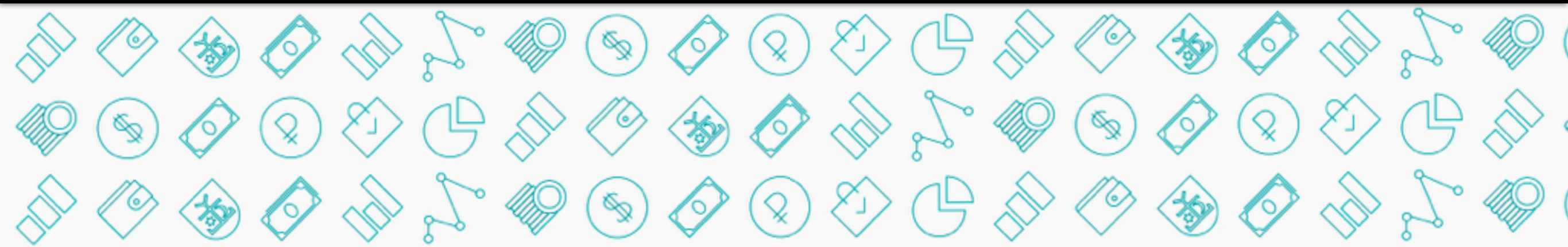




# АНДРЕЙ ЗАХАРОВ

TOP LIFE&BUSINESS  
тренер-консультант



# АНДРЕЙ ЗАХАРОВ

TOP LIFE&BUSINESS  
тренер-консультант

**Входит в TOP 10 тренеров России** ([www.toptrainer.ru](http://www.toptrainer.ru))

Более **1 700** тренингов и консалтингов с 2009 года

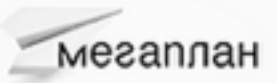
- 80% тренингов в сфере недвижимости

**Возглавлял проекты в недвижимости с 2004 г.:**

- АН «Доки», российско-американский проект
- Франшиза и портал АН «Дом.ру»
- Хозяин АН Домотека и REALESTETICA с 2009 г.
- Автор «Револьверных продаж»
- Автор технологической франшизы для АН
- Автор и преподаватель миниМВА «Стратегический и оперативный менеджмент в недвижимости»
- Управленческий опыт с 1997 года.
- Два медицинских и управленческое образования.
- Директор по развитию и преподаватель Высшей школы недвижимости
- Основатель Zakharov.Consulting



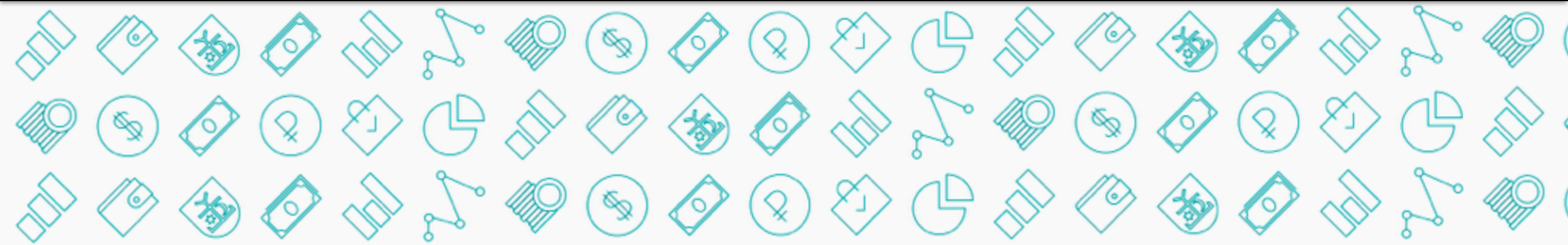
# Более 200 корпоративных клиентов



За 12 месяцев прошлого года количество сделок  
со вторичным жильем

составило 3 410 396,

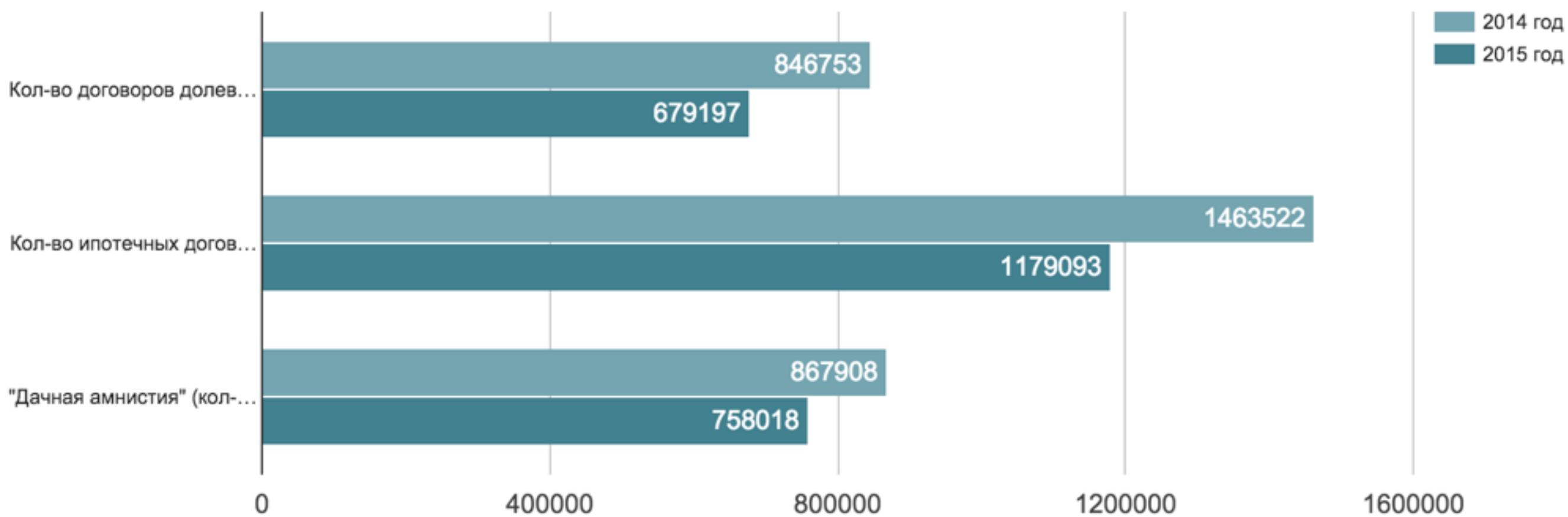
что на 16,5% меньше, чем в 2014 году (4 085 722).







## Регистрационные действия с недвижимостью в России, шт.



Источник: Росреестр

# ИЗМЕНЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ...



ПОЗИТИВНЫЕ или НЕГАТИВНЫЕ?





# НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

## Потеря и захват риэлторского рынка

- Агрегаторы
- Банки
- Нотариусы
- Электронные услуги

# НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

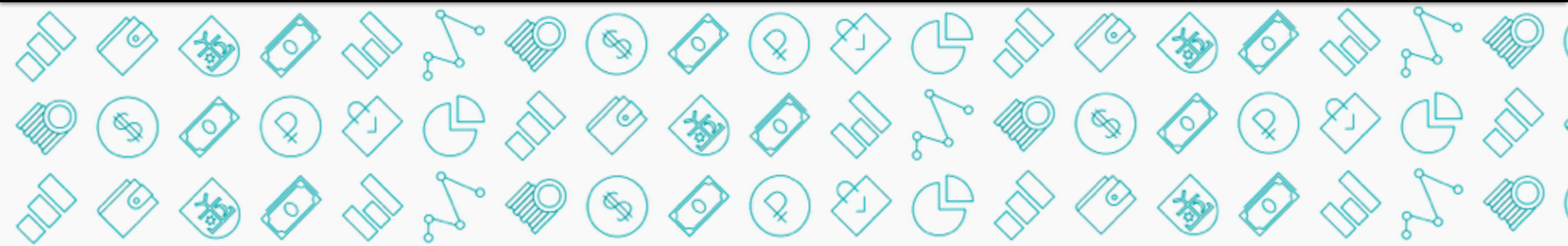
## Смена поведения потребителя

- Покупатель диктует условия при избытке предложений
- Отсутствию свободных денег в стране
- Сложности с кредитованием населения
- Резкое падение доходов населения
- Увеличившаяся конкуренция среди риэлторов





РЫНОК ПЕРЕХОДИТ В ТРЕТЬЮ И ЧЕТВЕРТУЮ  
СТАДИЮ, БЕЗЖАЛОСТНО УНИЧТОЖАЯ  
ОТСТАЮЩИХ И ЦЕПЛЯЮЩИХСЯ ЗА ПРОШЛОЕ



# НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

## Смена требований к риэлторам

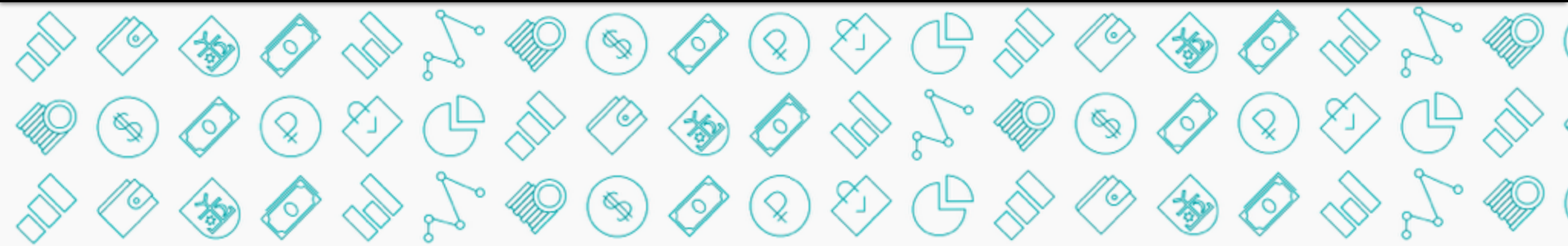
- Непонимание своей роли в процессе
- Зжатость догмами и «понятиями»
- Неправильный вектор в работе
- Отсутствие навыков работы с покупателем
- Навязывание «западных» стандартов
- Требования к законности действий риэлторов

70-80% СОБСТВЕННИКОВ

ВСЕГДА ЯВЛЯЮТСЯ ПОКУПАТЕЛЯМИ

ОДНОВРЕМЕННО!

СЕЙЧАС И НАВСЕГДА ВРЕМЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ





ЭРА ДИНОЗАВРОВ ПОДХОДИТ К КОНЦУ,  
ЗНАЮТ ЛИ ОБ ЭТОМ САМИ ДИНОЗАВРЫ?  
ИЛИ КУДА ИСЧЕЗЛИ БАБУШКИ, ПРОДАЮЩИЕ  
СЕМЕЧКИ...

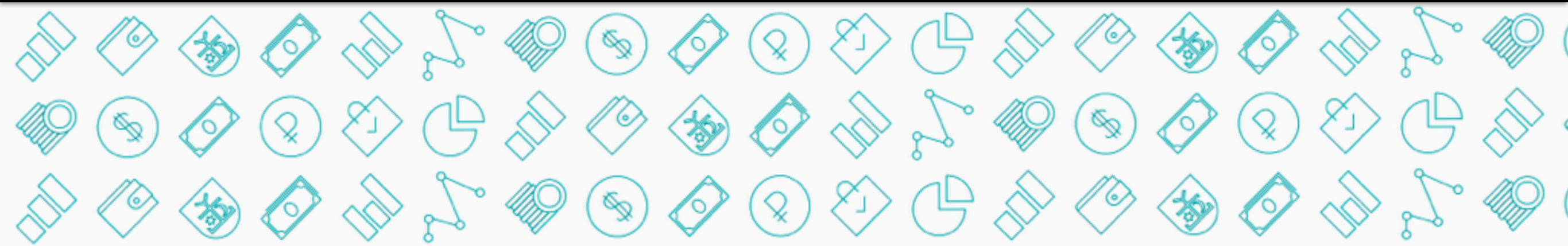


# НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

## Наступление информационно-цифровой эры

- Полное отсутствие маркетинга
- Ремесленический подход к бизнесу
- Отсутствие автоматизации бизнеса
- Отрыв от реальности, заблуждения
- Отсутствие видения и вектора развития

У НАС ОГРОМНЫЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ, ПОРА  
ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПЛЮСЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ  
ЭПОХИ, БУДУЩЕЕ В НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ.

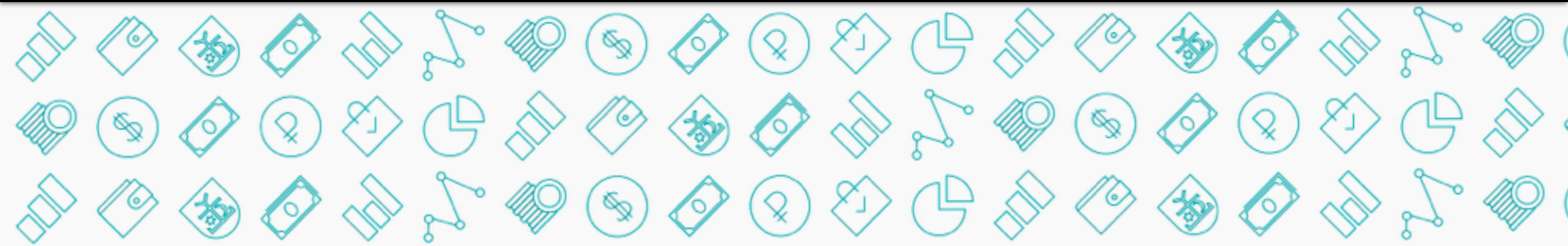




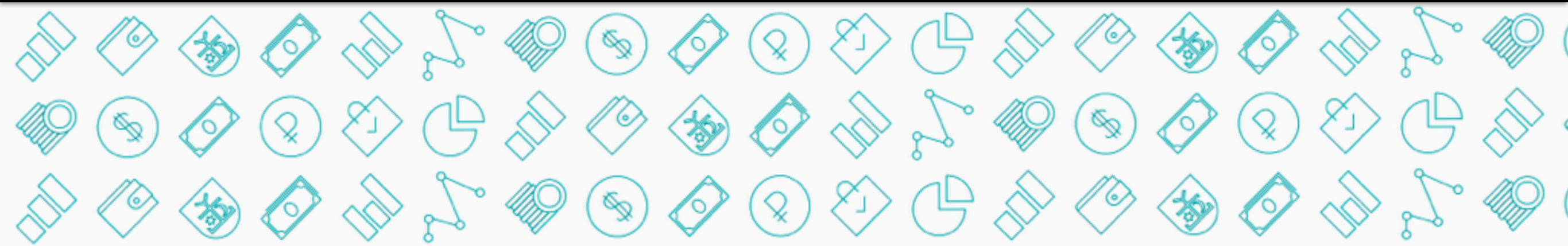
ТО, ЧТО СЕЙЧАС ОТСУТСТВУЕТ У НАС,  
СТАНЕТ ЛОКОМОТИВОМ РАЗВИТИЯ ЗАВТРА.



БИЗНЕС УЖЕ ПОРА НЕ АВТОМАТИЗИРОВАТЬ,  
А РОБОТИЗИРОВАТЬ!



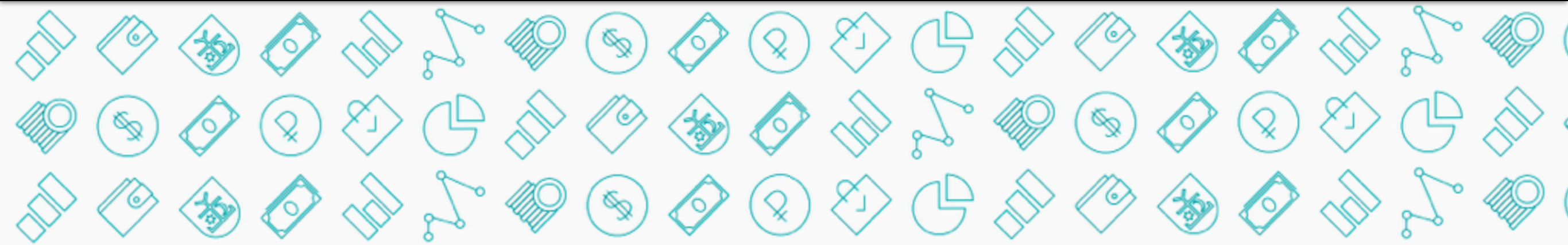
С ЧЕГО НАЧАТЬ?





ПРОДАЖИ УМЕРЛИ!

ДА ЗДРАВСТВУЕТ МАРКЕТИНГ!



# ЧТО ТАКОЕ МАРКЕТИНГ?

## ВНЕДРЕНИЕ МАРКЕТИНГА НА ВСЕХ ЭТАПАХ

- Перепозиционирование профессии в целом
- Смена акцента с объектовой рекламы на таргетинговую
- Наш клиент покупатель, изменение модели взаимоотношений на всех этапах
- Создание нового маркетингового подхода в работе на основании современных тенденций

# ПЕРЕПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРОФЕССИИ

## СЕЙЧАС РИЭЛТОР:

- эксперт по недвижимости
- продавец недвижимости
- менеджер по рекламе
- фотограф
- юрист
- оценщик
- уборщик
- семейный психолог
- друг семьи
- «ТЫБСИК»



## ЗАВТРА МЕНЕДЖЕР:

- менеджер по работе с покупателем
- финансовый эксперт по покупке
- маркетолог по управлению интересами
- специалист по налогообложению и эксплуатации недвижимости
- КОУЧ по целеполаганию
- ТРЕНЕР по достижению цели



НЕПРАВДА ЛИ, УЖЕ СТАЛО СТРАШНО!?  
ВЫ ВЕДЬ ХОТИТЕ ВОЗРАЗИТЬ, ЧТО ВАШИ  
МЕТОДЫ РАБОТАЮТ И ОНИ ЭФФЕКТИВНЫ!





# ПРИВЛЕКАТЬ, А НЕ ПРОДАВАТЬ!

## СЕЙЧАС

### РИЭЛТОР :

- оценивает выше/ниже
- макетирует объект
- направлен только на собственника
- в конфликте с покупателем
- презентует объект
- не имеет выбора объектов
- имеет неправильную цель!



## ЗАВТРА

### МЕНЕДЖЕР:

- знает спрос покупателей
- решает в целом вопрос клиента, как покупателя
- дает выбор финансовых решений достижения цели
- формирует и управляет спросом покупателей
- подогревает интерес клиентов
- использует big data, а не экспертное мнение





# УПРАВЛЯТЬ СПРОСОМ ПОКУПАТЕЛЯ

## ИНСТРУМЕНТЫ СЕГОДНЯ:

- технологии сегментирования объектов и запросов (ЦА, батареи объектов)
- DIGITAL MARKETING - это 80% вашего успеха
- роботизация процессов взаимодействия с потребителями
- предложение готовых пакетов и схем потребителю
- ведение всех типов клиентов на всех этапах по сценариям
- перестать быть «жертвой» клиента, стать КОУЧЕМ клиента

[https://youtu.be/4\\_HLis3g-E0](https://youtu.be/4_HLis3g-E0)



ДАВАЙТЕ ДАВИТЬ НА ПЕДАЛЬ ГАЗА!  
МЫ ДАВНО ЖИВЕМ В МИРЕ ЦИФРОВЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ, НАВЯЗАННОЙ РЕАЛЬНОСТИ!





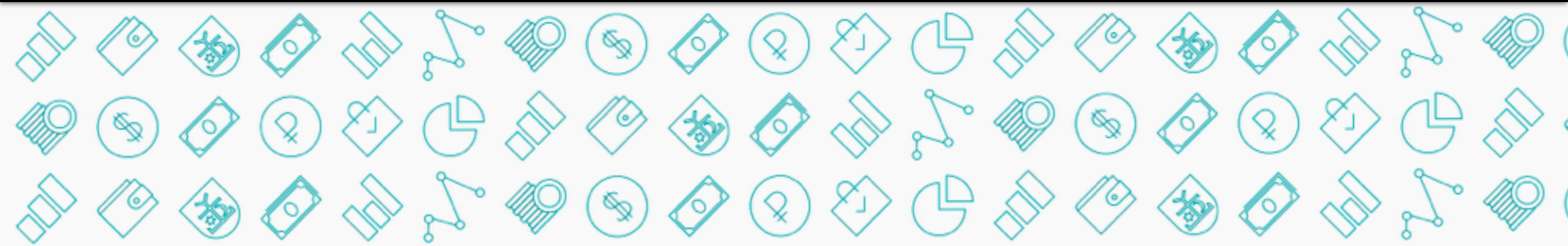
# ИСКАТЬ, ПРИВЛЕКАТЬ, УПРАВЛЯТЬ ПОКУПАТЕЛЕМ

## DIGITAL MARKETING and SALE:

- сегментация объектов, специализация на определенных продуктах
  - сегментация потребителей, предложение готовых продуктов и решений
- поиск покупателей за счет:
- LANDINGPAGE (страницы захвата)
  - активный парсинг и постинг объектов
  - таргетинговая реклама магнитов
  - колл трекинг
  - SMM (продвижение в социальных сетях)
  - активный телемаркетинг, как главный элемент привлечения собственников
  - геймификация процессов общения с потребителями
  - CRM системы следующего поколения, роботизированные CRM+BPM

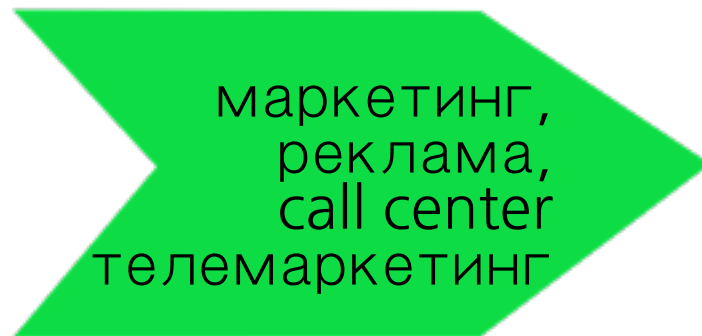


КЛАССИЧЕСКОЕ АН ДАВНО УМЕРЛО КАК  
МОДЕЛЬ, НЕ СТОИТ ИСКАТЬ ПЕРЕХОДНЫЙ  
ВАРИАНТ, ПОРА СТРОИТЬ АН НОВОГО ТИПА



# НОВЫЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС в недвижимости

## LEAD Генерация



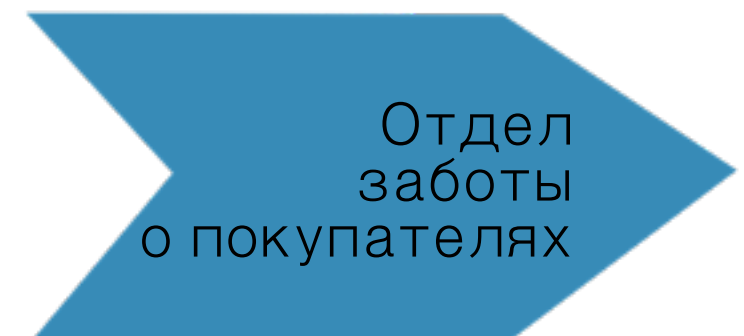
- прием обращений
- телемаркетинг
- call back
- повторные звонки
- акции
- контроль
- статистика

## LEAD менеджмент



- встречи
- показы
- презентации
- подогрев клиента
- сценарии работы
- подбор объектов
- согласование условий

## CUSTOMER service



- оформление
- финансовый контроль
- претензионная работа
- регистрация
- юридические аспекты
- дополнительные услуги
- управляющая компания









# УМНОЖИМ

продажи компании



# УВЕЛИЧИМ

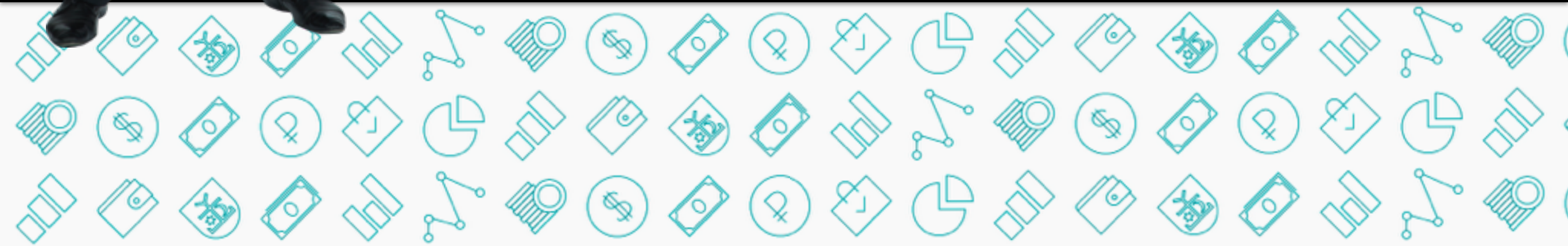
поток клиентов



# УСИЛИМ

победы команды

# ВМЕСТЕ!



# ГОТОВЫЕ ПРОДУКТЫ

## УРОВНИ ПОДХОДОВ И АН

### ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ АН
- ЦУП (Центр Управления Продажами)
- ЦУП + Роботизированное АН
- Единое Окно Покупателей Недвижимости
- Индивидуальная модель под вас

[www.ZAKHAROV.AG](http://www.ZAKHAROV.AG)

+ 7 499 686 17 00

AG.@AG.CAPITAL

