

НЕОБХОДИМЫЕ ДОРАБОТКИ ВАШЕЙ CRM ДЛЯ ОБЛЕГЧЕНИЯ
**РАБОТЫ РИЕЛТОРОВ И УВЕЛИЧЕНИЯ
ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ КАНАЛ СУБАГЕНТОВ**

ЕЛЕНА СТРЮКОВА MRICS

Полномочный представитель Российской Гильдии Управляющих и Девелоперов
в Республике Татарстан
10 октября 2019, г. Санкт-Петербург, Международный Жилищный конгресс



2019 - ПРЕДПОСЫЛКИ

- Необходимость увеличения доли рынка на сжимающемся рынке
- Дорожающая ипотека
- Необходимость снижения расходов на реализацию портфеля
- Увеличения доли рынка за счет привлечения к работе всех имеющих на рынке агентств недвижимости (инструмент – мобильное приложение)

ЧТО ВАЖНО ДЛЯ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Подготовка выборки квартир по ключевым параметрам
- Моментальное бронирование квартиры по ФИО и номеру телефона покупателя
- Оплата вознаграждения на следующий день после поступления денежных средств
- Автоматическое формирование Отчетов агента
- Подача заявки на ипотеку и получение одобрения через мобильное приложение



ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ РИЕЛТОРА КАК:

- Инструмент учета и управления сделками субагента
- Способ информирования об актуальном остатке и ценах на портфель
- Способ мотивации субагента
- Портал обучения
- Место для обмена идеями



ПОЧЕМУ РИЕЛТОР ДОЛЖЕН ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЛИЧНЫМ КАБИНЕТОМ?

- Всегда актуальная информация
- Удобная отправка выборки квартир клиенту
- Вся необходимая информация по объекту, включая планировку, описание материалов, вид из окон и проч.
- Кредитный брокер: отправка заявки на ипотеку в режиме одного окна



Если вся эта информация под рукой и доступна со смартфона (мобильное приложение)

ВЫВОДЫ

- Разработать удобное мобильное приложение для работы риелторов
- Стать «лучшим другом» риелтора
- Оформление стройки, доступ на площадки
- Минимальные офисы продаж по 1-2 консультанта непосредственно на объектах
- Дифференцированное вознаграждение
- Конкурсы для риелторов, материальные и нематериальные способы мотивации
- Образовательные программы и совместные мероприятия



ЕЛЕНА СТРЮКОВА MRICS

kazan@rgud.ru

8 (987) 297 13 08

ДО ВСТРЕЧИ В КАЗАНИ!

