

100 сделок  
в месяц

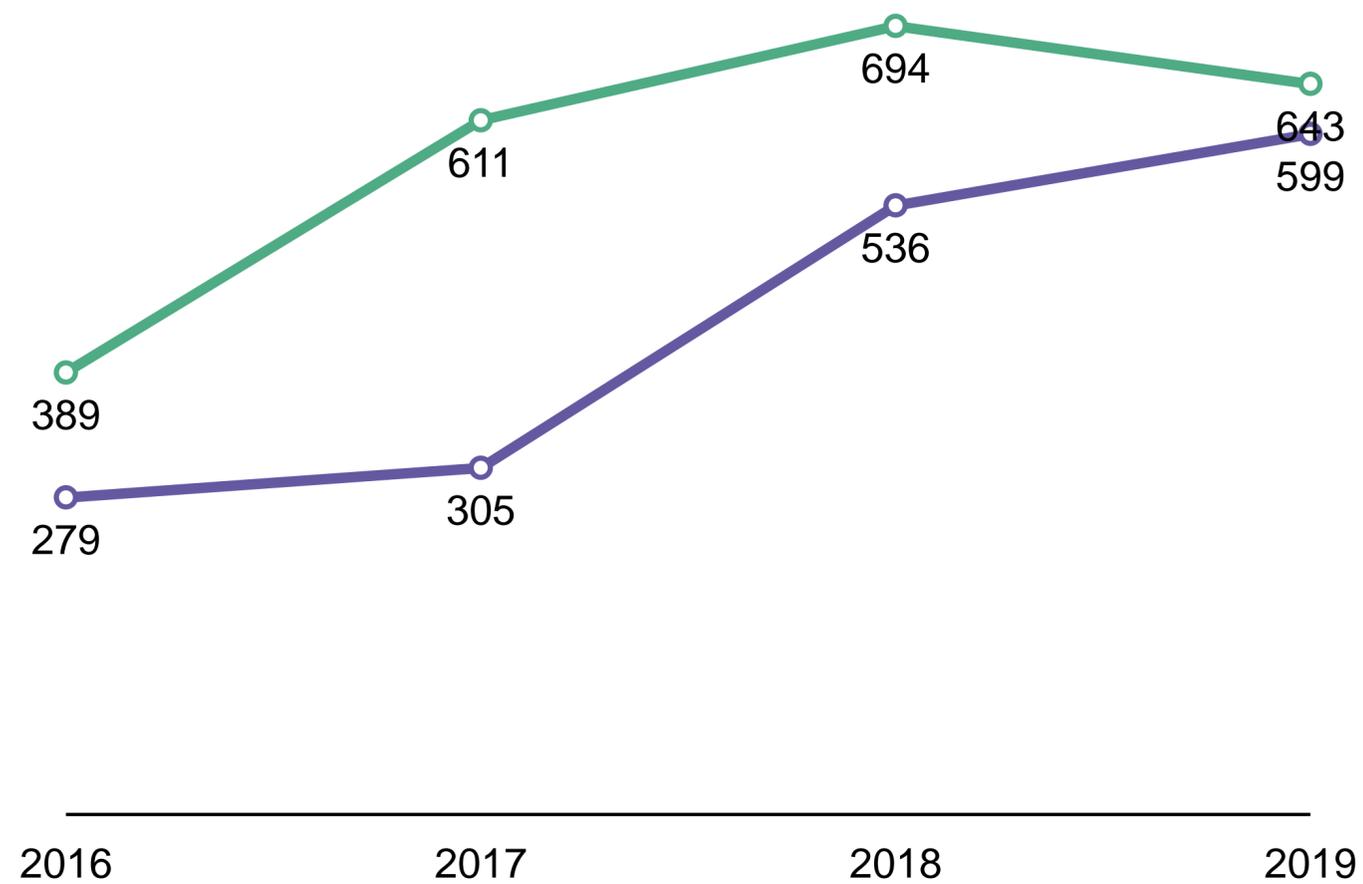
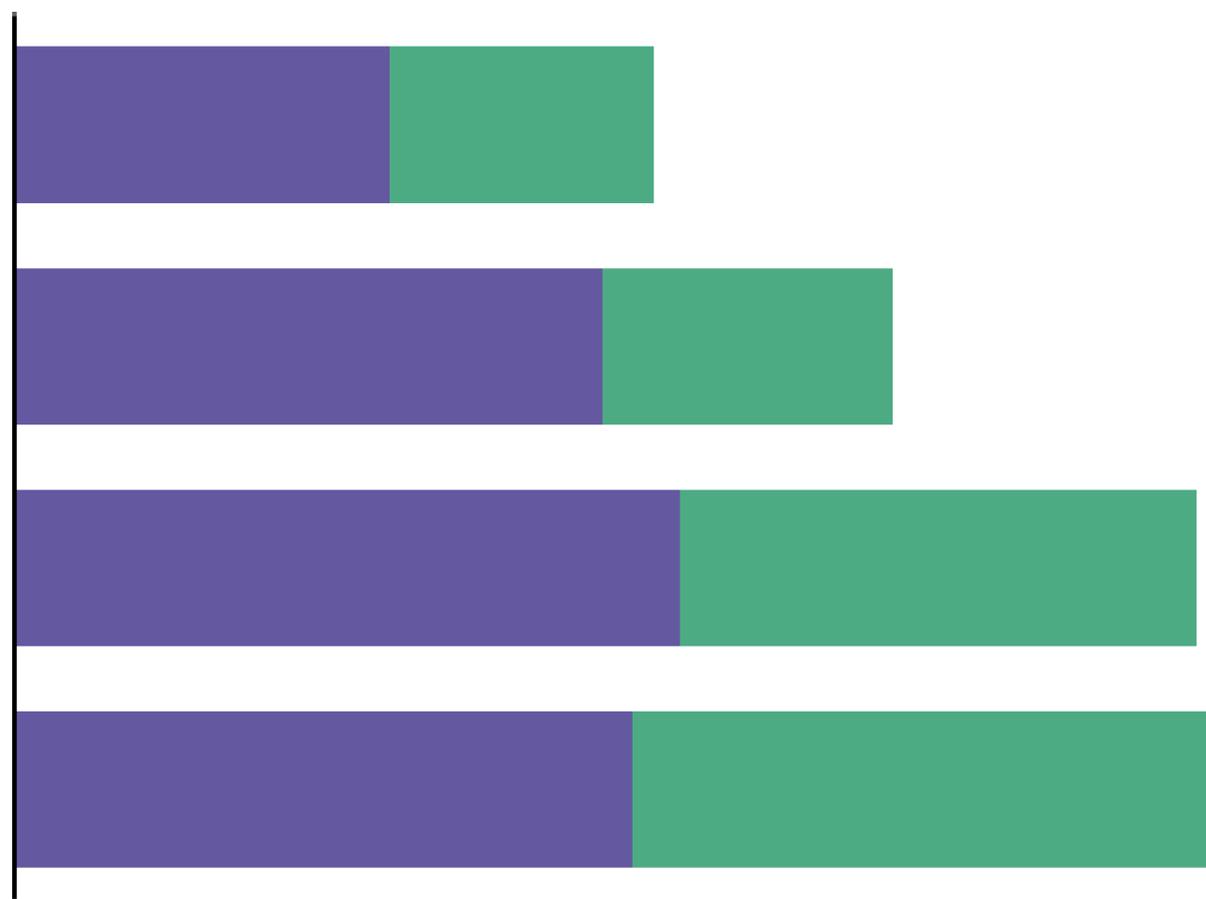
Департамент Коммерческой  
Недвижимости

# КТО МЫ

- ДКН - основан 24.12.2008 г
- ДКН сегодня - 60 агентов и самая высокая концентрация успешных людей
- ДКН – лидеры Компании, лидеры города, лидеры России



# Количество Сд ДКН



# Корзина сделок

Аренда					Продажа					
До 50 т.р.	50 - 100 т.р.	100 – 300 т.р.	300 – 500 т.р.	более 500 т.р.	до 5 млн.р.	5 – 10 млн.р.	10 – 20 млн.р.	20 -30 млн.р.	30 – 50 млн.р.	более 50 млн.р.
188	197	195	41	22	214	182	79	88	24	12
643					599					

# Структура ДКН



# Функции ЛМ

- Сделки
- Планирование
- Контроль



# Все поддается логике

- Финансовая цель (ФП)
- Средний чек сделки (СрЧ)
- Количество договоров на 1 сделку (Д)

$$\text{ФП} = \text{х СрЧ} = \text{х Д}$$

Агенты

# Агенты

Космические

от 1 000 000 р.

Звездные

500 000 - 1 000 000 р.

Земные

300 000 - 500 000 р.

Старт-Ап

до 300 000 р.

# Агенты

Космические

• 1 Сд = 2-3 Д

Звёздные

• 1 Сд = 3-4 Д

Земные

• 1 Сд = 5 Д

Старт-Ап

• 1 Сд = 5 Д и более

# Планирование Агента

- Существующие договора
- Количество горячих клиентов (ГК)
- Количество теплых клиентов (ТК)
- Заложенные сделки
- Дебиторская задолженность (ДЗ)



# Система ГТХ

## Горячие

- Клиент с высокой мотивацией
- Быстро принимает решение
- Есть понимание сроков покупки и того, что хочет
- Деньги в наличии

## Теплые

- Нет определенного срока покупки
- Не готов быстро принимать решение, изучает рынок
- Деньги в наличии
- На постоянном контакте с агентом (не теряется)

## Холодные

- Низкая мотивация
- Денег нет

# Генерация объектов

- Ежемесячное планирование
- Используем ГТХ для объектов
- Оцениваем корзину ГО каждого агента
- Задача по поиску объектов ставится на основании анализа ГК  
Агента
- Переводим ТО в ГО

# От случайности к системе

## Вектор



Постановка задач через призму главной цели. Оцифровка всех сегментов бизнес-процессов.

## Командная работа



Только совместная работа способна поставить генерацию сделок на поток. Одиночная работа менее эффективна и приносит гораздо меньше.

## Знание рынка



Агенты должны знать в совершенстве объекты коллег также, как и свои. Агенты должны в принципе знать каждого собственника, каждого объекта на рынке.

## Скорость



Быстрая реакция на запрос. Минимум времени от звонка до встречи, от встречи до договора, от договора до показов.

**АЯКС**



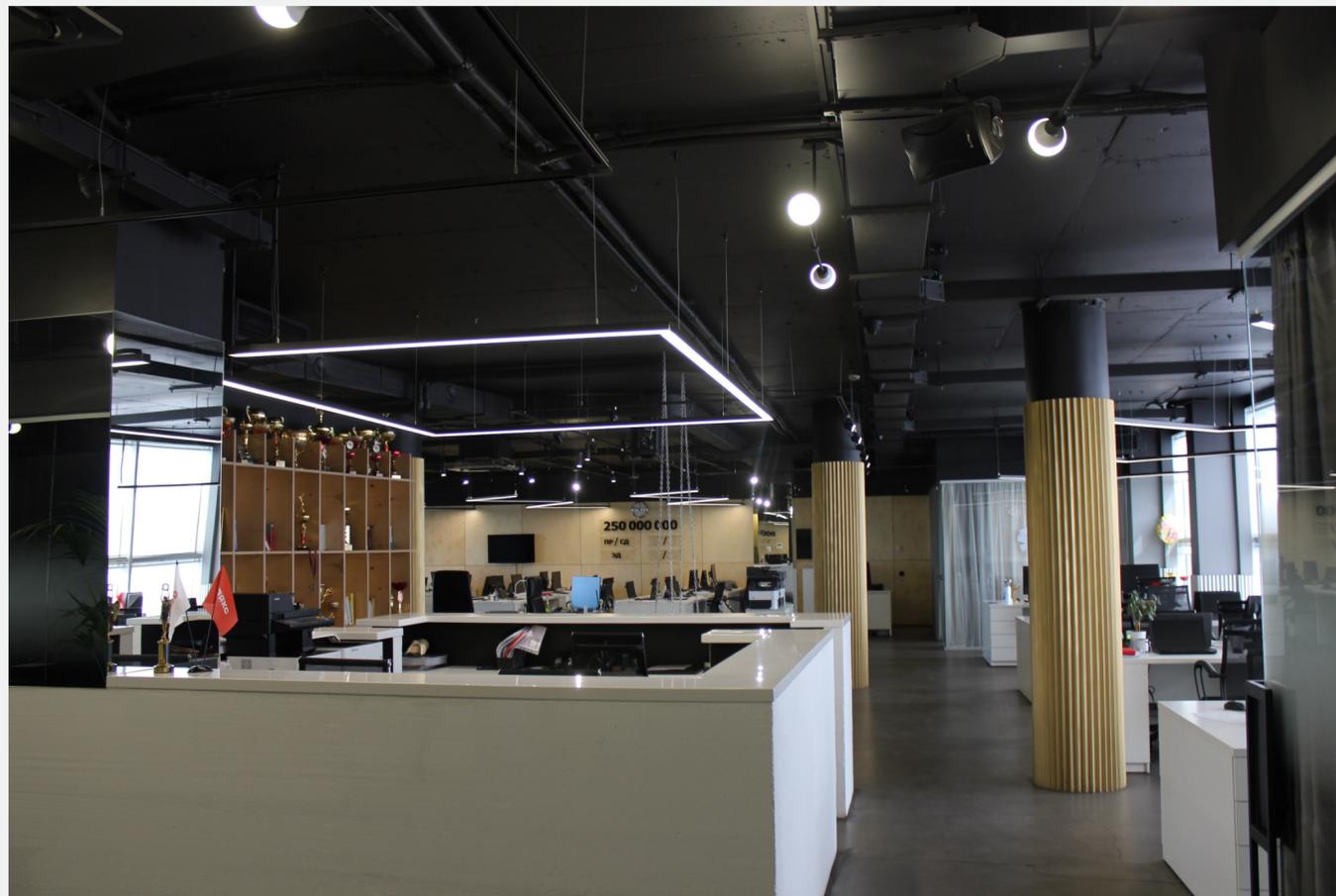
# Бизнес-тур в «Бизнес класс»

Впервые от Департамента коммерческой  
недвижимости Агентства недвижимости «Аякс»

Ваше путешествие начинается

13, 14, 15 ноября 2020







# Спасибо

Сусанна Погосова

8 906 432 91 91

[pogosova\\_ss@ayaх.ru](mailto:pogosova_ss@ayaх.ru)

Краснодар, ул. Рашпилевская 179/1

[ayaх.ru](http://ayaх.ru)