

**Кто выгоднее агентству
недвижимости-узкий профи
или швец, жнец, и на дуде
игрец?**



О спикере:



-Владелец и собственник
консалтинговой компании **"МВА-
консалтинг»**

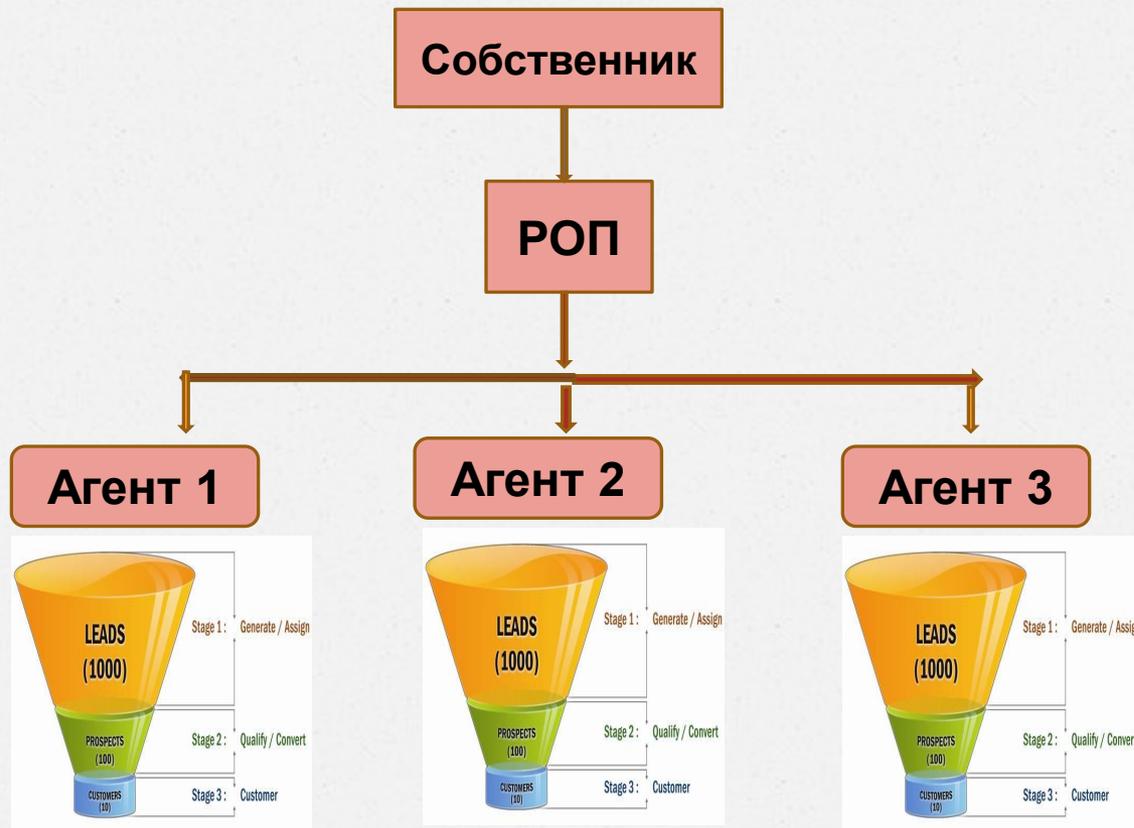
**Управляющий партнер
Международной группы
компаний REG (Прибыльные
технологии в недвижимости)**

**Председатель ассоциации
бизнес- консультантов и
тренеров «Витамины для
Бизнеса»**

-Разработчик исключительно
практической модели
коучинга **«Система продаж за
6 шагов»**

**45 успешно завершенных
проектов в недвижимости(
застройщики, АН, СК)**

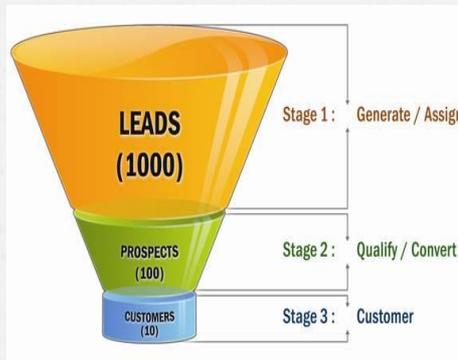
Классический отдел продаж агентства недвижимости



Минусы классического отдела продаж

- Трудности с поиском, подбором и обучением «профессиональных агентов»
- Риск увода клиентской базы при уходе агента
 - «Звездная болезнь», которая не лечится
 - Новых клиентов не ищут
 - Старых клиентов не развивают

Трёхступенчатый отдел продаж



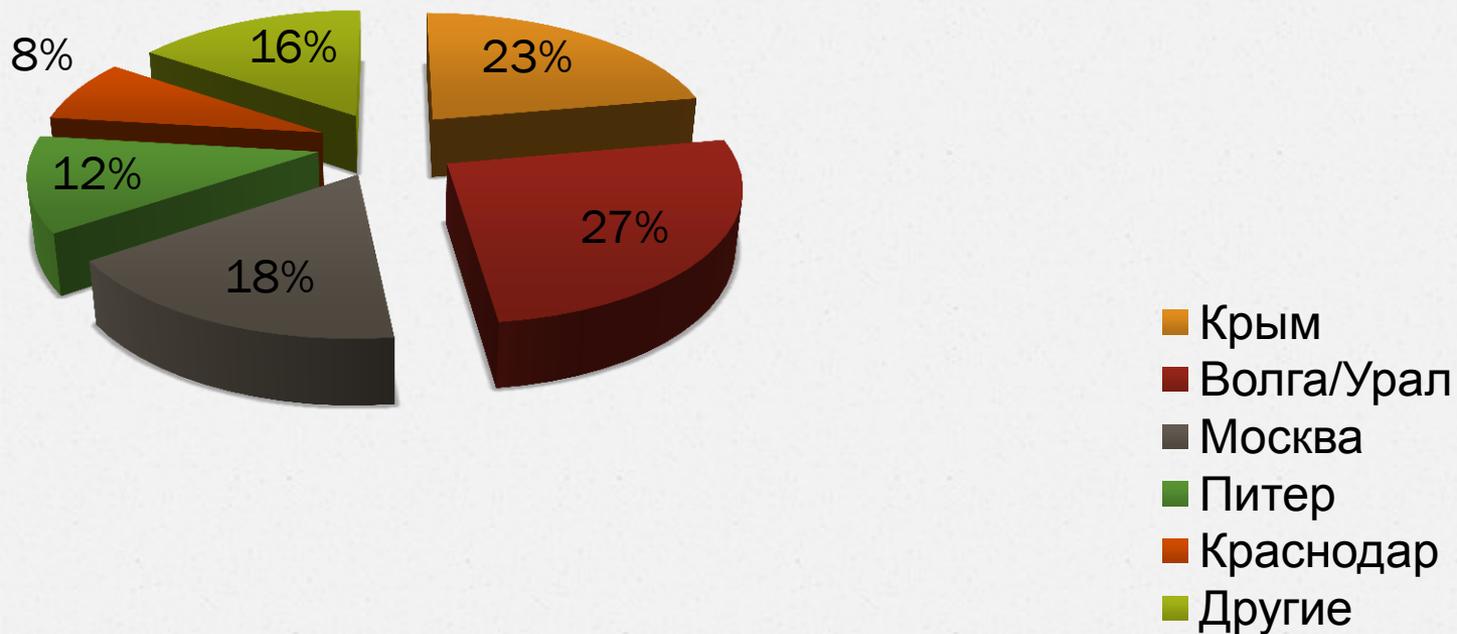
Плюсы при конвейерном отделе продаж

- Найти и обучить специалиста дешевле, проще
- Риск увода клиентской базы минимизируется
 - «Звездная болезнь агентов», возникает с малой вероятностью
 - Активно ведется поиск новых клиентов
 - Активно ведется «дожим» существующих и спящих
 - Развитие постоянных клиентов с целью увеличения их жизненного цикла в компании

Когда отдел продаж агентства –
машина по генерации прибыли?



Разделенные отделы продаж охват территорий июнь 2016- июнь 2017 (1 год)-44 АН:



Итоги внедрения разделения функций:

- o -Увеличение входящего потока клиентов -1 сотрудник Call-центра обрабатывает **2000-2400 звонков** в месяц,
-1 автоворонка приносит до **1000 заявок** в месяц,
- o -Увеличение конверсии в сделку (**4-8 сделок** в месяц на сотрудника)
- o -Увеличение клиентской лояльности и повторных продаж (из **20 клиентов-2-4 покупают снова**)

Итоги внедрения разделения функций:

- Увеличение результативности
 - Увеличение эффективности
- УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ АН!**



Что сделать чтобы выстроить разделенный по функциям отдел продаж получать больше прибыли?

Оставьте свою визитку спикеру
Елене Мельниченко или пришлите смс на
номер 8-919-660-06-79
с указанием вашего имени и электронной почты.
Всем **вышлю ссылку на 1-е (первое) вводное
занятие** курса о разделенном ОП **10 октября**
БЕСПЛАТНО участникам **Жилищного конгресса**