

LEGATTO *sk*



ПРИНЦИП ЛЕГАТО 80/80

LEGATO *sk*



Традиционная бизнес модель

... непрозрачна

... бессистемна

... трудно прогнозируема

... плохо контролируема

... плохо управляема

- Как достигается результат? Кто этому способствует, а кто мешает?
- Существуют ли единые стандарты бизнес-процессов и правила работы риэлторов?
- Можно ли узнать об объемах продаж в этом месяце раньше, чем в его конце?
- Есть ли механизмы и инструменты контроля риэлторов и объема продаж?
- Насколько оперативно могут быть внесены изменения в работу отдела?

Бизнес-процессы в агентстве недвижимости

1. привлечение потенциальных клиентов в соответствии с целевой аудиторией;
2. работа с текущими клиентами: показы, презентации, проведение переговоров, закрытие сделок;
3. обслуживание клиентов, стимулирование их совершать вторую, третью и последующие сделки, рекомендовать и быть адвокатом бренда.

Можно ли нагружать одного сотрудника кардинально разными функциями?

Принцип ПАРЕТО

После перехода к разделенным бизнес-процессам:

- 80 % сотрудников агентства ушли, количество сделок сократилось лишь на 20 %, а качество оказания услуг увеличилось в разы



Принцип ЛЕГАТО

Как, учитывая мой опыт, но не допуская моих ошибок
увеличить доход в 4 раза?

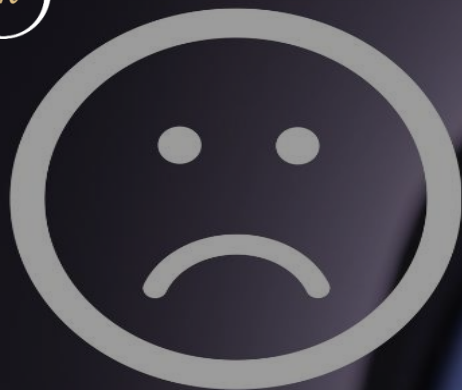
$$10 \text{ } \langle \text{person icon} \rangle = 10 \text{ сделок}$$

$$2 \text{ } \langle \text{person icon} \rangle = 8 \text{ сделок}$$

$$8 * 5 = \underline{40}$$

Как избежать потерю сотрудников?

1. Четко прописать все бизнес-процессы
2. Настроить и автоматизировать воронку продаж
3. Уметь управлять самосаботажем сотрудников
4. Устранять возможные причины прокрастинации
5. Планировать, структурировать, расставлять приоритеты
6. Контролировать на каждом этапе



Результат:

ДОВОЛЬНЫЕ СОТРУДНИКИ

ДОВОЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ

LEGGATTO *sk*



80 % конкурентов стали работать по такой же схеме



Ваш самый честный ментор

Светлана Костылева



+7 903 395 98 71



mylegato

