



# Инструмент, который ускоряет сделки - увеличивает прибыль

## Секция

«Риелтор на рынке новостроек:

практика взаимодействия с застройщиком и технологии продаж»

# Квалификация риелтора

- Знание ассортимента
- Технологии и инструменты продаж
- Аналитика рынка



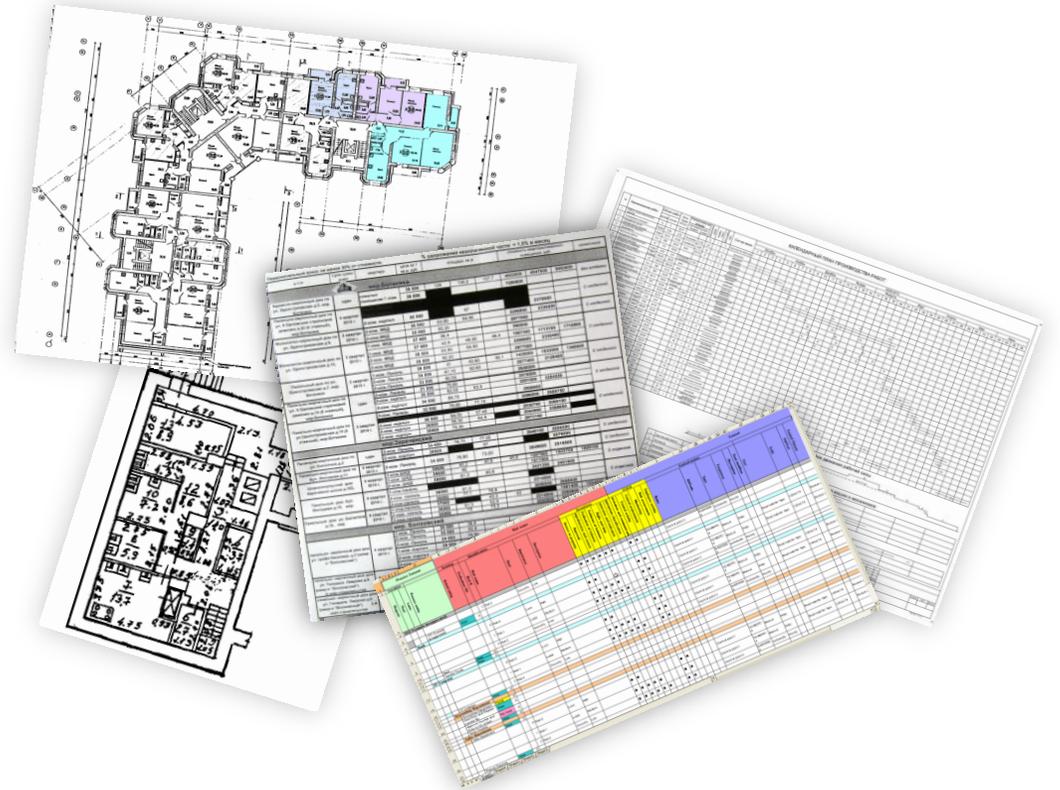
# Звонок

Первичная консультация «на память»



# Поиск материалов

В e-mail, в файлах excel и word – шахматках.  
Контрольный обзвон застройщиков.

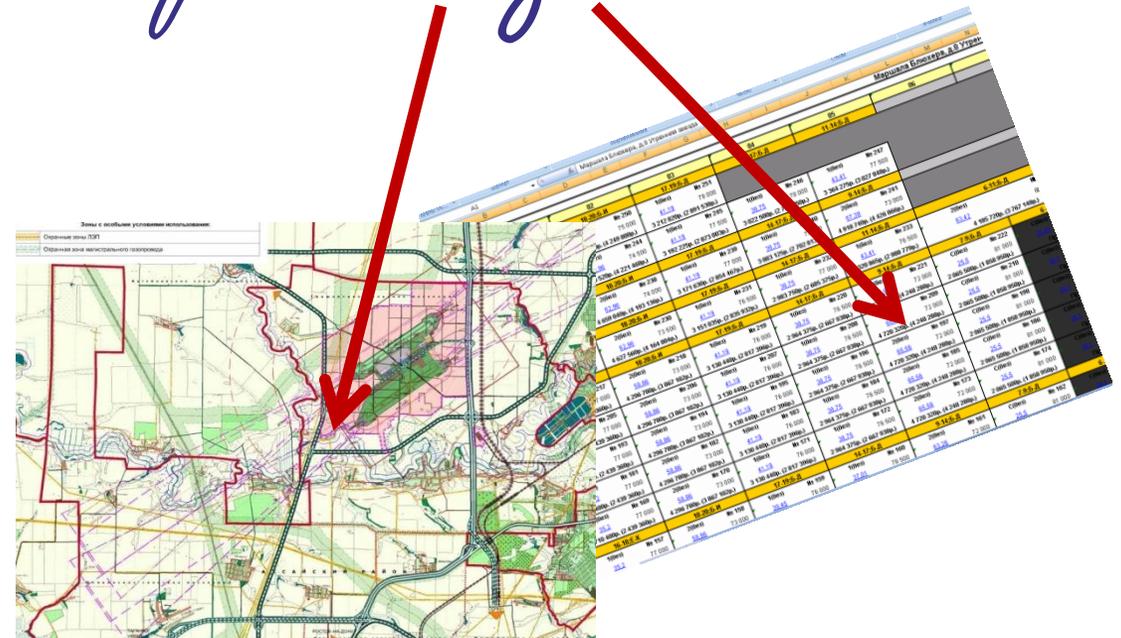


# Подготовка коммерческого предложения

«Кто как умеет»

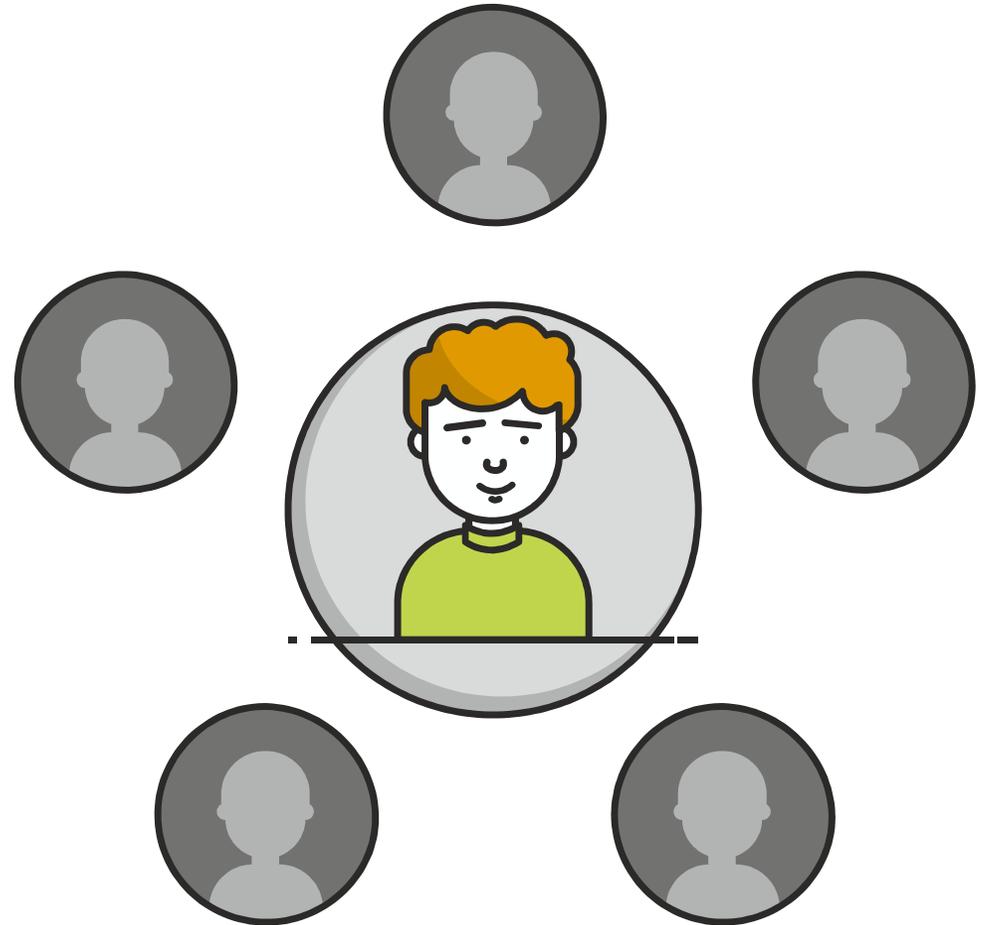
Просто складывание строчек из excel в письмо

*Будете здесь!*



# Связь с клиентом

Клиент за время подготовки коммерческого предложения успел позвонить еще в 5 мест



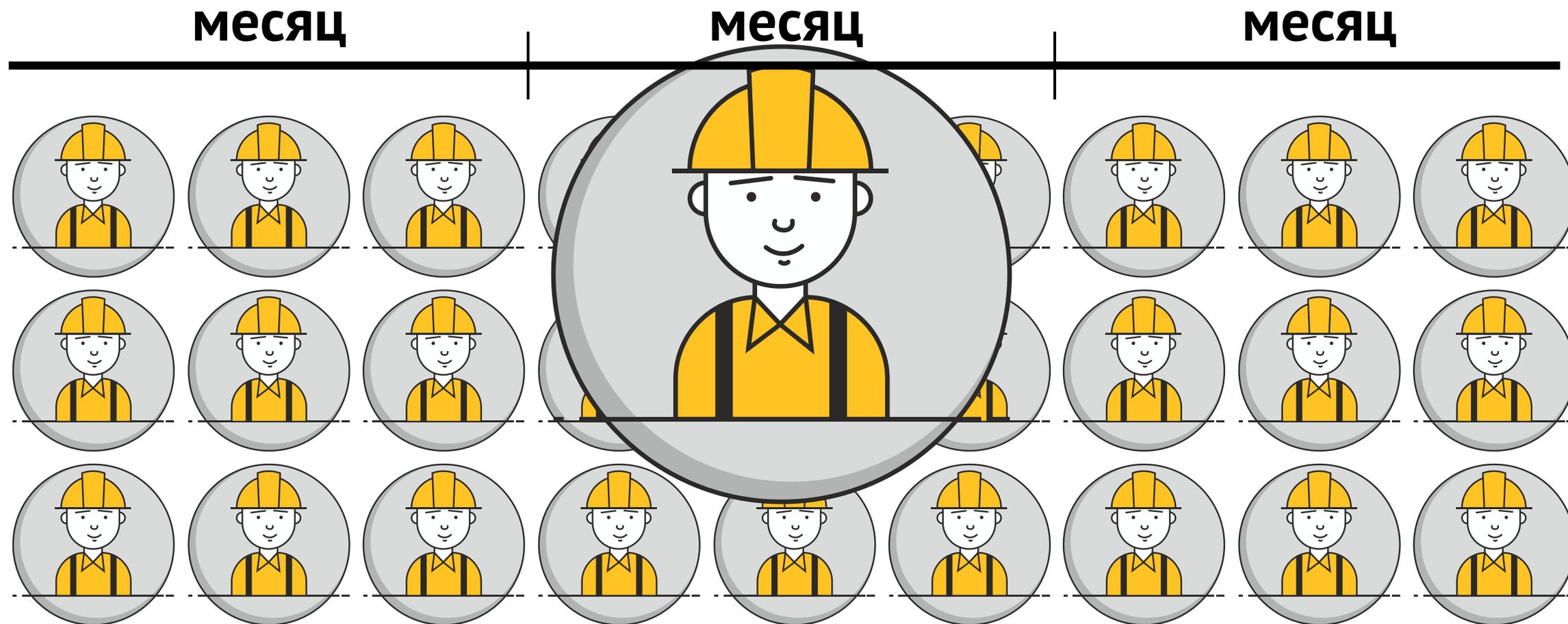
# Встреча. Подтверждение компетенций

Буклеты от 2-3 застройщиков с визитками риелтора.

Сайты застройщиков или публичные порталы.



# Как выстроить отношения с застройщиками?



# Затраты на построение отношений с застройщиками

Для подключения одного застройщика надо:

3 встречи

10 телефонных звонков

**Итого:**

150 встреч

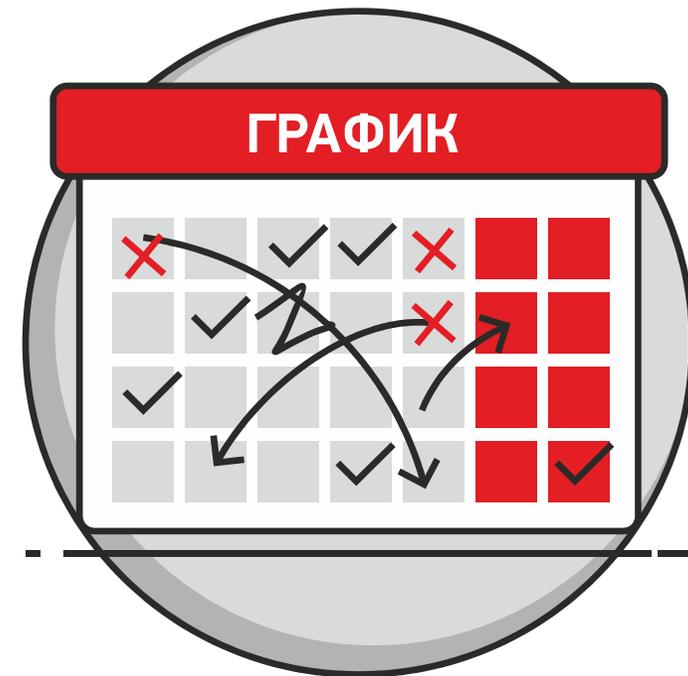
500 телефонных разговоров



# Жесткий график

Производительность сотрудника:  
10 встреч в неделю  
30 телефонных разговоров

**Итого:**  
15 недель



# **План развития отдела по продаже новостроек**

# План развития отдела по продаже новостроек

**Нанять и обучить  
менеджера по работе с  
застройщиками**



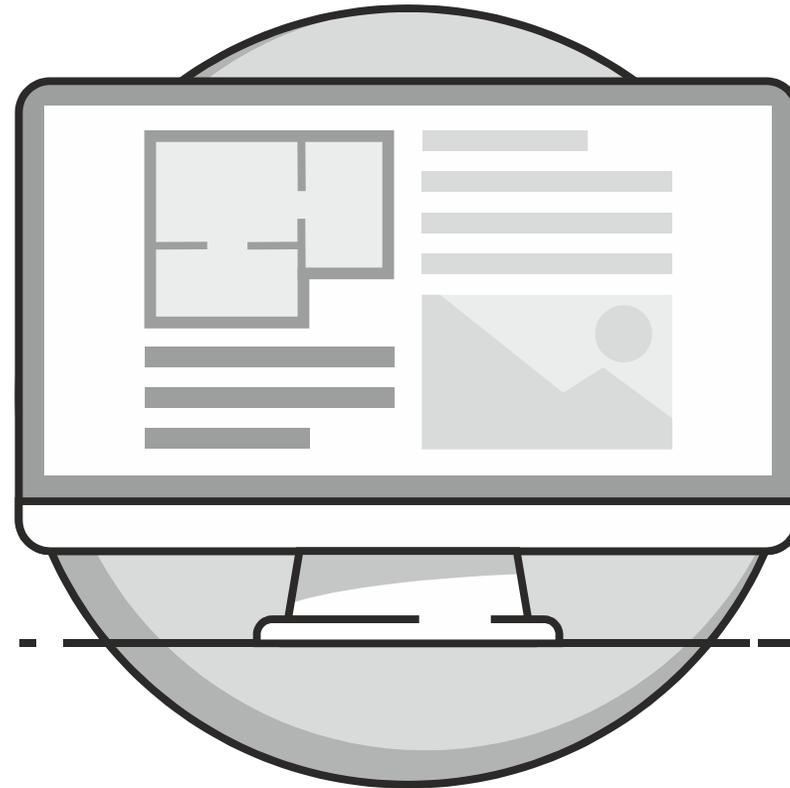
# План развития отдела по продаже новостроек

**Заключить договоры**



# План развития отдела по продаже новостроек

**Подготовить базу ЖК**



# План развития отдела по продаже новостроек

**Подготовить базу  
регламентов работы  
застройщиков**

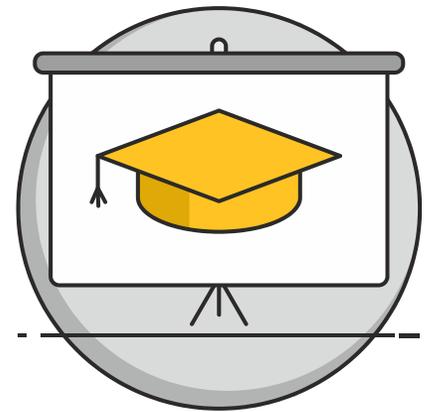
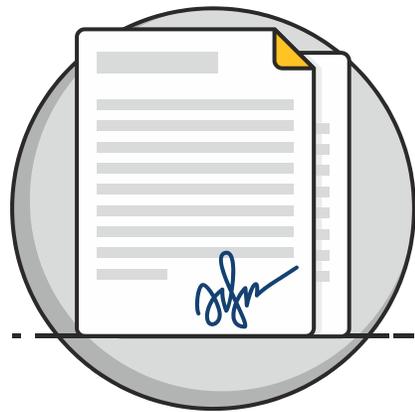
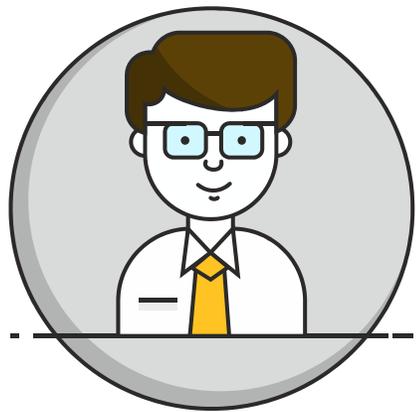


# План развития отдела по продаже новостроек

**Обучить своих агентов**



# План развития отдела по продаже новостроек



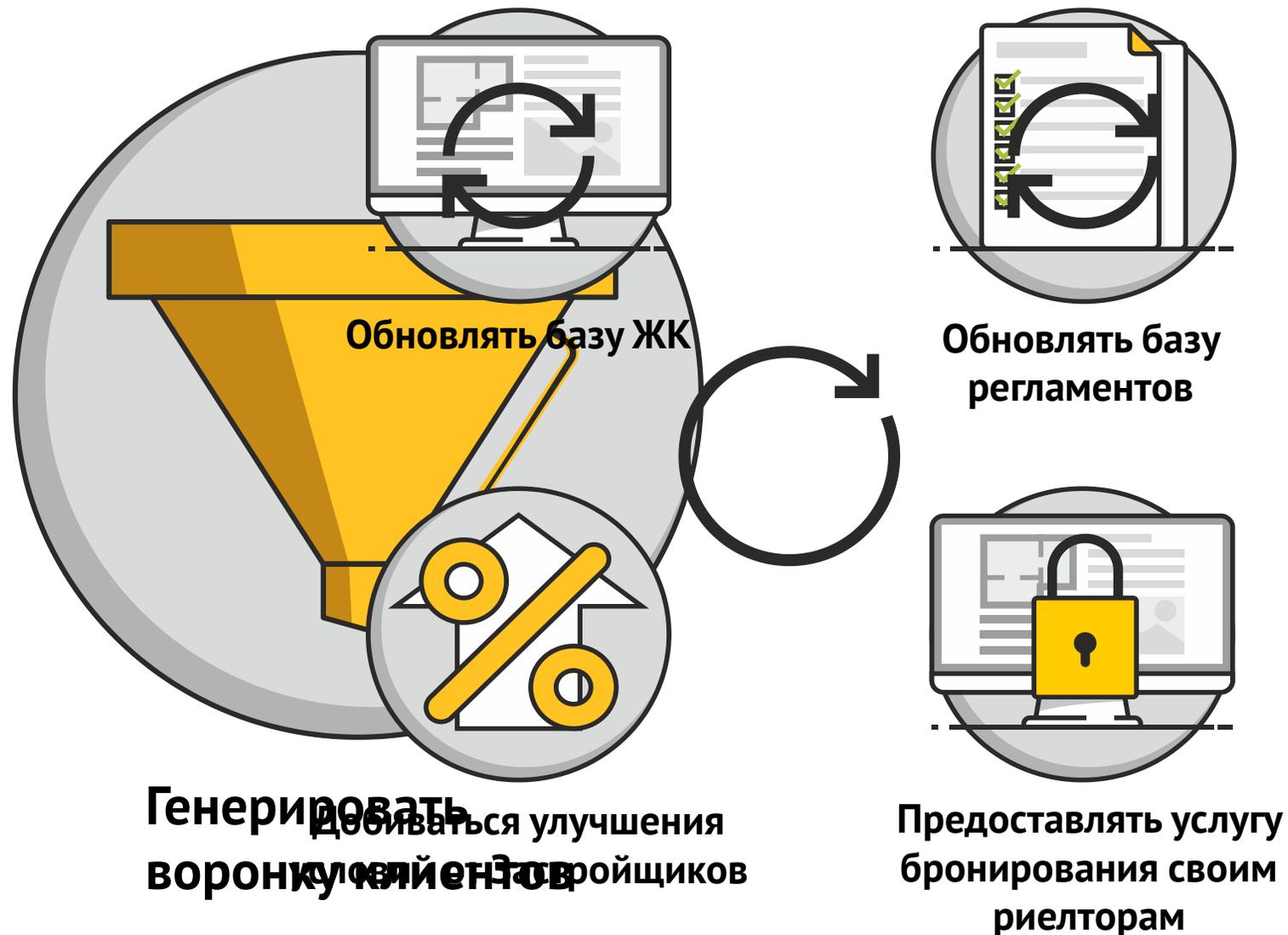
# Затраты на старт продаж новостроек

- 2 человека
- 3-4 месяца



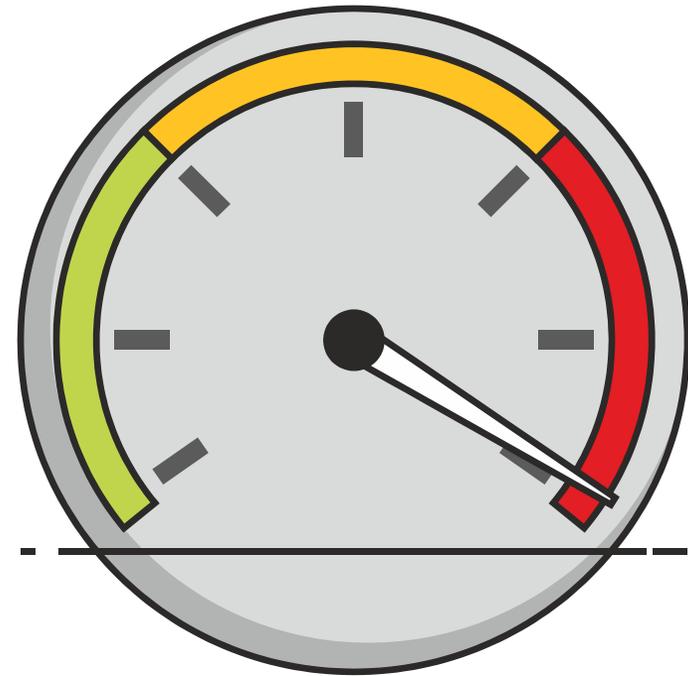
# **План работы отдела по продаже новостроек**

# План работы отдела по продаже новостроек



# Затраты на обеспечение деятельности отдела продажи новостроек

- 3-4 человека
- 100% загрузка



**Спасибо!**