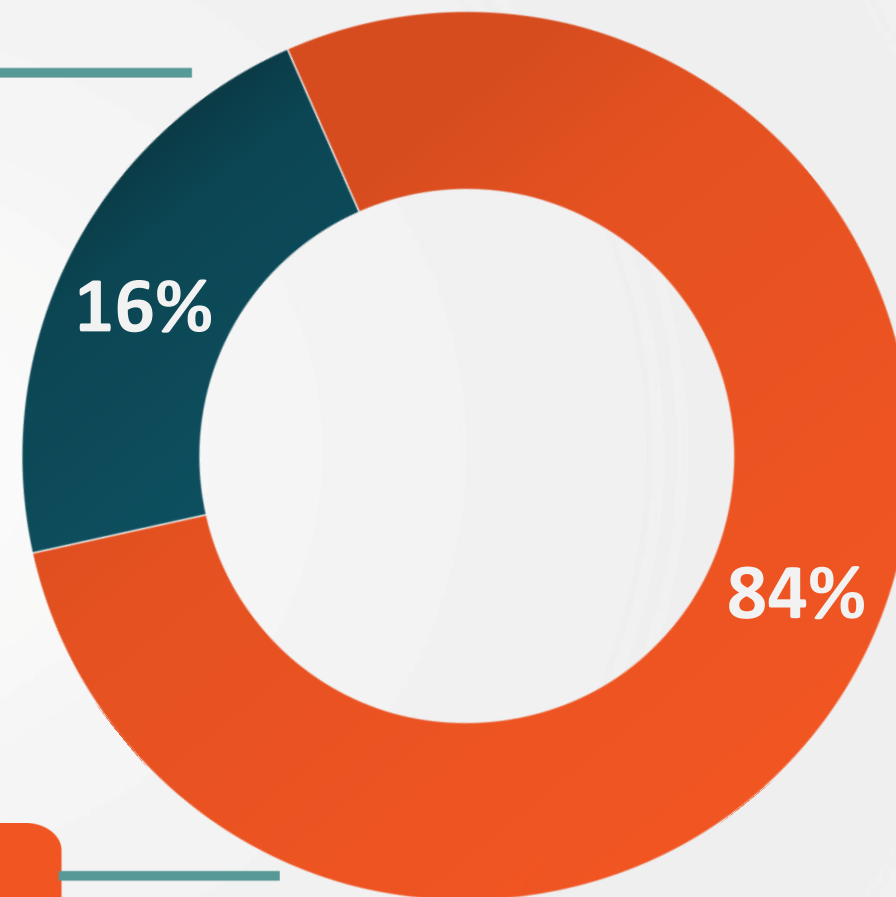
# Исследования лучших продавцов в сфере услуг

(R.A. Prince & Associates, Inc)

## новых клиентов дают 6 стратегий

- Реклама
- Прямой контакт
- Мероприятия
- Публичные выступления
- PR
- Интернет

## новых клиентов дают Рекомендации



КОНСАЛТИНГОВАЯ ПРОГРАММА

конструктор идеального менеджера

[www.aleksey-makarov.ru](http://www.aleksey-makarov.ru)

# 7 часто встречаемых ошибок, которые ограничивают эффект от Рекомендаций



# Ошибка №7: Вы Не Используете Системный Подход



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

7-11  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ





РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

**ПЕРВАЯ**

**ONLINE-ШКОЛА**

**"СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ"**

[www.rekomendatel.com](http://www.rekomendatel.com)



**6 способов малобюджетного**

**продвижения**





## ПРИМЕР



Наташа Белай,  
Риэлтор АН «Купидом»

- Показ в субботу утром загородного дома.
- **«Не утаивайте обо мне информацию!»**
- секрет заключался, в двух вещах:
  1. не забывать просить, произнося, «Не утаивайте информацию обо мне!»
  2. работать допоздна по субботам.





**Анна Абросимова,  
Риэлтор АН «Триумф»**

## «Что на рынке недвижимости?»

- Клиент: «Как обстоят дела на рынке?»
- **Анна:** «В целом, дела обстоят хорошо. Мне любопытно, когда Вы спросили, «Как дела на рынке?», Вы интересовались, сколько квартир продается в вашем районе и сколько требуется времени, чтобы продать недвижимость?»
- Клиент: «Да»
- **Анна:** «Обычно, своим друзьям, я отправляю небольшое письмо, в котором содержится актуальный анализ рынка недвижимости в данном районе. Хотели бы вы тоже получать такие письма?»
- Клиент: «Да»
- **Анна:** «Отлично! Какой у вас адрес электронной почты? И кстати, кому из Ваших знакомых также нужна информация о рынке недвижимости?»

## Плакат на рабочем месте



Дарья Волгина,  
Риэлтор АН «Триумф»





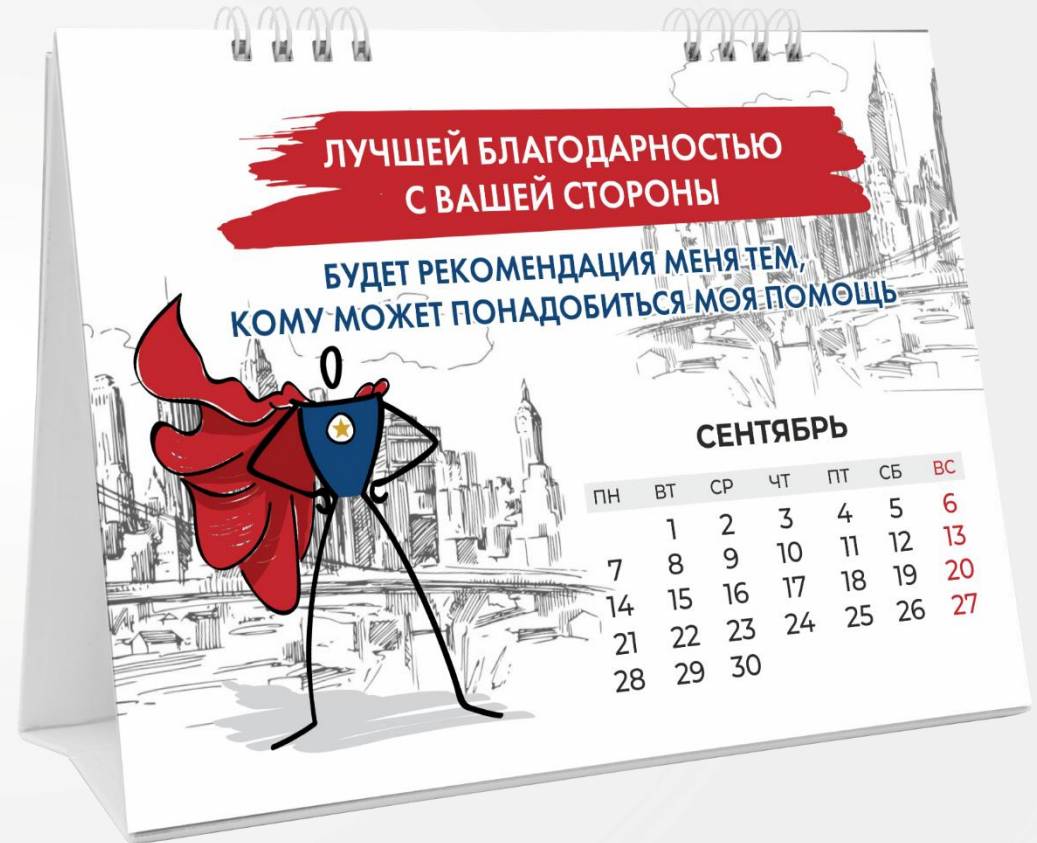
РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

# ПЕРВАЯ ONLINE-ШКОЛА "СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ"

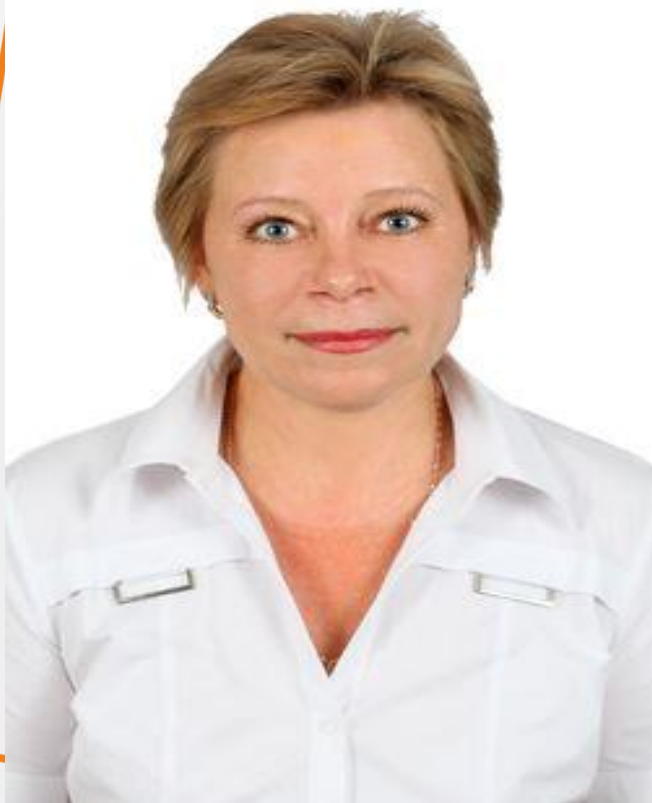
[www.rekomendatel.com](http://www.rekomendatel.com)



## 6 способов малобюджетного продвижения



# Автомат. подпись эл. писем



Ольга Васильевна Пригода,  
Риэлтор АН «Шанс»

- «Принимаем новых клиентов по рекомендации»





**Алексей Абросимов,  
Риэлтор АН «Триумф»**

## Запись на автоответчике

«Оставьте, пожалуйста, ваше сообщение после звукового сигнала, и если вы обратились ко мне по рекомендации, скажите, пожалуйста, кого я должен поблагодарить за это».



# Надпись на визитной

карточке



**Ольга Робертовна Лукьянова**  
**Риэлтор АН «Удача НН»**

Агентство Недвижимости

ул. Васнецова д.20, оф. 27В  
e-mail: ydacha\_nn@inbox.ru  
тел.: (831) 216-216-7



Финансовый директор  
Лукьянова Ольга  
Робертовна  
Моб. 8952-788-24-94



**10%**  
**за рекомендацию!**

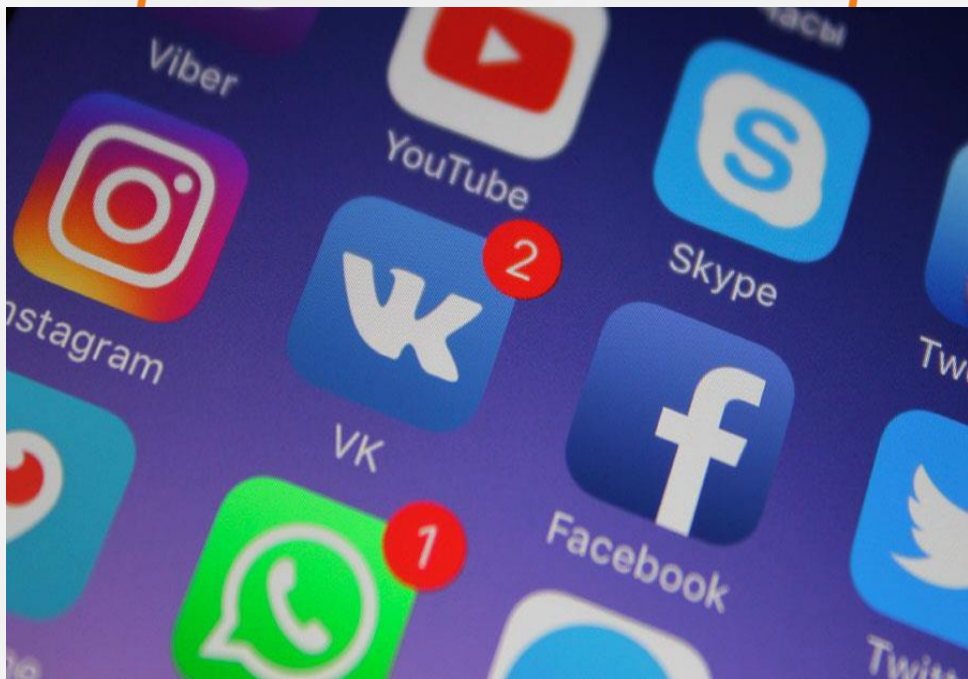
Отпечатано в типографии **A2+** визитки листовки по 50 коп **213 - 53 - 89**  
vizitki-dshevo.ru



РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

[www.rekomendatel.com](http://www.rekomendatel.com)

## Посты в соцсетях



- «В следующий раз во время разговора с другом, членом его семьи или просто его знакомыми, при упоминании, что они, например, **ищут свою первую недвижимость, потому что устали платить за аренду, и не знают, как начать поиск**, просто возьмите свой телефон, найдите мой номер, и сразу позвоните или напишите мне в соцсети. И мы сможем обсудить, как можно им помочь и дать **необходимый совет**»







РЕКОМЕНДАТЕЛЬ

**ПЕРВАЯ**

**ONLINE-ШКОЛА**  
**"СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ"**

[www.rekomendatel.com](http://www.rekomendatel.com)



## 6 способов малобюджетного

продвижения

1. Фразы при личных контактах
2. Плакат на рабочем месте
3. Ваша подпись при составлении писем для электронной почты
4. Запись на автоответчике
5. Надпись на визитной карточке
6. Соцсети

# ПЕРВАЯ ОНЛАЙН - ШКОЛА "СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ"



✓ РЕЗУЛЬТАТ № 1 – УВЕЛИЧЕНИЕ  
НОВЫХ КЛИЕНТОВ В 2 РАЗА



**СУПЕР-  
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**



онлайн-курс  
СТОИТ

~~6000 РУБ.~~

**ТОЛЬКО  
СЕГОДНЯ**

**2000 руб.**

**ПРОЙДИТЕ ОБУЧЕНИЕ НА**  
**[www.rekomendatel.com](http://www.rekomendatel.com)**

