

Комплекс одного окна «Как риэлтору стать специалистом по решению жилищных вопросов пожизненно» ?

10 октября 2019 Санкт-Петербург



Давайте познакомимся

- Владелец и собственник консалтинговой компании "МВА-консалтинг»

**Полевой наставник, коуч, архитектор
прибыльных систем продаж в
недвижимости**

- Разработчик исключительно практической модели пошаговых онлайн курсов: **«Система продаж за 6 шагов»** по построению отдела продаж конвейерного типа и автоматизации бизнеса

- Ас продаж в недвижимости

- Мини МВА в недвижимости

- Система для управленца

Более 250 успешно прошедших компаний из недвижимости из 43 стран России и СНГ





Елена
Мельниченко

Как зарабатывать больше чем конкуренты?



SWOT-анализ в недвижимости

Сильные	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none">-Скорость реагирования и обратной связи-Широта ассортимента-Использование современных IT-технологий	<ul style="list-style-type: none">-Низкое доверие потребителя к бренду --Обилие конкурентов с однотипной риэлторской (брокерской) услугой-Отсутствие качественного сервиса-Отсутствие регулярных продаж-Отсутствие системы повторных продаж-Отсутствие цивилизованной передачи клиентов (война за лидов)
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none">-Захват клиента в первые минуты-Обратная связь 24/7-Возможность выбора услуг-Риэлтор на всю жизнь- «1 окно для клиента»	<ul style="list-style-type: none">-Уменьшение спроса на услуги риэлтора (услуги доступны через порталы)-Низкая маржинальность АН и отсутствие денег на развитие бизнеса-Продажа услуг разовая ,не формируется возможности продавать ценности весь жизненный цикл клиента-Не используется сила партнерств-Потребитель путается в однотипных услугах АН, недоволен, требует большего

Чего хотят агенты?

- Зарабатывать высокую комиссию
- Не работать без договоров
- Получать целевых адекватных клиентов, которые знают что хотят
- Получать пожизненно «сарафанных клиентов»
- Работать по рекомендации
- Получать клиентов из элитки



Чего хотят клиенты?

- Решить свой жилищный вопрос быстро и выгодно
- Не платить денег за непонятную ценность
- Не заключать договоров
- Работать со всеми риэлторами, выбрать того кто реально продаст(подберет)
- Получить гарантию что все будет решено в сроки и без рисков
- Получать пожизненную поддержку от эксперта-профи по всем жилищным вопросам



Почему в агентствах еще нет пожизненных клиентов?

Жизненный цикл клиента

(англ. Customer Lifecycle)

31



Что такое «Одно окно» в агентствах недвижимости?



Как расширить услуги агентства через партнеров из смежных НИШ

- Ремонт/отделка новостроек и вторички
- Транспортные перевозки при переезде
- Помощь в транспортировке домашних животных
- Вывоз и утилизация мусора
- Клининговые услуги
- Доверительное управление инвестиционной недвижимостью
- Консалтинг по решению жилищных вопросов и выгодных инвестиций



Как находить прибыльные ниши и устанавливать отношения с партнерами?

- Мониторить рынок партнеров по России, находить лучших в сервисе клиентоориентированных
- Делать предложение о сотрудничестве разделяющим ваши ценности
- Обсуждать условия «на берегу»
- Заключать договора
- Прописывать гарантии, обязательства и штрафные санкции за неисполнение



Как со мной связаться?

<https://www.facebook.com/elennichenko.161>



<https://vk.com/id37643325>



[elennamelnichenko17](#)



8-919-660-06-79



<http://6shagov.mbaconsalt.ru>



Елена
Мельниченко

Ответы на вопросы

