

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

Продажи

Управление продажами
повышение конверсии



Немного о себе

- Более 12 лет занимаюсь продажами. (Работал в сферах туризма, недвижимости, дорогой бытовой техники, B2B продажах)
- Генеральный директор, руководитель проекта FlatHome24 - Опыт работы в посуточном бизнесе более 5 лет, в недвижимости более 8 лет.
- Управляющая компания FlatHome24 занимается управлением жилой недвижимостью, сдачей ее в краткосрочную и длительную аренду, доверительное управление.
- Отдельным направлением является консалтинг управляющих компаний в посуточной аренде в регионах России, настройка бизнес-процессов и их автоматизация.
- Президент Ассоциации сервисных апарт-отелей (АСА)



2 вида продаж

Активная продажа



Отгрузка товара



4 элемента повышения прибыли

Главная ошибка
всех владельцев
бизнеса – это
концентрация на
увеличении
входящего потока

Входящий
ПОТОК

Конверсия

Средний
чек

Доп.
продажи



3 правила продаж



ВСЕХ ЗАПИСАТЬ



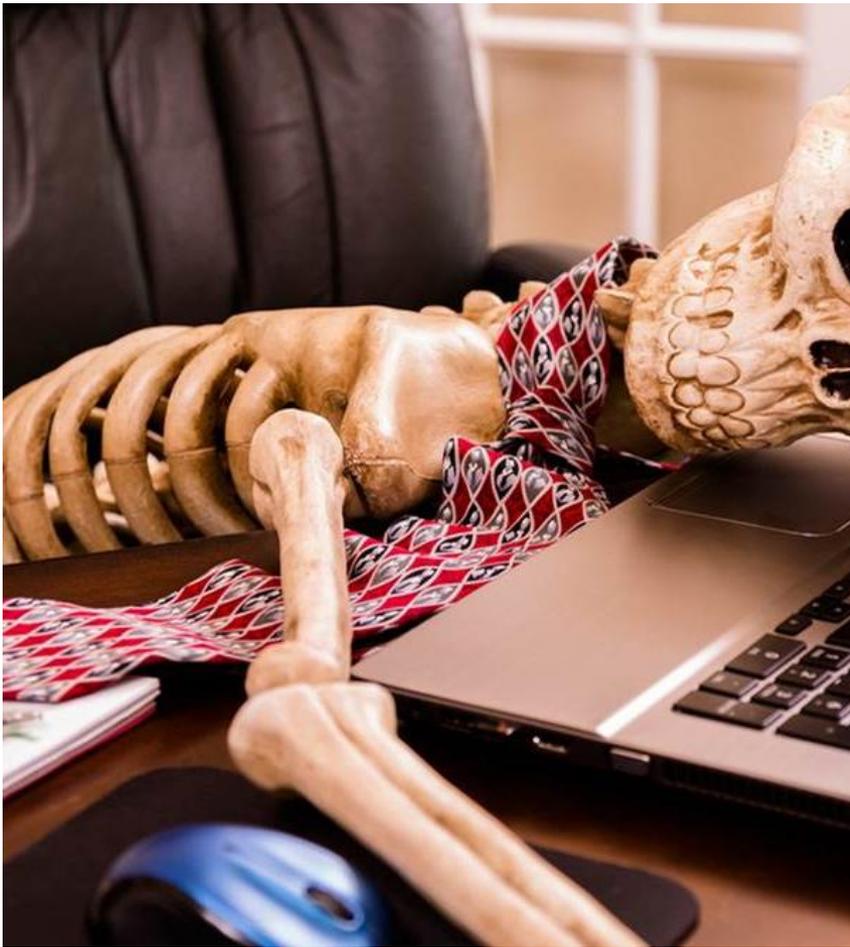
ЗАПЛАНИРОВАТЬ
ДЕЙСТВИЕ



ПРОДАТЬ
СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ



Планируем действие!



Не ждем ответа гостя! Мы должны сами действовать

- ✓ Напоминалка в телефон
- ✓ Будильник
- ✓ Программа-планировщик (Todoist, trello)

Продать следующий шаг



Любая продажа – это
этапы последовательных
действий!



Алексей Банкин

- Тел: 8(905)223-1440
- ВК: vk.com/flathome24spb
- Инстаграм [@bankin_alex](https://www.instagram.com/bankin_alex)
- Телеграм [@alexbankin](https://www.telegram.com/@alexbankin)

