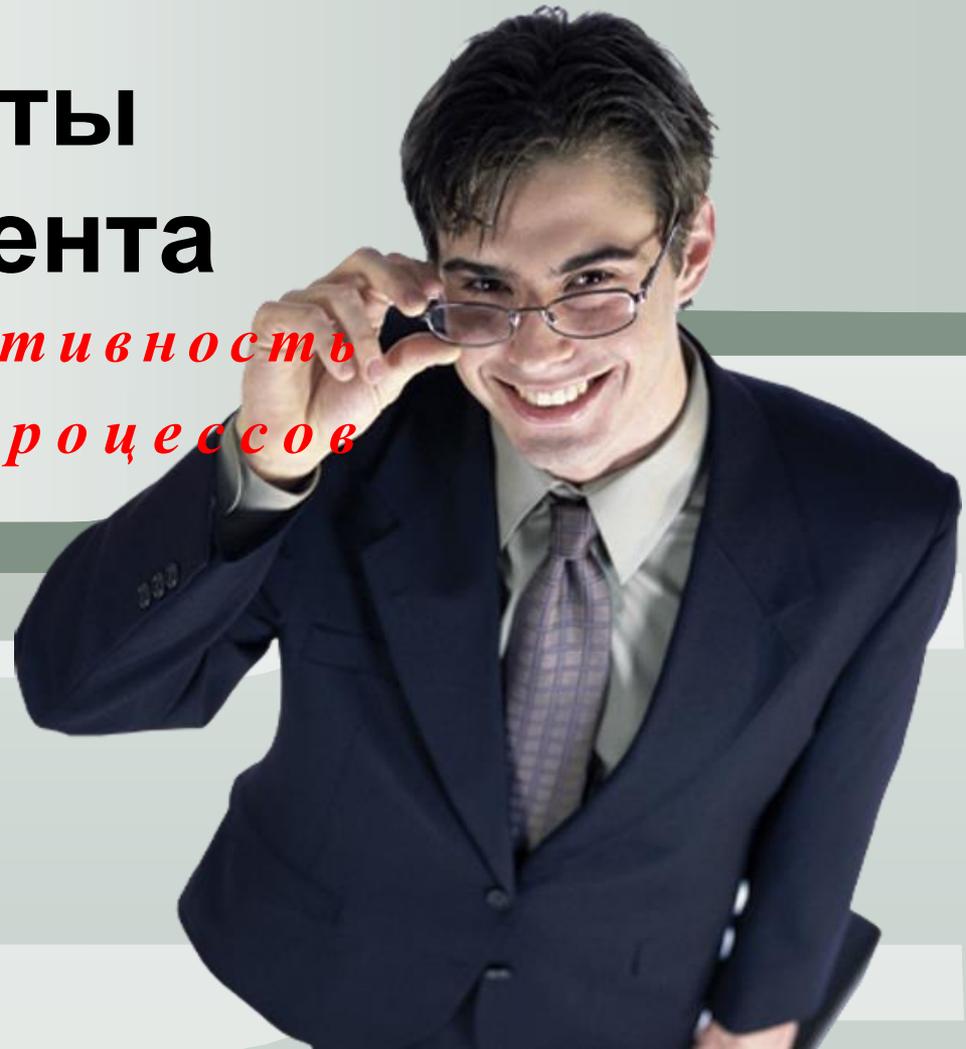




Яна Гусева

# Стандарты работы начинающего агента

*Как обеспечить эффективность  
ключевых бизнес - процессов*





# Бизнес-процесс

## 1. Ключевые.

Именно ключевые дают резкий старт начинающему агенту;

## 2. Вспомогательные

Служат подпорками для ничегонеделанья.





# Ключевой бизнес-процесс

Процесс ориентированный непосредственно на  
**коммуникацию** с клиентом





# Стандартизация

## Задачи

**1** Снижение нагрузки с агента

**2** Рост личных продаж

**3** Упорядочивание действий

**4** Увеличение доли рынка



# РАБОТА С ТЕРРИТОРИЕЙ





# Нетрадиционный подход

Знание бизнес-моделей

Использование ЭТИХ  
Возможностей

Ресурсы

## Бюджет не нужен

Перечень действий и управленческих решений влияющих на рост лояльности клиента.

1. Лояльность к компании
2. Лояльность к услуге
3. Лояльность к агенту

**“Маркетинг – это игра, где простая идея побеждает сложную.” ДЖЕК ТРАУТ**



# Категории бизнес - модели

1

КЛАССИЧЕСКАЯ

МАГАЗИН

2

3

РАЙОННЫЙ РИЕЛТОР

ПАРТНЕРСКИХ ПРОДАЖ

4



# Категории бизнес - модели

**5**

**РЕВОЛЬВЕРНЫЕ ПРОДАЖИ**

**3-Х УРОВНЕВЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ**

**6**



# Управляемая модель

Понятны

1

Наглядны

2

Контролируемы

4

3

Обоснованны

Легко измеряемые  
результатами и  
наглядными  
примерами  
**ИНСТРУМЕНТЫ**  
работающие на рост  
дохода компании.





# Ключевые бизнес-процессы





# Ключевые бизнес-процессы

Сбор информации  
О всех объектах на  
территории

1

Магазин

Работа от покупателя

3

2

Получение согласия





# Ключевые бизнес-процессы

Сбор информации и поддержание постоянной связи со всеми участниками рынка

1

Районный риелтор

Работа на территории

3

Работа с территориальными учреждениями

2





# Ключевые бизнес-процессы

Заключение эксклюзивного договора

1

Партнерские продажи mls

Соблюдение правил работы в системе

3

2

Гарантированная комиссия





# Ключевые бизнес-процессы

Наличие договоренностей от  
собственника

1

**«Револьверные»  
продажи**

Lid-магнит для  
покупателя

3

Организация массового  
просмотра

2





# Ключевые бизнес-процессы

Каждый уровень отвечает за конкретный бизнес-процесс

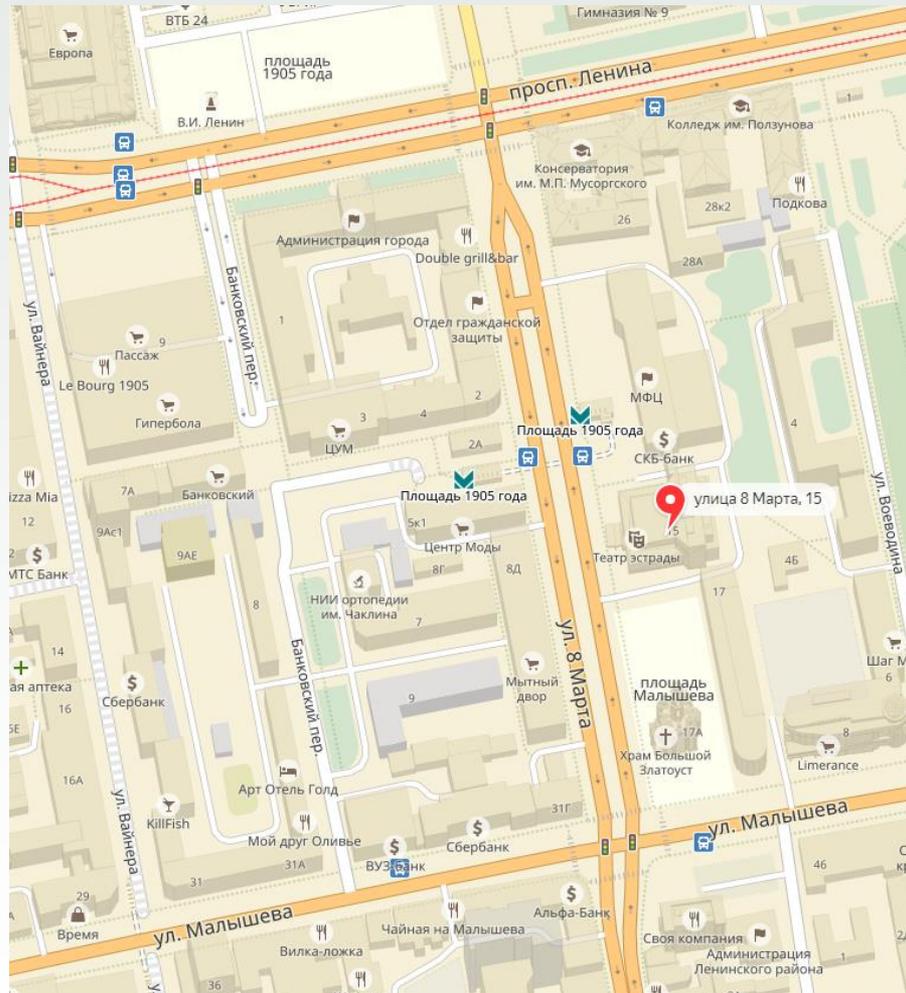


Digital технологии

Легкая  
масштабируемость



# МАТРИЦА ПОИСКА КЛИЕНТА





# Стандарт работы

Четыре ключевых стандарта  
обеспечивающих  
эффективность



# СБОР ИНФОРМАЦИИ



## КЛИЕНТЫ



## СТАНДАРТ

- **СОБСТВЕННИК**  
Личное знакомство с каждым на его территории
- **ПОКУПАТЕЛЬ**  
Наличие «вкусных предложений» для выявления
- **ИНФРАСТРУКТУРА**  
Сотрудничество

# ЗНАНИЕ РЫНКА



## РЫНОК



## СТАНДАРТ

- **КОЛИЧЕСТВО**  
Владеть полной информацией по всем имеющимся и поступающим предложениям
- **КАЧЕСТВО**  
Знать об особенностях больше, чем любой клиент
- **ОПЕРЕЖЕНИЕ**  
Иметь план работы на опережение

# ВРЕМЯ



## ВРЕМЯ



## СТАНДАРТ

- **ПЛАНИРОВАНИЕ**  
Тайм-менеджмент,  
ежедневник, CRM
- **СТАНДАРТЫ**  
Корпоративный подход к  
взаимодействию с клиентом
- **РОСТ КАЧЕСТВА**  
Совершенствование каждого  
бизнес-процесса



# ЛОЯЛЬНОСТЬ - БРЕНД

## БРЕНД



## УПРАВЛЕНИЕ

- **УЗНАВАЕМОСТЬ**  
Наличие фирменного стиля,  
отстройка от конкурентов
- **РЕПУТАЦИЯ**
- **ЭКСПЕРТНОСТЬ**  
Где вы номер 1 и  
эластичность спроса



# Как включить?

## ВИДЕНИЕ

Мало ставить цели, надо  
понимать ЗАЧЕМ



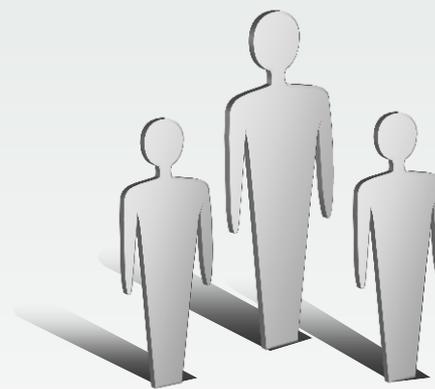
## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ

SMART



## ДЕЙСТВИЯ

АКТИВНОСТЬ И КОНТРОЛЬ



Хороший **МАРКЕТИНГ**  
это когда не думаешь  
о маркетинге





# Thank You!

*Гусева Яна Анатольевна +79193309198*

