

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2016

КИРИЛЛ КАШИН, ПРЕЗИДЕНТ CENTURY 21 РОССИЯ

Образование:

2014 – EMBA Skolkovo Moscow School of management

2005 – Ульяновский Государственный Технический Университет

Карьера:

2014 – «CENTURY 21 Россия», г. Москва, Президент

2011-2014 - «Срочноденьги», г. Н. Новгород, Генеральный директор

2010-2011 - «Быстроденьги», г. Ульяновск, Территориальный директор

2007-2010 - «Евросеть», г. Ульяновск, директор филиала



CENTURY 21 РОССИЯ



CENTURY 21 РОССИЯ

Москва:

CENTURY 21 Римарком
CENTURY 21 Street Realty
CENTURY 21 Panorama Realty
CENTURY 21 Серебряный век
CENTURY 21 Харламов
CENTURY 21 Виктория
CENTURY 21 Капитал Гарант
CENTURY 21 Мурыгин и Партнеры
CENTURY 21 Тойсов
CENTURY 21 Доминанта
CENTURY 21 Zavidov
CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость
CENTURY 21 Город

Московская область:

CENTURY 21 Римарком
CENTURY 21 Династия
CENTURY 21 Elvert Collection
CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость

Санкт-Петербург:

CENTURY 21 Новоселье
CENTURY 21 Capital Peterburg

Владивосток:

CENTURY 21 New Home

Иркутск:

CENTURY 21 Недвижимость мира

Чебоксары:

CENTURY 21 Премьер

Ульяновск:

CENTURY 21 Венец

Кемерово:

CENTURY 21 Центр продаж

Нижний Новгород:

CENTURY 21 Адвенс

Казань:

CENTURY 21 Манго

Пермь:

CENTURY 21 City
CENTURY 21 Терра Недвижимость
CENTURY 21 PermGrad
CENTURY 21 Home Real Estate

Сочи:

CENTURY 21 Expert Sochi

Череповец:

CENTURY 21 Авторитет

Петрозаводск:

CENTURY 21 Alfa

НУЖНА ЛИ **УДАЧА** В БИЗНЕСЕ?

УДАЧА - ЭТО КОГДА
ВОЗМОЖНОСТЬ ВСТРЕЧАЕТСЯ
С **ПОДГОТОВКОЙ**

КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДАЕТ КРИЗИС?

БЕЗРАБОТИЦА

1 РЕЗЮМЕ ПРОДАЖНИКА НА КАЖДЫЕ 50 ЖИТЕЛЕЙ

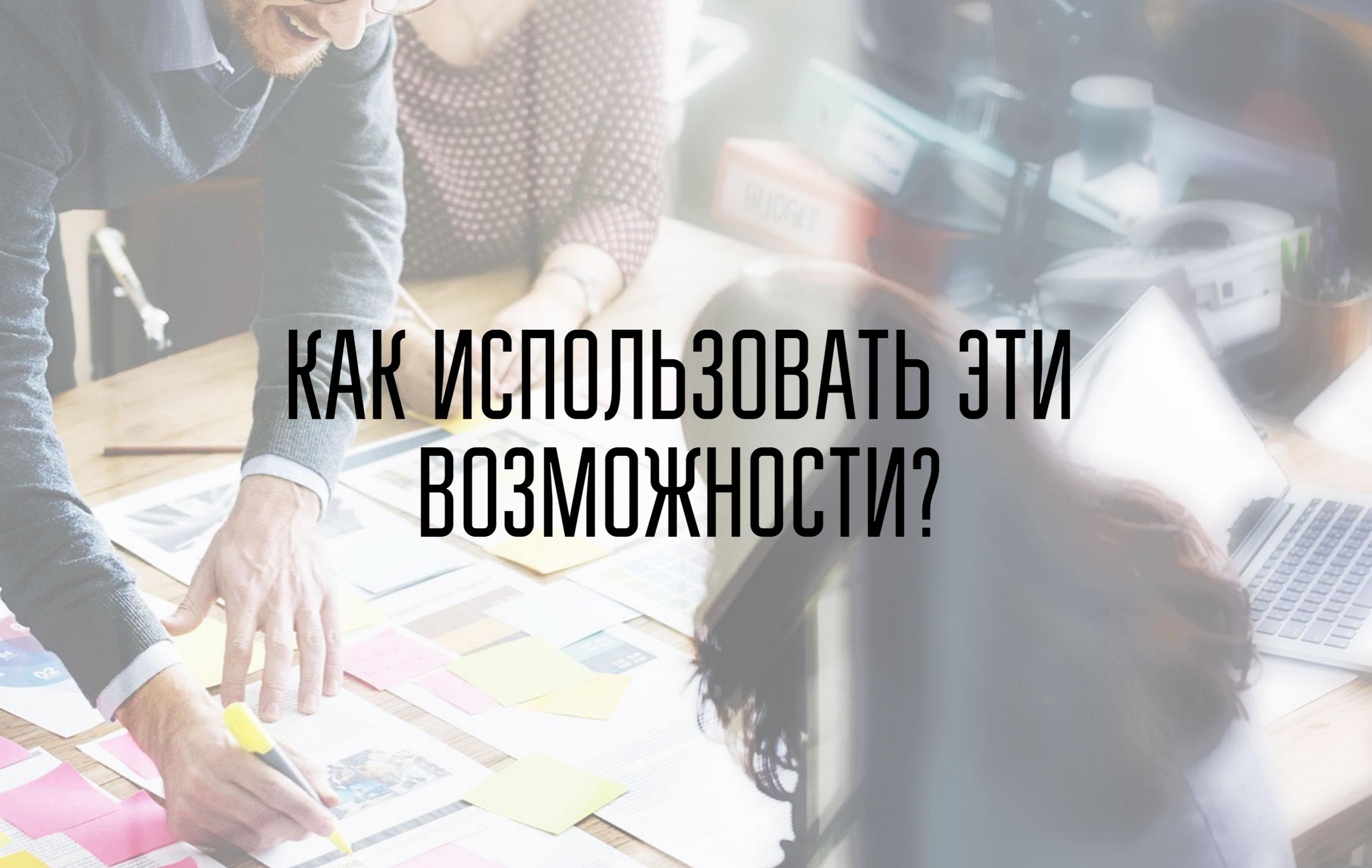
МНОГО СВОБОДНЫХ КАДРОВ



НИЗКИЙ СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ

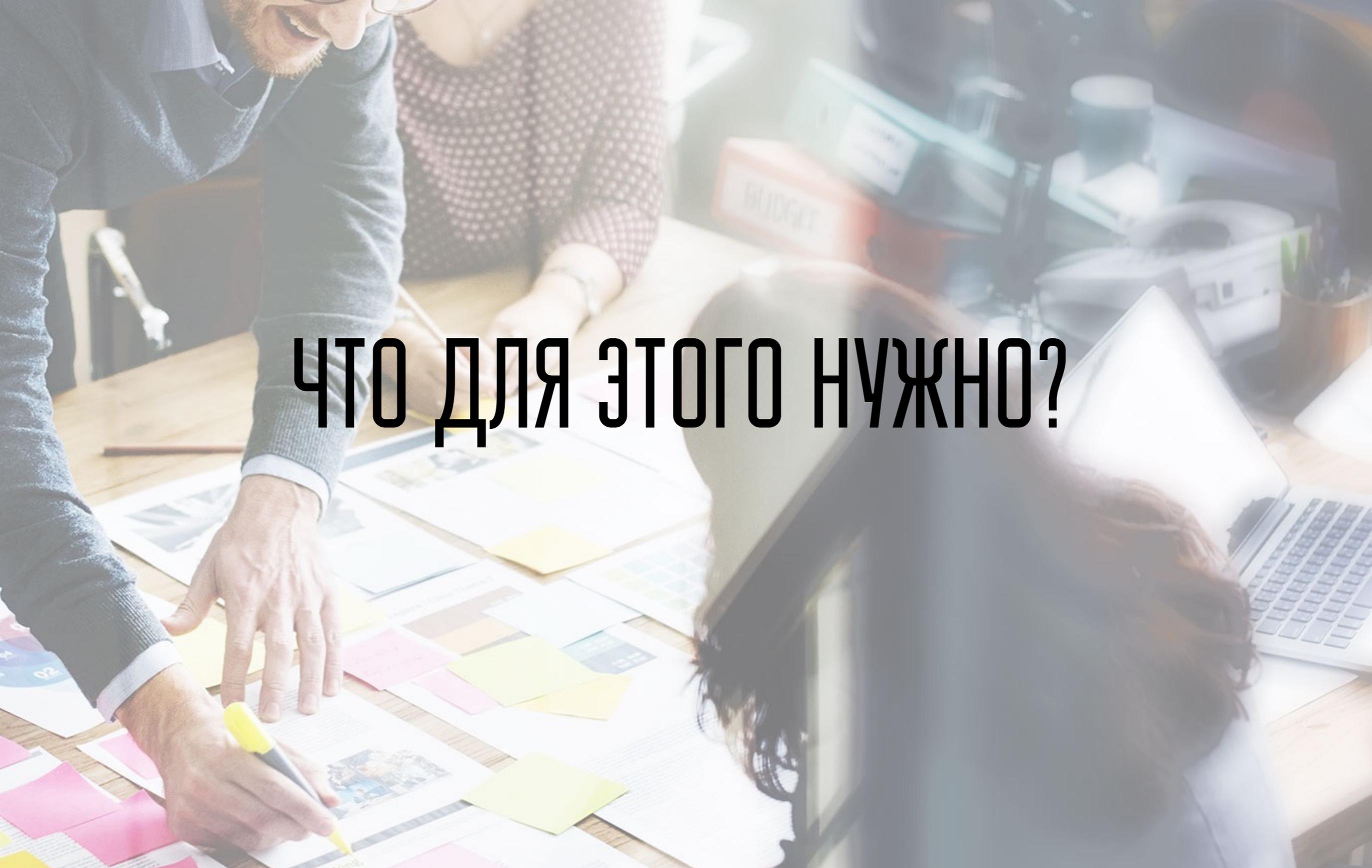
9 из 10 продавцов недвижимости каждый месяц не находят покупателя

МНОГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТИ ВОЗМОЖНОСТИ?

МАССОВЫЙ АКТИВНЫЙ РЕКРУТИНГ



ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО?

РЕКРУТЕР

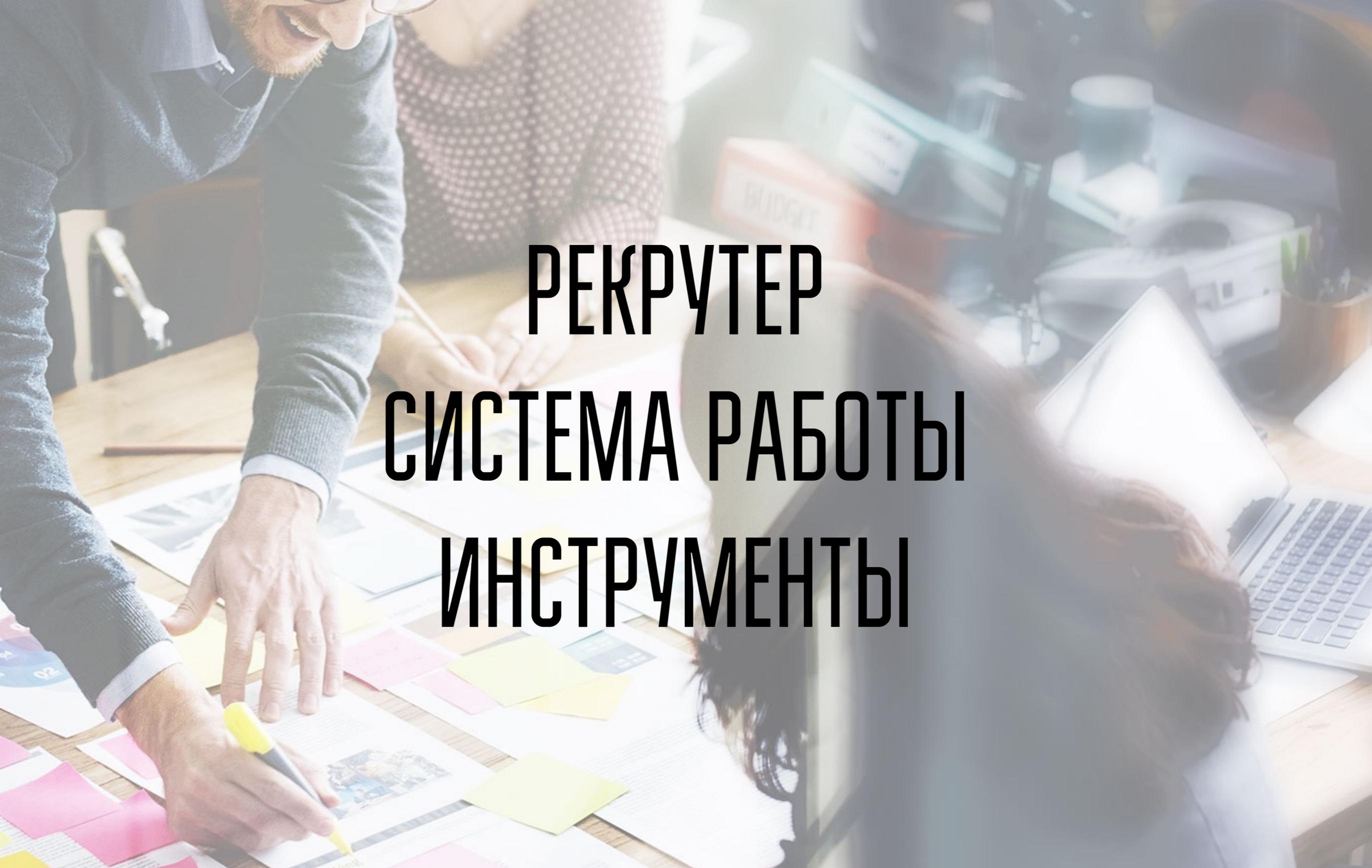
HR - СПЕЦИАЛИСТ

СИСТЕМА РАБОТЫ

РЕГЛАМЕНТЫ, СКРИПТЫ, ДИСЦИПЛИНА, КОНТРОЛЬ ВОРОНКИ

ИНСТРУМЕНТЫ

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА РЫНКЕ ТРУДА И НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ



РЕКРУТЕР СИСТЕМА РАБОТЫ ИНСТРУМЕНТЫ

A photograph of three business professionals standing in a row. On the left, a woman with long brown hair wearing a grey dress holds a white folder. In the center, a man in a blue suit jacket and white shirt holds a smartphone. On the right, a woman in a grey blazer and white shirt holds a large tan folder. The background is a light-colored stone wall.

ЧТО ПОЛУЧАЕМ?

МНОГО СТАЖЕРОВ



КАК ИХ ОБУЧИТЬ?



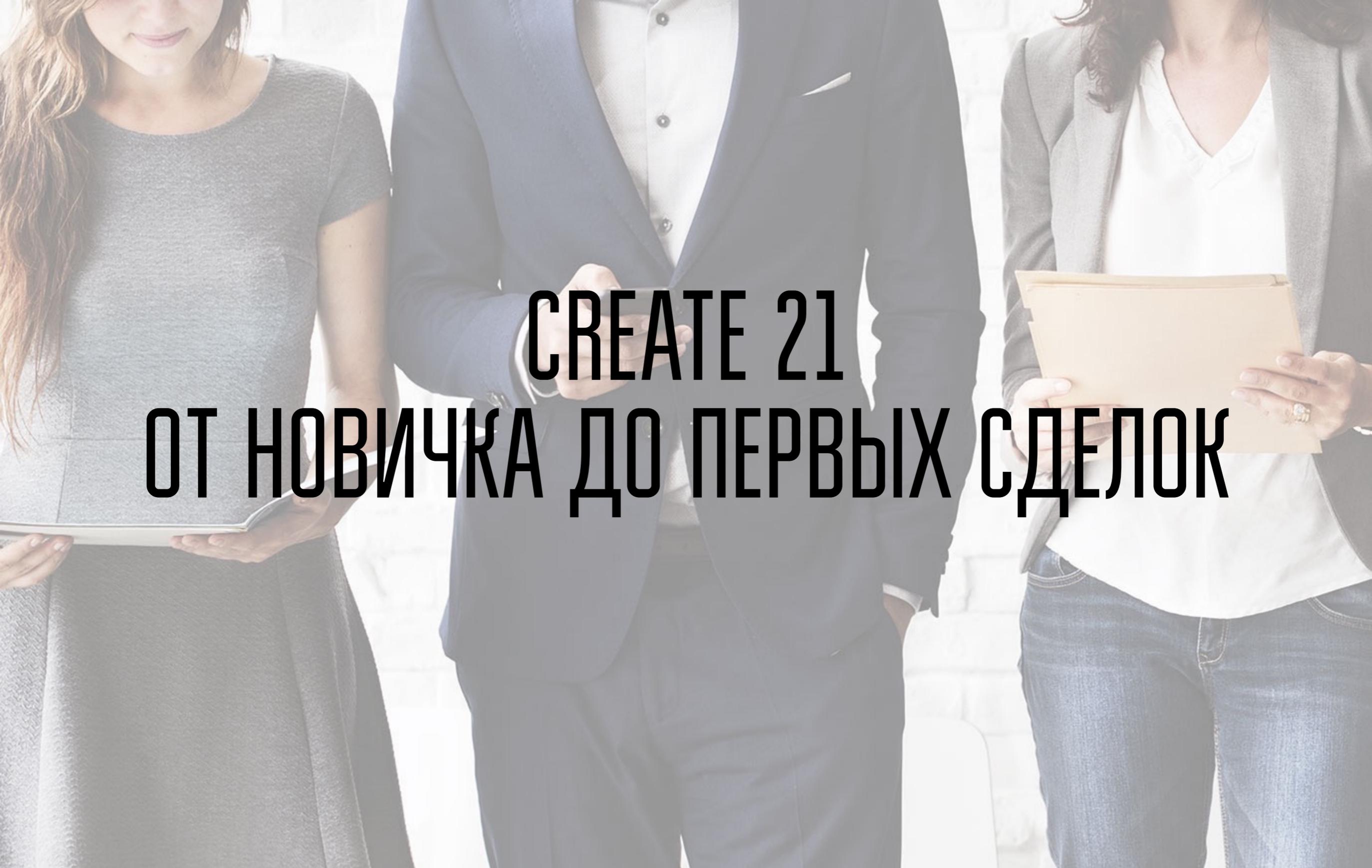
ОТДЕЛ СТАЖЕРОВ



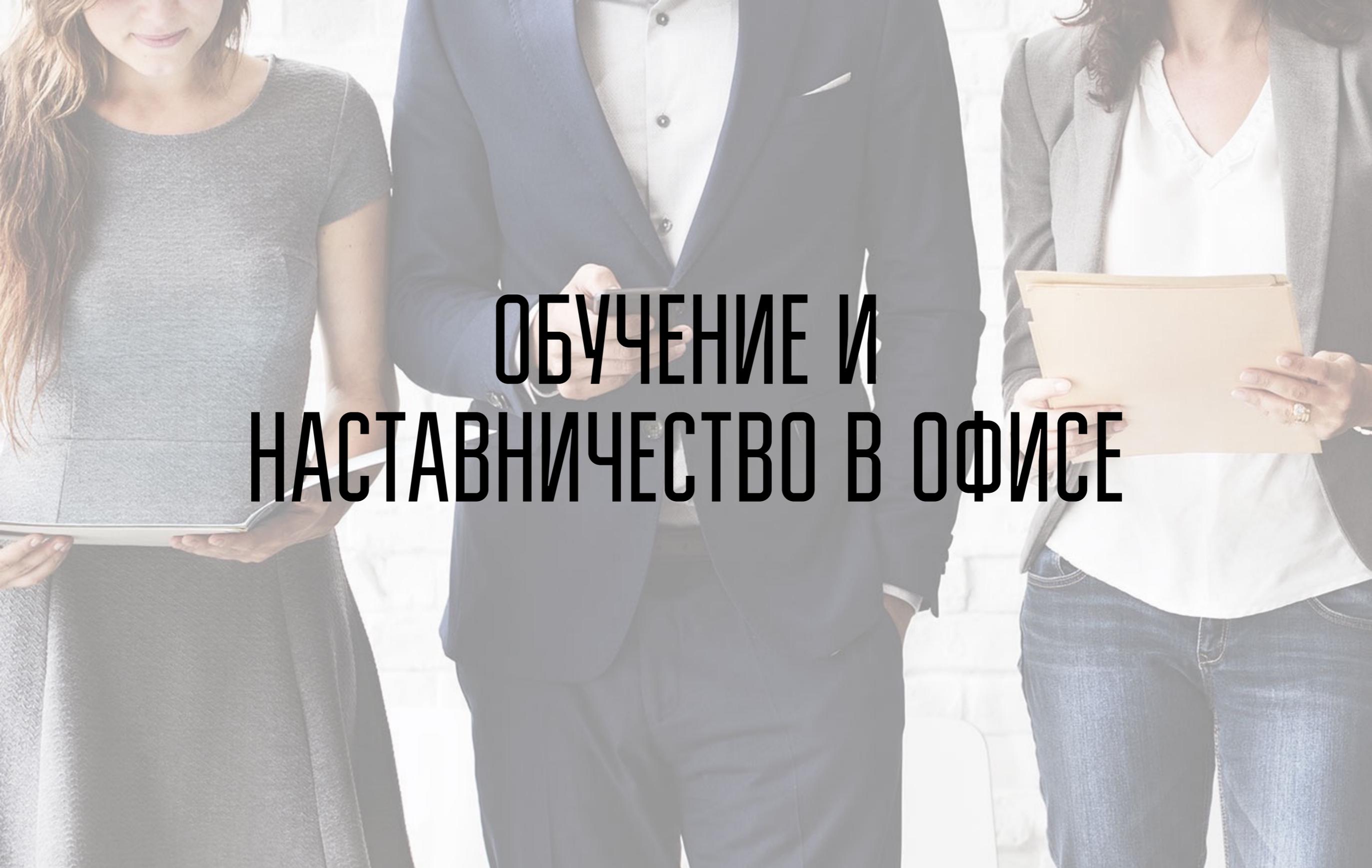
МАССОВОЕ ПОТОКОВОЕ ОБУЧЕНИЕ

A photograph of three business professionals standing in a row. On the left, a woman with long brown hair wearing a grey dress holds a white folder. In the center, a man in a dark blue suit jacket and light-colored shirt is looking at a smartphone. On the right, a woman in a grey blazer and white blouse holds a large tan folder. The background is a light-colored stone wall.

FAST START ДЛЯ НОВИЧКОВ

A photograph of three business professionals standing together. On the left, a woman with long brown hair wearing a grey dress holds a tablet. In the center, a man in a blue suit jacket and white shirt is looking at a tablet. On the right, a woman in a grey blazer and white shirt holds a folder. The background is a light-colored wall.

CREATE 21 ОТ НОВИЧКА ДО ПЕРВЫХ СДЕЛОК



ОБУЧЕНИЕ И НАСТАВНИЧЕСТВО В ОФИСЕ

ПОСТОЯННОЕ РАЗВИТИЕ

ЗНАНИЯ И НАВЫКИ



ЧТО ПОЛУЧАЕМ?

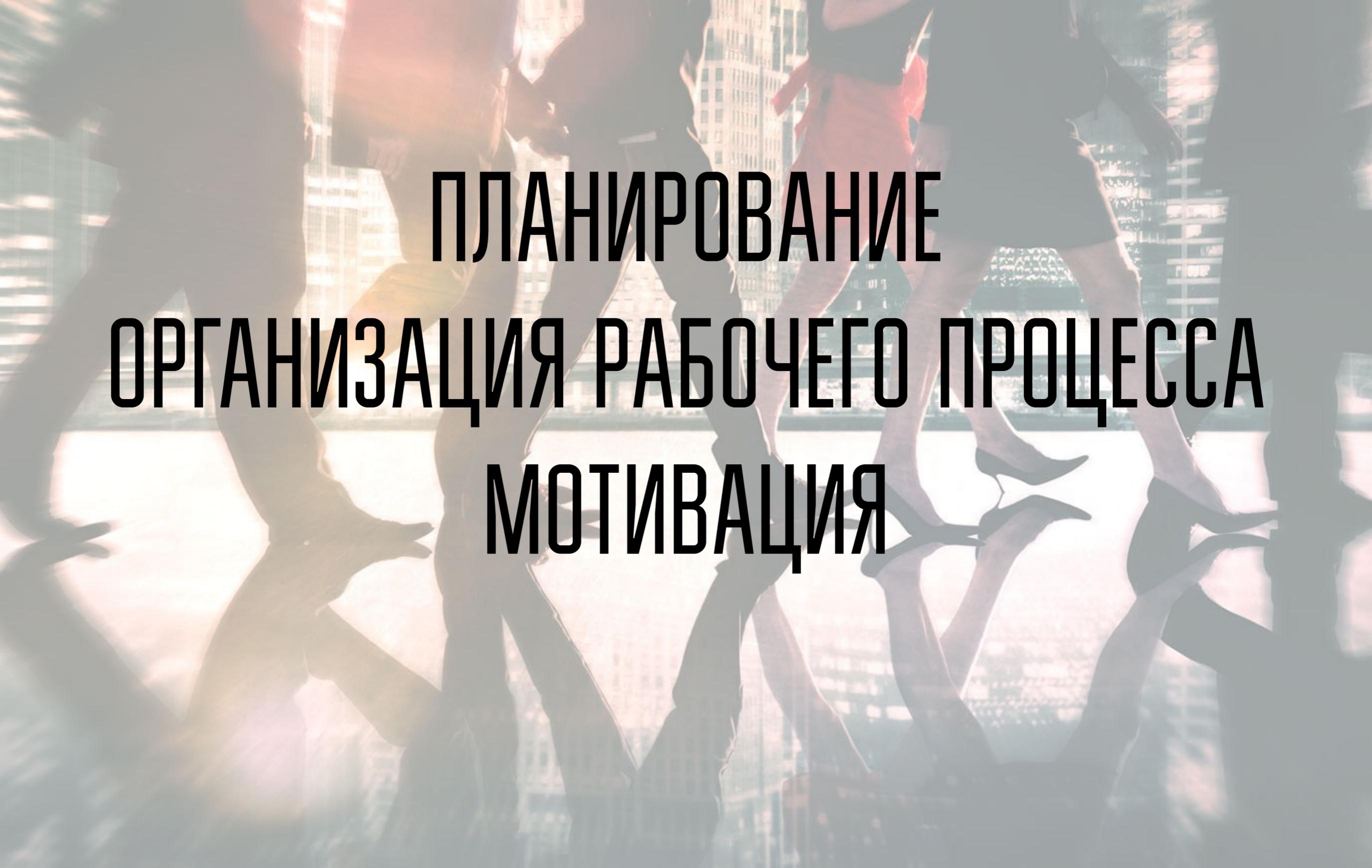
МНОГО АГЕНТОВ



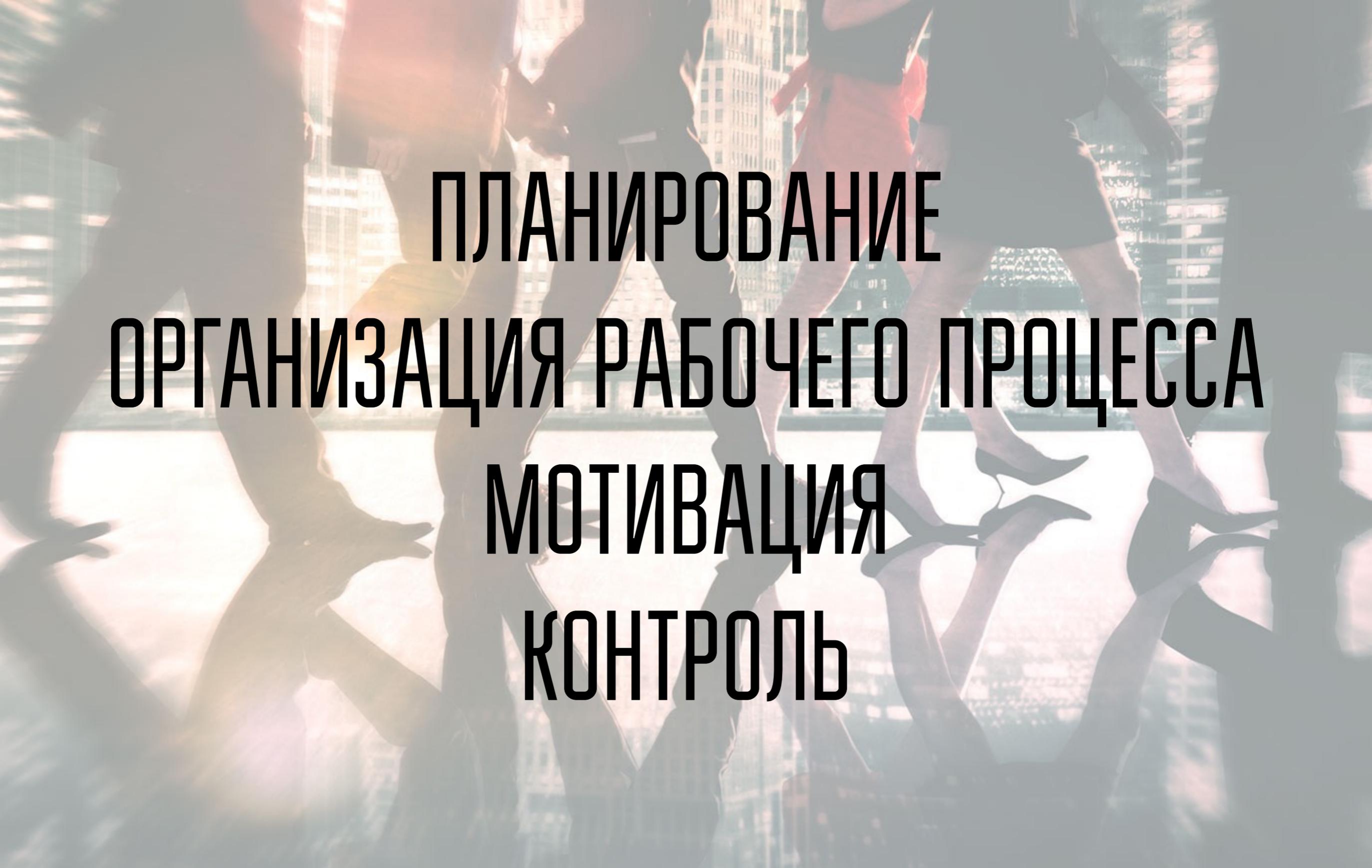
КАК ДОБИТЬСЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ?

ПЛАНИРОВАНИЕ

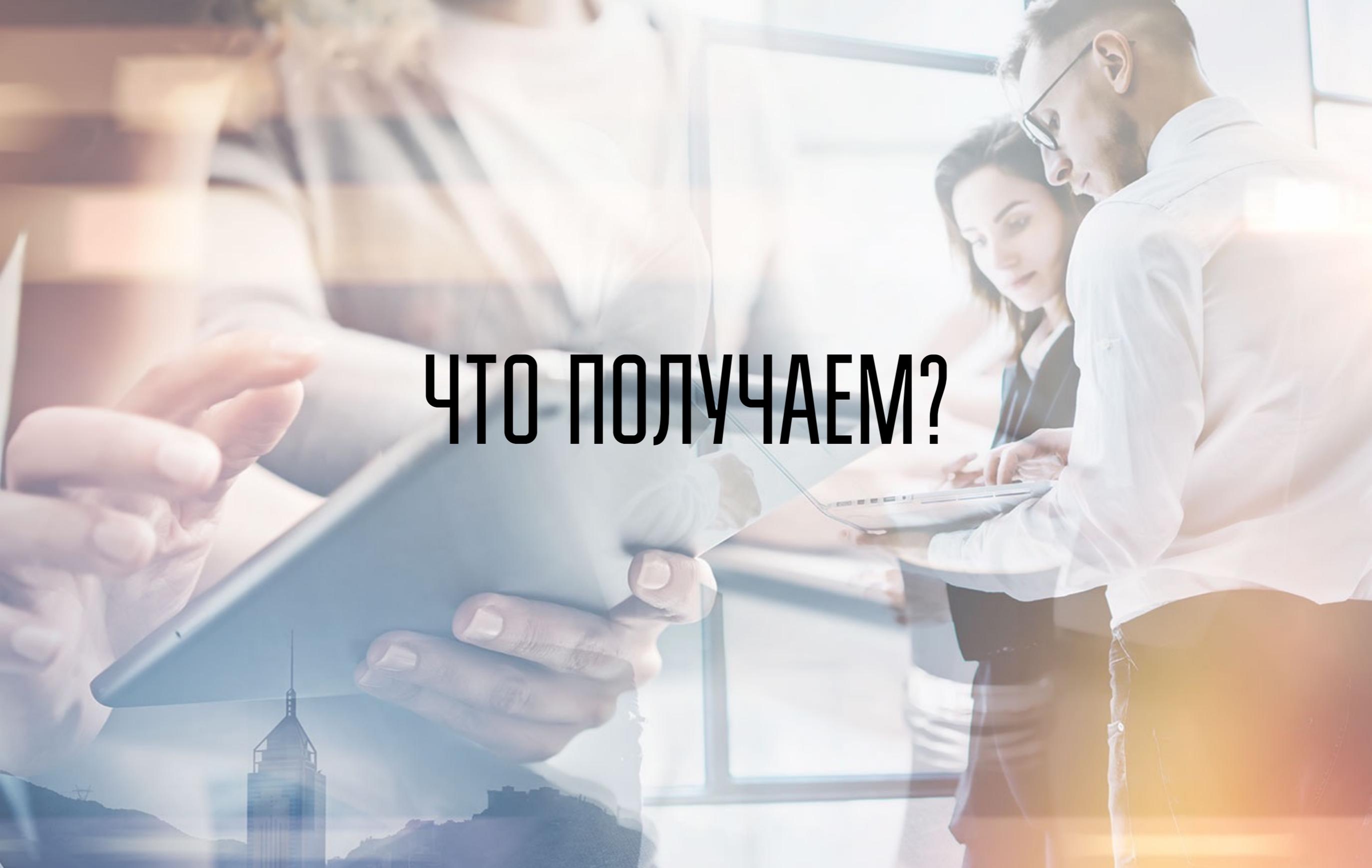
ПЛАНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА



ПЛАНИРОВАНИЕ
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА
МОТИВАЦИЯ



ПЛАНИРОВАНИЕ
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА
МОТИВАЦИЯ
КОНТРОЛЬ

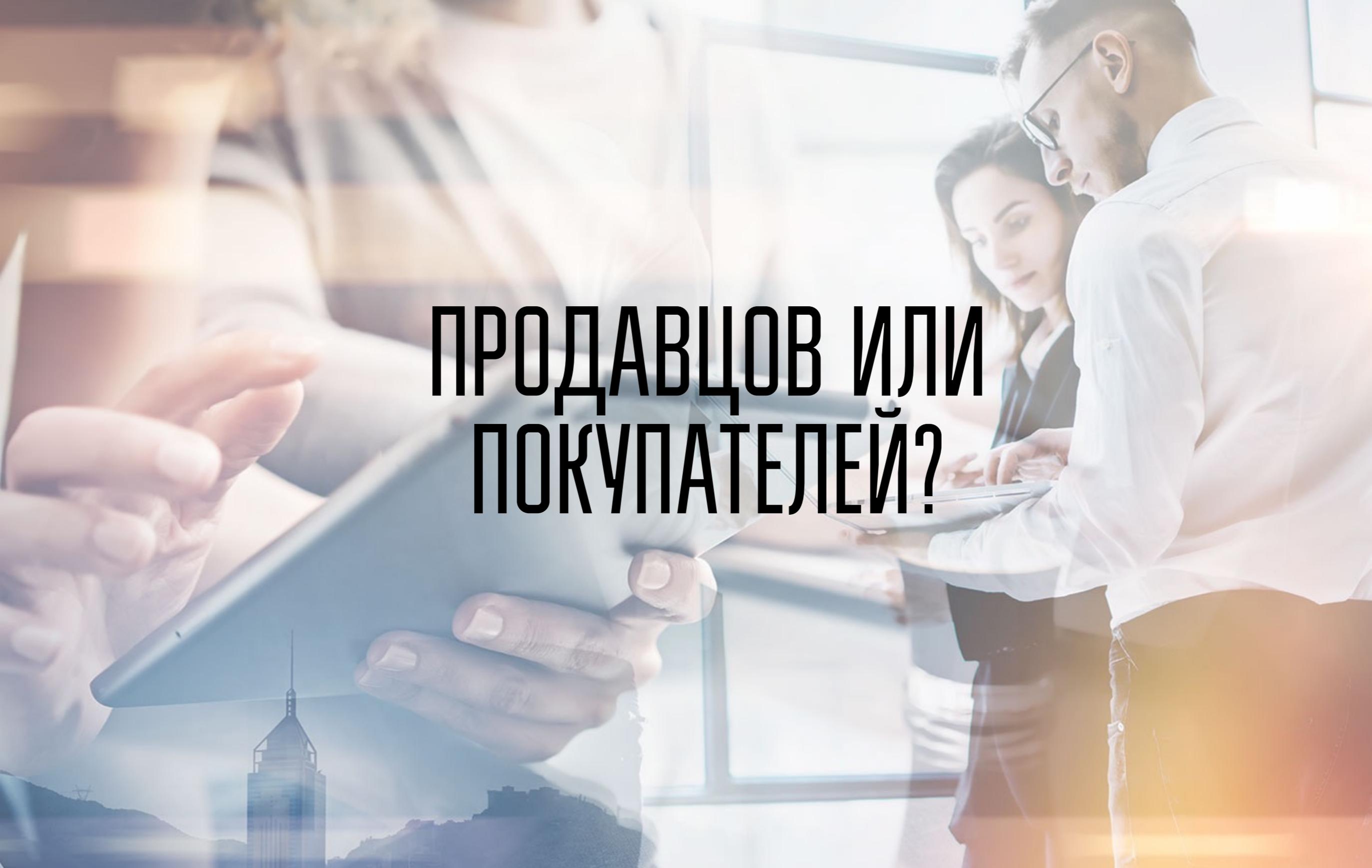
A group of business professionals in a modern office setting. In the foreground, a person's hands hold a tablet. In the background, a man with glasses works on a laptop while a woman looks on. The scene is brightly lit with natural light from a window.

ЧТО ПОЛУЧАЕМ?

ЭФФЕКТИВНЫХ И МОТИВИРОВАННЫХ АГЕНТОВ

КАК ИМ НАХОДИТЬ КЛИЕНТОВ?

ИСКАТЬ

A group of business professionals in a meeting. A man in the foreground is holding a tablet, while others in the background are looking at a laptop. The scene is brightly lit, suggesting a modern office environment.

ПРОДАВЦОВ ИЛИ ПОКУПАТЕЛЕЙ?

СНАЧАЛА ПРОДАВЦОВ РАБОТА ОТ ТОВАРА

9 из 10 продавцов недвижимости каждый месяц не находят покупателя

ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

СФЕРА ВЛИЯНИЯ, ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ, ХОЛОДНЫЕ ВСТРЕЧИ, ПРОШЛЫЕ КЛИЕНТЫ

60% - НОВЫЕ КОНТАКТЫ
40% - ПО РЕКОМЕНДАЦИИ

КАК ПРОДАТЬ ИХ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА 3 НЕДЕЛИ?

ИСКАТЬ МОТИВИРОВАННЫХ ПРОДАВЦОВ

Есть дата продажи

РАБОТА С ЦЕНОЙ

СМА – Сравнительный Маркетинговый Анализ

HOME STAGING

МАРКЕТИНГ

ПОКАЗЫ

ПОИСК МОТИВИРОВАННЫХ ПРОДАВЦОВ

РАБОТА С ЦЕНОЙ

HOME STAGING

МАРКЕТИНГ

ПОКАЗЫ

ЧТО ПОЛУЧАЕМ?

ЗАДАТКИ

СХЕМА БИЗНЕС-МОДЕЛИ CENTURY 21

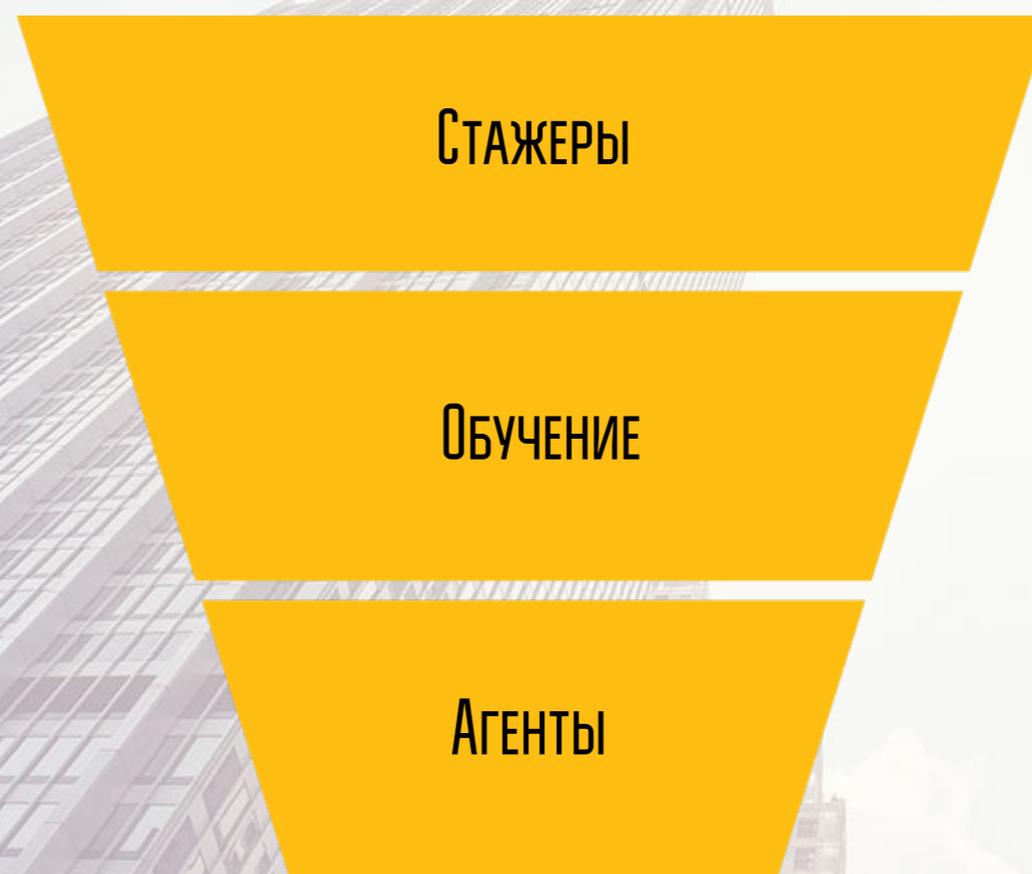
ВОРОНКА РЕКРУТИНГА

ХОЛОДНЫЕ И ГОРЯЧИЕ ЛИДЫ

СОБЕСЕДОВАНИЯ
СЕМИНАРЫ КАРЬЕРЫ

СТАЖЕРЫ

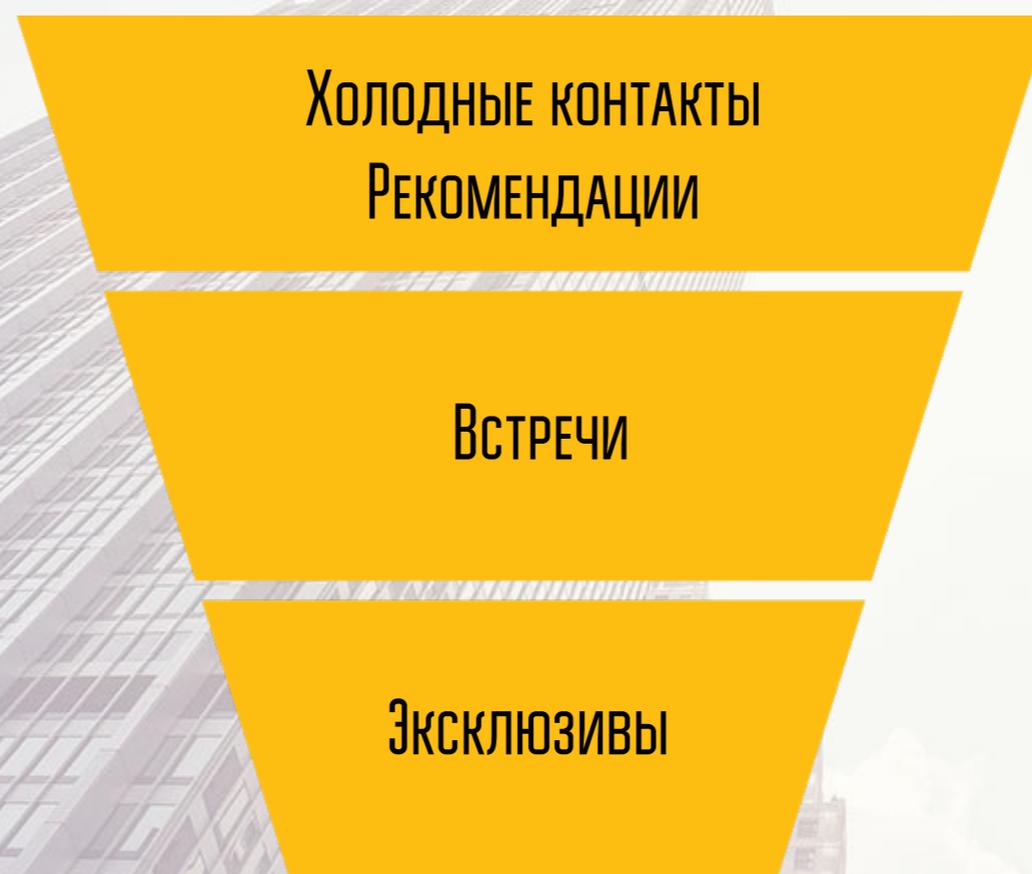
ВОРОНКА ОБУЧЕНИЯ



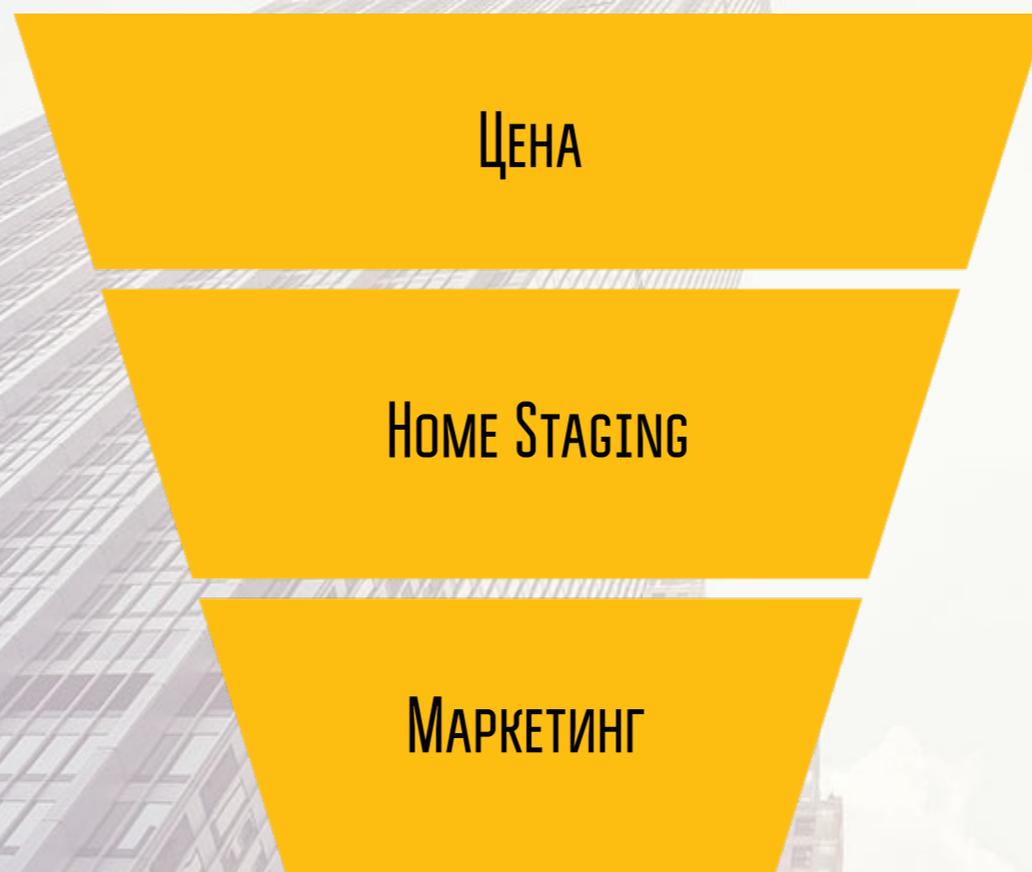
ВОРОНКА АГЕНТОВ



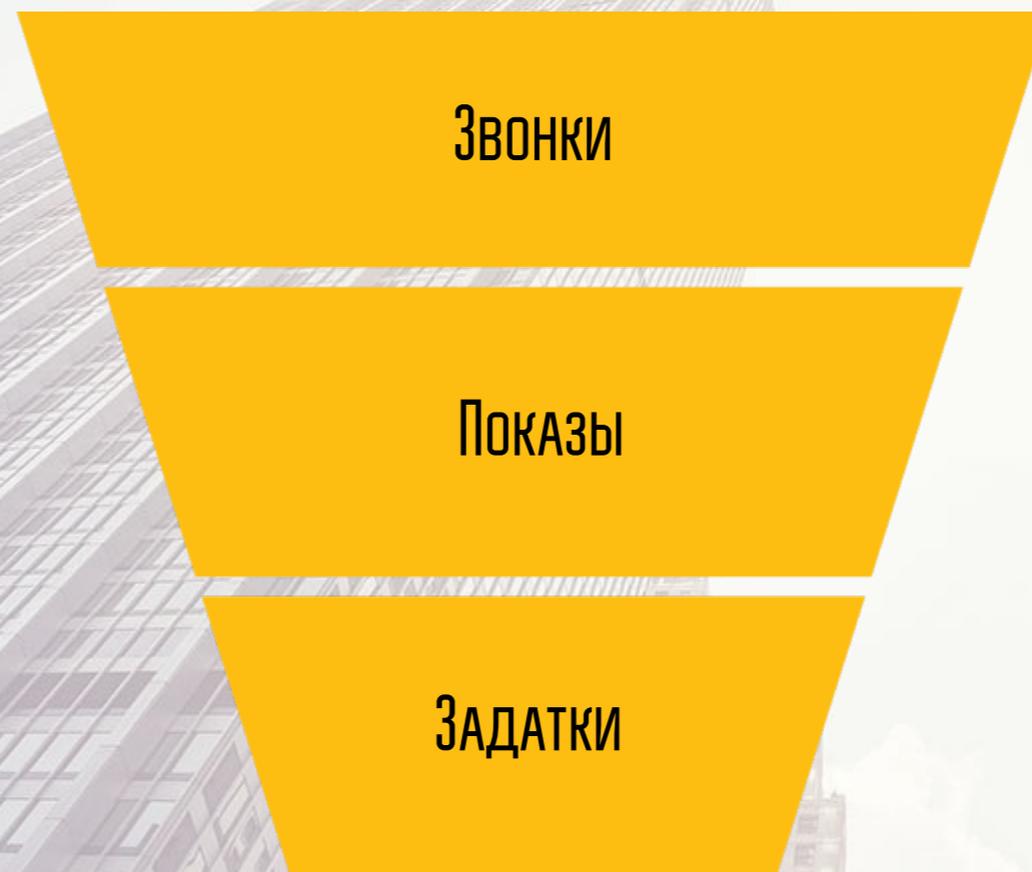
ВОРОНКА ПОИСКА КЛИЕНТОВ



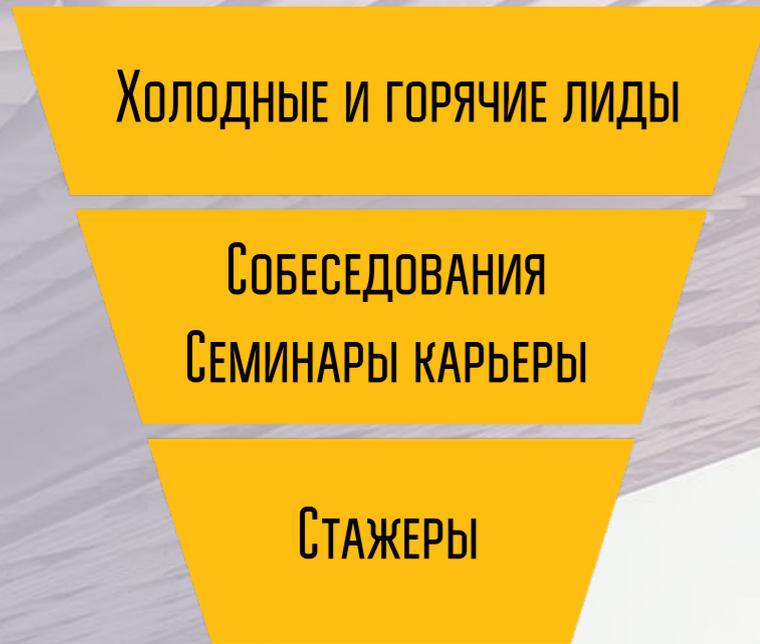
ВОРОНКА РАБОТЫ С ОБЪЕКТАМИ



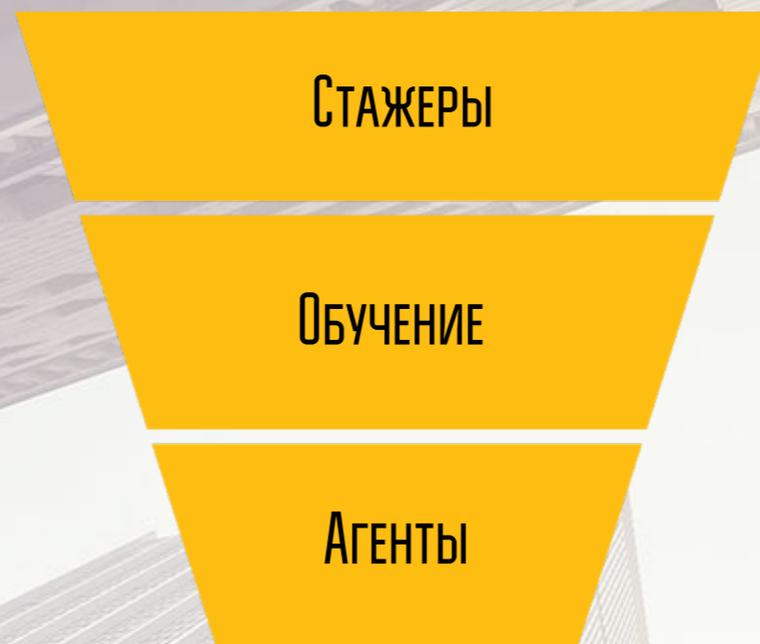
ВОРОНКА ПРОДАЖ



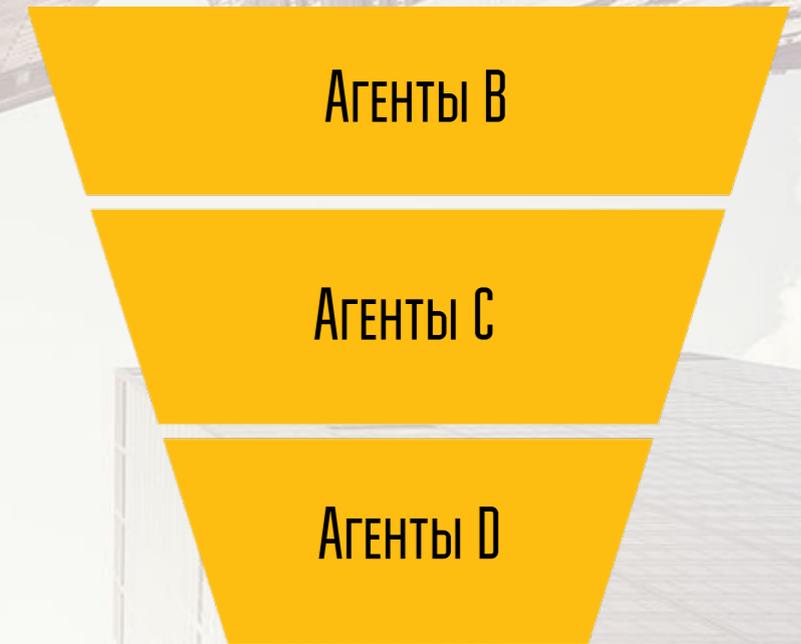
ВОРОНКА РЕКРУТИНГА



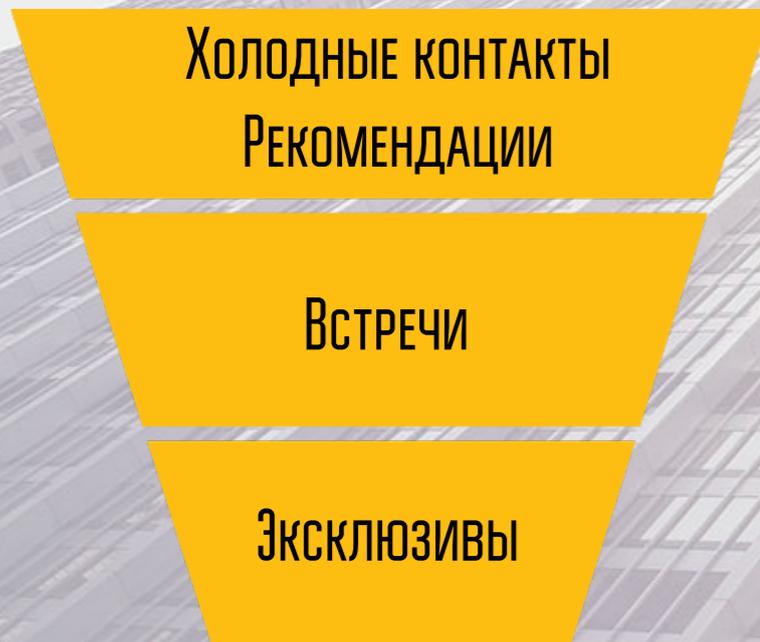
ВОРОНКА ОБУЧЕНИЯ



ВОРОНКА АГЕНТОВ



ВОРОНКА ПОИСКА КЛИЕНТОВ



ВОРОНКА РАБОТЫ С ОБЪЕКТАМИ



ВОРОНКА ПРОДАЖ





ЧТО ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ?

ВЫ МОЖЕТЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ
ТОЛЬКО ТО, ЧТО ДЕЛАЕТЕ
ВЫ САМИ ИЛИ **ВАШИ АГЕНТЫ**

Горячие лиды вне контроля

ВСЕ УСПЕШНЫЕ АГЕНТЫ ИЩУТ НОВЫХ КЛИЕНТОВ **КАЖДЫЙ ДЕНЬ**

ДАЖЕ С ДОХОДОМ > \$ 1 000 000 В ГОД

ВСЕ УСПЕШНЫЕ АГЕНТСТВА ИЩУТ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

ДАЖЕ ЕСЛИ НЕТ СВОБОДНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

ВАМ НУЖЕН **ПЛАН**

У ОБЫЧНЫХ ЛЮДЕЙ – МЕЧТЫ И НАДЕЖДЫ, У **УСПЕШНЫХ** – ПЛАНЫ И ЦЕЛИ

ВАМ НУЖНА СИСТЕМА

Что делать? Как делать? Зачем делать?

ВАМ НУЖНЫ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

ЧЕМ ВЫ ЛУЧШЕ ДЛЯ СОИСКАТЕЛЯ? ЧЕМ ВАШ АГЕНТ ЛУЧШЕ ДЛЯ КЛИЕНТА?

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CENTURY 21

CENTURY 21 – ЭТО



CENTURY 21 – ЭТО



- КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА
- РОСТ КОНВЕРСИЙ
- УДОБСТВО РАБОТЫ
- СНИЖЕНИЕ РИСКОВ
- РОСТ ДОХОДА

CENTURY 21 – ЭТО



45 СЕК.-
НОВАЯ СДЕЛКА



79
СТРАН
+5 в 2016 г.



145 000
АГЕНТОВ



>45
ЛЕТ
НА РЫНКЕ



8000
ОФИСОВ

УДАЧИ ВАМ В БИЗНЕСЕ! 



Россия, 125284, Москва,
Ленинградский проспект 31А, стр. 1
Бизнес центр "Монарх", 15-й этаж

Тел.: +7 (495) 981 21 21
Факс: +7 (495) 981 21 51

www.century21.ru

