



**Первые контакты с собственником:
7 шагов в направлении к цели.**

**В чем цель первого
контакта?**

Три возможных варианта завершения первого контакта



Повторный



Рабочий



Недолгое прощание

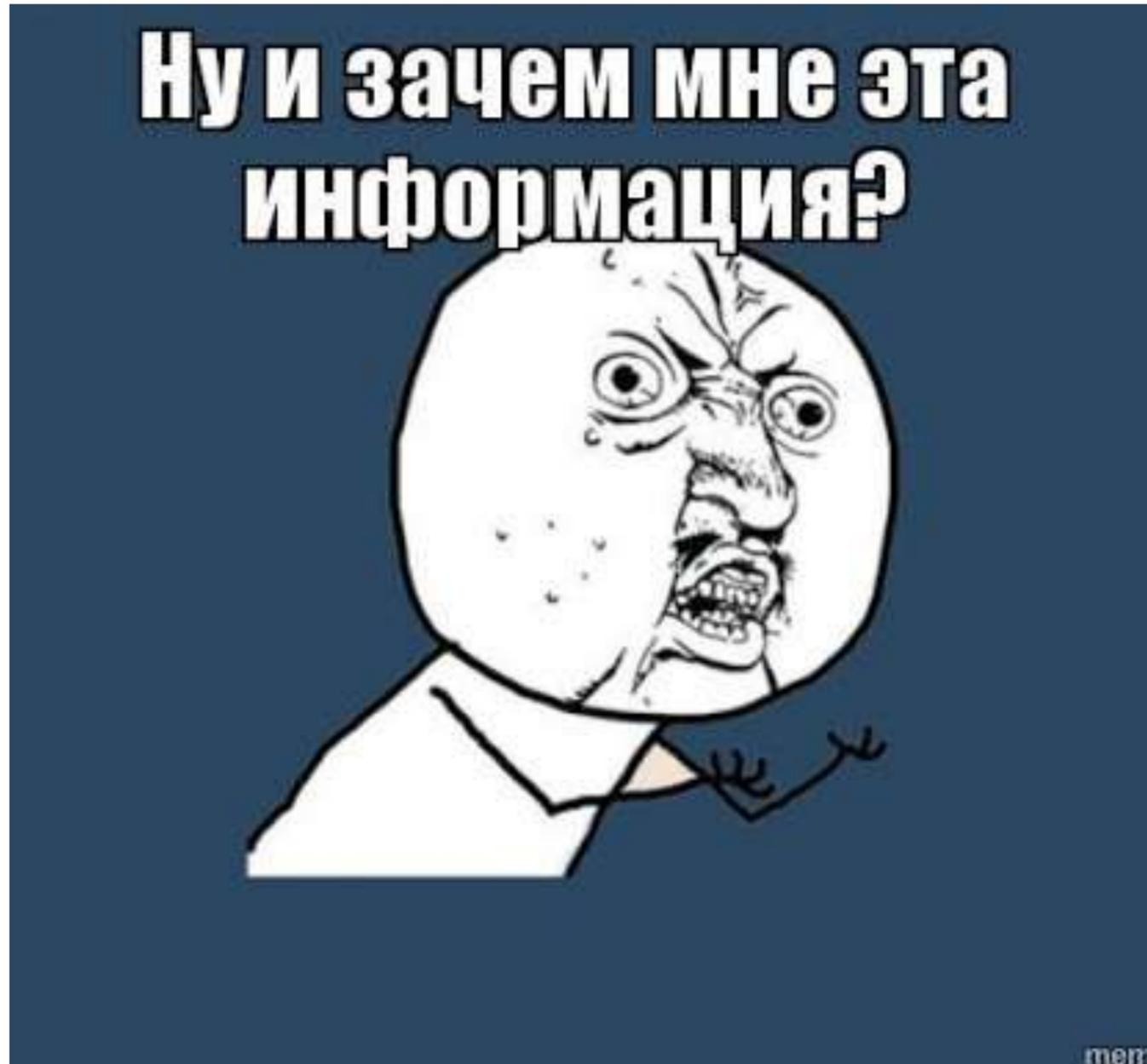


Как мы этого добиваемся?

7 шагов продаж в Аброкеридже

- "Купи объект"
- Выявление стартовых позиций
- Первое доминирование
- Продажа
- Сформулируй и согласуй общие цели
- Фиксация контакта
- Закрепи за собой объект

"Купи объект"



Прояви заинтересованность к объекту!

"Тизер" контроль

АРИОРОСА

Офис продаж Бизнес недвижимость / Коммерция
Россия, Волгоград, проспект имени В.И. Ленина, 48

Состояние: Готово
Инвестиционный потенциал: арендный бизнес: пока без арендаторов
Функциональный потенциал: торговля и шоу рум, клиентский офис, медицина, бьюти, общепит и фастфуд, центр выдачи, импульсная торговля, пекарни и кондитерские

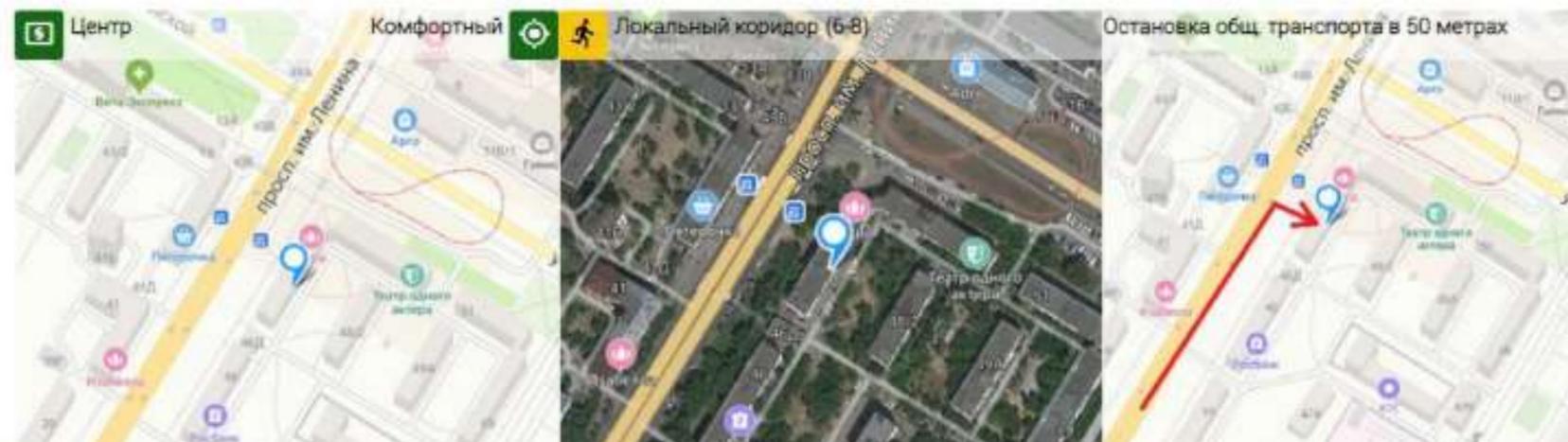
ПЛОЩАДЬ ОБЪЕКТА, м2: 141.4
ЭТАЖ: 1/5

АРЕНДА В МЕСЯЦ: не установлена
руб
Ожидания собственника по аренде: 200 000 (1 414 кв м)



Столпы понимания объекта

- Глобальное местоположение
- Формат - планировка
- Фасад и входная группа
- Окружение - облик
- Площадь и этажность
- Экономика



3 стратегии работы с ОН



В рынке

"Здесь и сейчас"



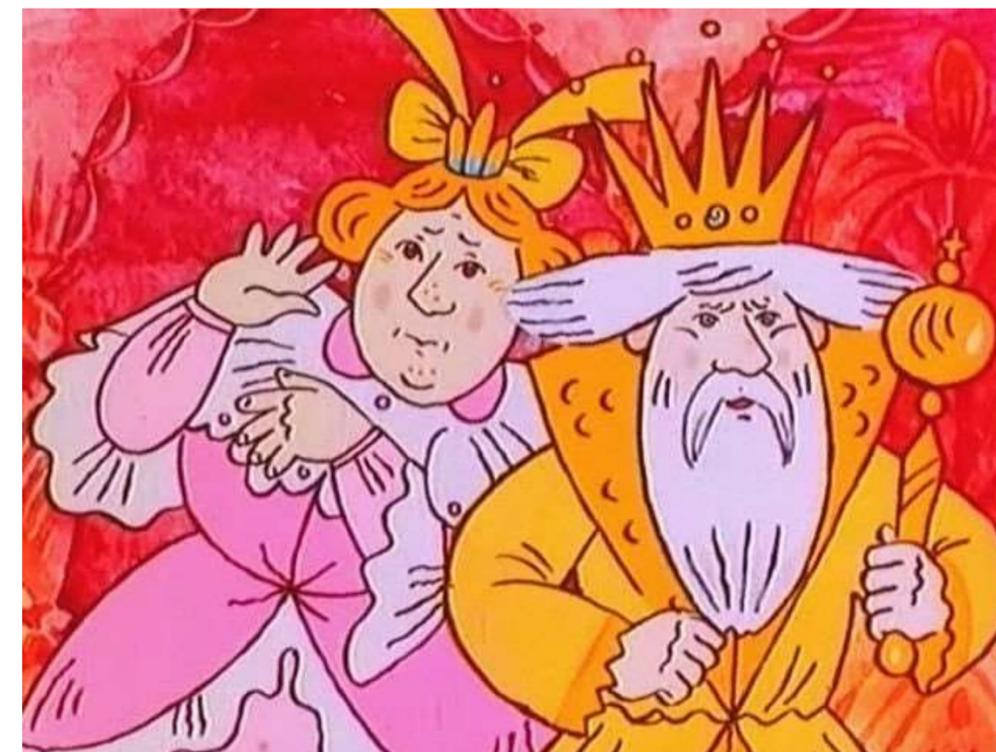
"Не в рынке"

"Торопись не спеша"



"Памятник"

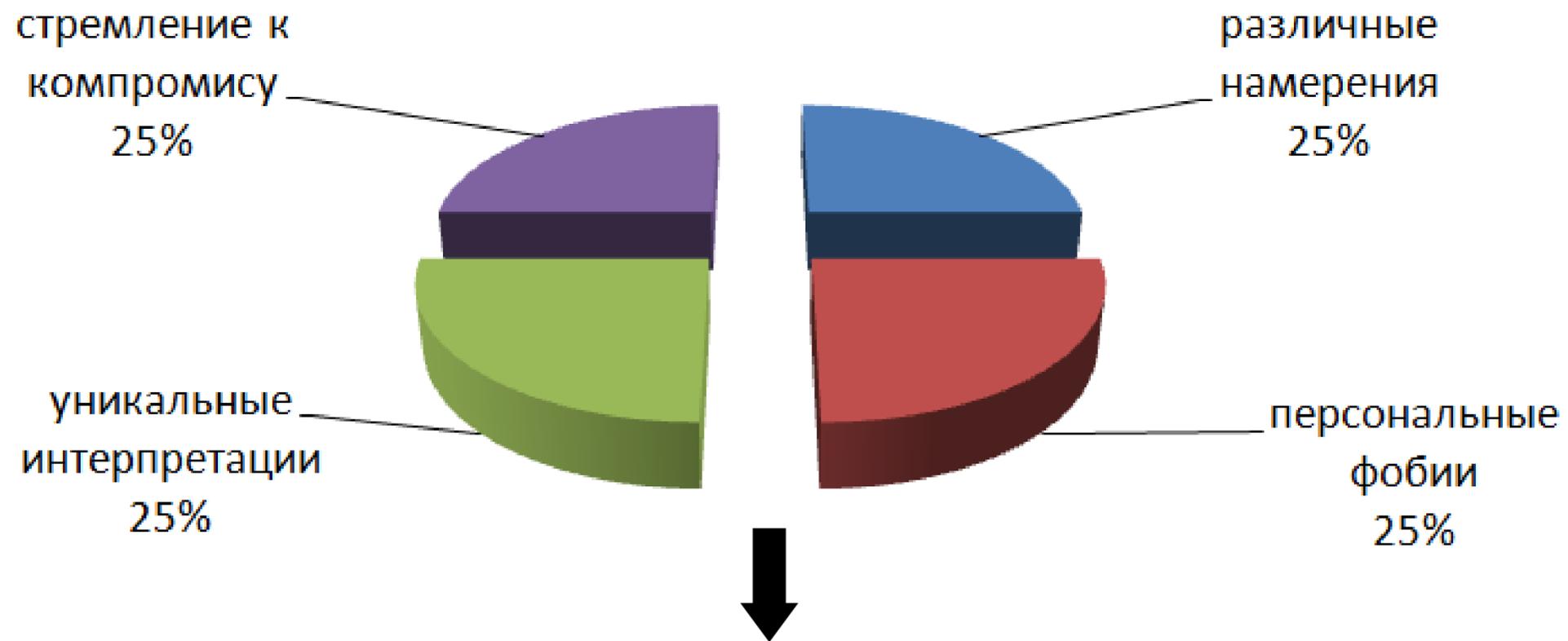
"Маремьяна! не страмись! Лезь в дудку"



Определи верную стратегию и двигайся дальше

Стартовые позиции

Почему стартовые позиции круче, чем потребности?



5 стратегий работы с клиентом

Интересант

"Здесь и сейчас"

Разведчик

"Дорога ложка к обеду"

Передаст

"Подождем твою маму"

Скиталец

"И тебя вылечат"

Дегустатор

"Не учите меня жить..."

Ты готов к доминированию



Захвати инициативу

(Аргументируй - почему ты хочешь "купить" этот объект)



Покажи клиенту "колодец"



Покажи клиенту что ты веришь в ОН

PICKUP MASTER



Продажа



Принцип: "Я" и "Мы"



Клиент **СОВЕТУЕТСЯ** со мной
Клиент **ДЕЛИТСЯ** обстоятельствами

3 вопроса, которые говорят о том, что клиент готов идти дальше

1. **Клиент** понимает, что **ты** понимаешь, что **ты** делаешь;
2. **Клиент** понимает, что **ты** готов заниматься **именно его вопросом**;
3. **Клиент** понимает, что **ты** будешь заниматься его вопросом, **понятным ему способом**.

Сформулируй и согласуй общие цели

Определи "предмет" общих усилий



Согласуй общую стратегию действий



Запланируй следующий шаг



Установи сроки

Фиксация контакта

Наметь повестку



Обозначь время



Проговори детали

"Угадал все буквы и не смог назвать слово..."

Отдали объект другому агенту?

Согласовал с клиентом план, и он не выполняется?

Не зарезервировал ресурсы на выполнение?



А ТЫ ВЗЯЛ В РАБОТУ ОБЪЕКТ?



Закрепи его за собой!

"Первый контакт" - не значит одна встреча



Повторный



Рабочий



Недолгое прощание



Первых контактов может бы множество!



Бесчастный Павел

Директор ООО Ариороса
г. Волгоград

+7 961 679 5316

 **АРИОРОСА**
В недвижимости с 1998