



Вероника Буняева

СТАРТАП НЕЛИКВИДА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС



Вероника Буняева

20 лет практического опыта:

- Антикризисное управление
- Разработка и запуск систем продаж
- Управление предприятиями\компаниями
- Формирование и реализация стратегий развития
- Маркетинг, реклама, PR
- Активные продажи
- Аналитика, исследования
- Стартапы

Специалист по продажам недвижимости

Сертифицированный брокер

Провела **более 700 сделок** за 2019 год

Более 80% из них **без сайтов-агрегаторов и по максимальной цене рынка**

Председатель комитета по информационной политике
Рязанской Палаты Недвижимости

Я не тренер и не коуч.

Я – практик и продажник, разработчик систем и методов продаж в разных сферах, а дальнейшим их внедрением до результата.

Более 20 лет я занимаюсь антикризисным управлением.

Настройка отделов продаж и выведение компаний из кризиса, повышение рентабельности бизнеса и снижение потерь, выстраивание конверсионных воронок и увеличение доли рынка, в т.ч. за счет формирования уникальных свойств товара \услуги, отстройкой от конкурентов и выстроенной единой стратегией продаж.

Активные продажи и переговоры, стратегическое планирование, стартапы, управление покупателями, PR, маркетинг и реклама, оптимизация бизнес-процессов, автоматизация продаж – все это!

Все хотят повысить свои продажи и больше зарабатывать.
Но это не возможно сделать рывками или хаотично, нужна система.
Именно поэтому комплексность – основа любой системы продаж.

6 лет я активно работаю с рынком недвижимости.
Результат – практически созданная, запатентованная технология работы риэлтора в России -
"Дивергентная технология продаж недвижимости РФ"!

"Дивергентная технология" - это новые методы и подходы к работе с недвижимостью, которых не было раньше. И теперь я с командой своего «Дивергент-Центра» продаю объекты жилой недвижимости по всей стране и помогаю риэлторам и АН продавать и развивать свои продажи!





Риэлторы для Риэлторов

Маркетинг

Консалтинг

Продажа

Недвижимости

Продажа квартир за 7 дней

Без агрегаторов

Максимальная цена рынка

- Повышение ликвидности жилых объектов
- Активные продажи
- Новейшие маркетинговые технологии
- Разработка и внедрение новых методов продажи недвижимости РФ



Дивергентная технология продаж недвижимости РФ

Авторская разработка Вероники Буняевой

Новая технология работы Риэлтора



Новые термины

Новые методы

Новые результаты



Первый Всероссийский Практикум для Риэлторов “Дивергентная Реальность”

по продаже их объектов
и внедрению навыков работы
по “Дивергентной технологии”

только для опытных Риэлторов

РЕЗУЛЬТАТЫ

В 3 СЕЗОНЕ ПРАКТИКУМА:

было **126** Риэлторов продали **74** объекта недвижимости **23** подбора

все продажи прошли без снижения стоимости и в срок **от 3 до 7 дней** с момента применения «Дивергентной технологии продаж».

И это – в период пандемии!

4 СЕЗОН:

Продано:

28 домов **7** квартир **17** подборов

Итого: **52** объекта из **84**!

Все они считались Риэлторами **сложными, зависшими, НЕ ликвидными!**

За последний год мы продали более 2 300 объектов недвижимости по всей стране! Не выходя из офиса!

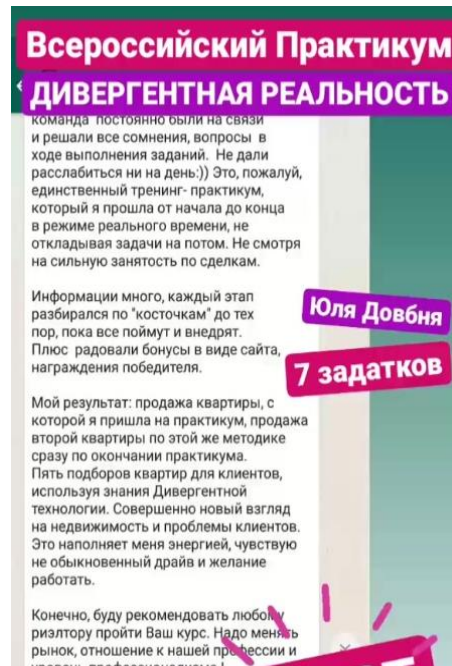
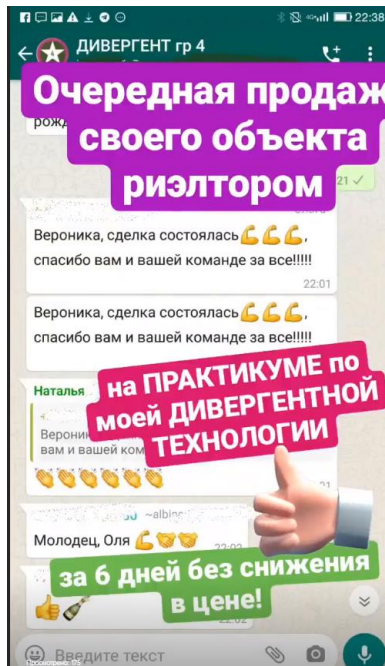
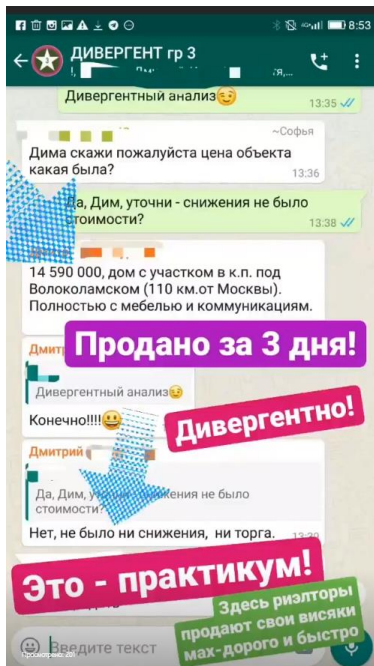
Более 87% - продажи **не позже 3 недель**, из них - 54% - продажи **не позднее 7 дней!**

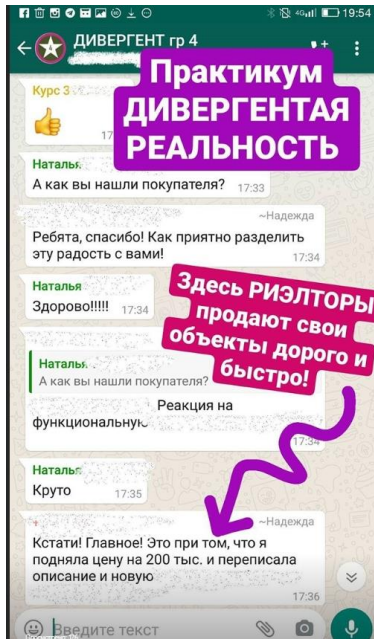
И почти все объекты - Риэлторские объекты!

Посчитайте прибыть рынка! Агентов и Агентств!

Все объекты либо проданы выше рынка, либо удержана стоимость!

ВСЕ ПРОДАЖИ - ЧЕРЕЗ "ДИВЕРГЕНТНУЮ ТЕХНОЛОГИЮ ПРОДАЖ"





Кому: nika@bunyeva.ru >

Благодарность

Благодарность.
Выражаю признательность Веронике Буняевой, основателю дивергентной технологии продажи объектов недвижимости, благодаря которой моя задача по продаже дома была решена моим агентом Дмитрием Васильевым за три дня без снижения стоимости. Желаю вашему Дивергент-Центру удачи и процветания.

Роман Гройсберг
Семейство Вкусных Ресторанов
TASTY FAMILY
www.tasty-family.ru
www.lepeshka-cafe.ru
www.lafa-rest.ru
www.zukini-cafe.ru
www.leyka-pub.ru
www.nebo-cafe.ru
www.kolhoz-cafe.ru

Спасибо))))

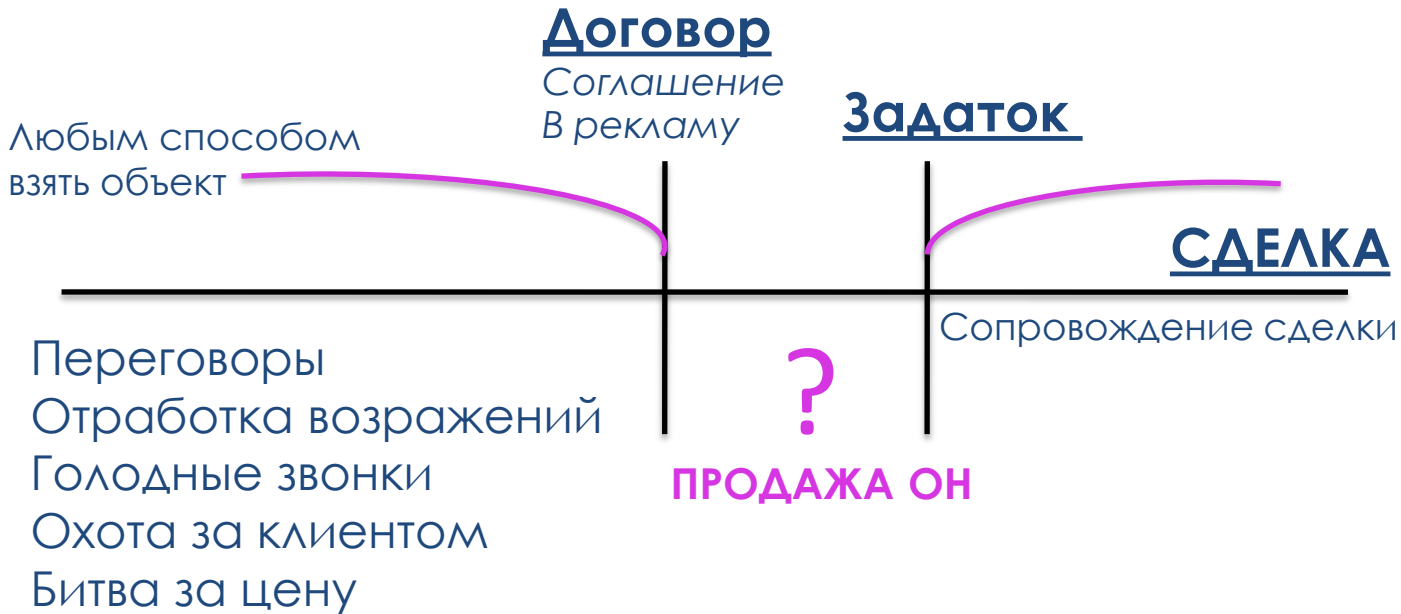


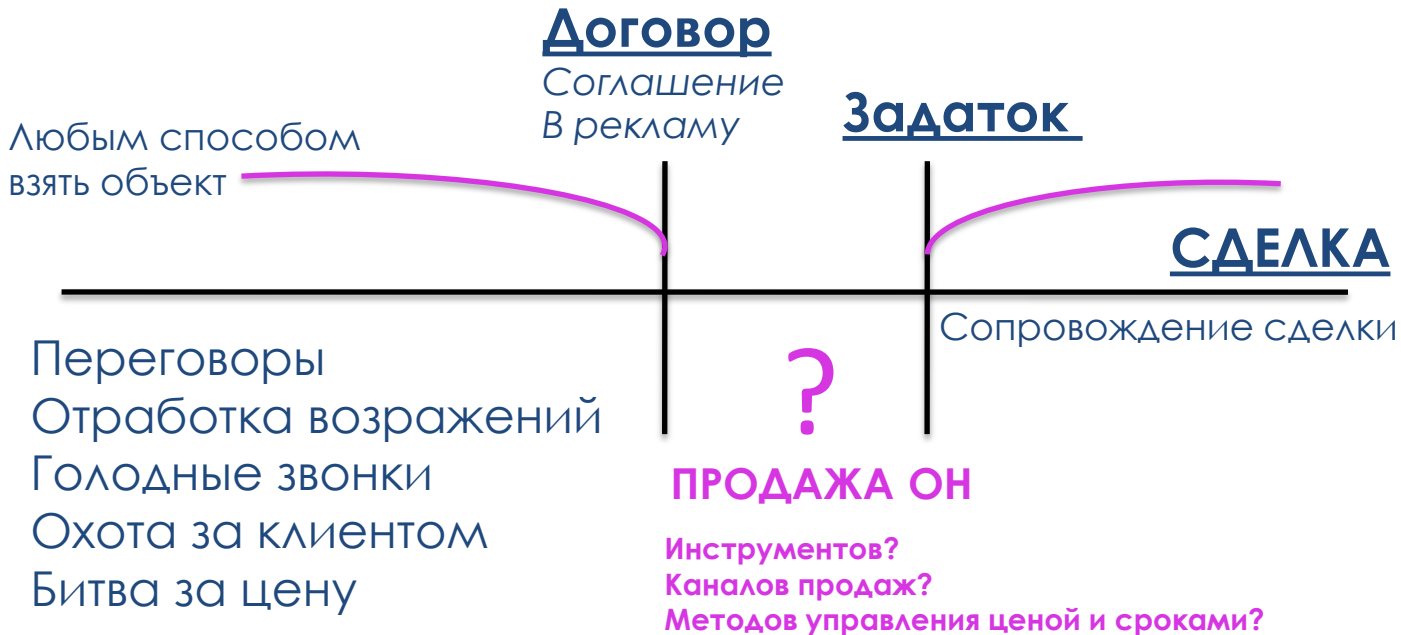
Очередная сделка участников Практикума!

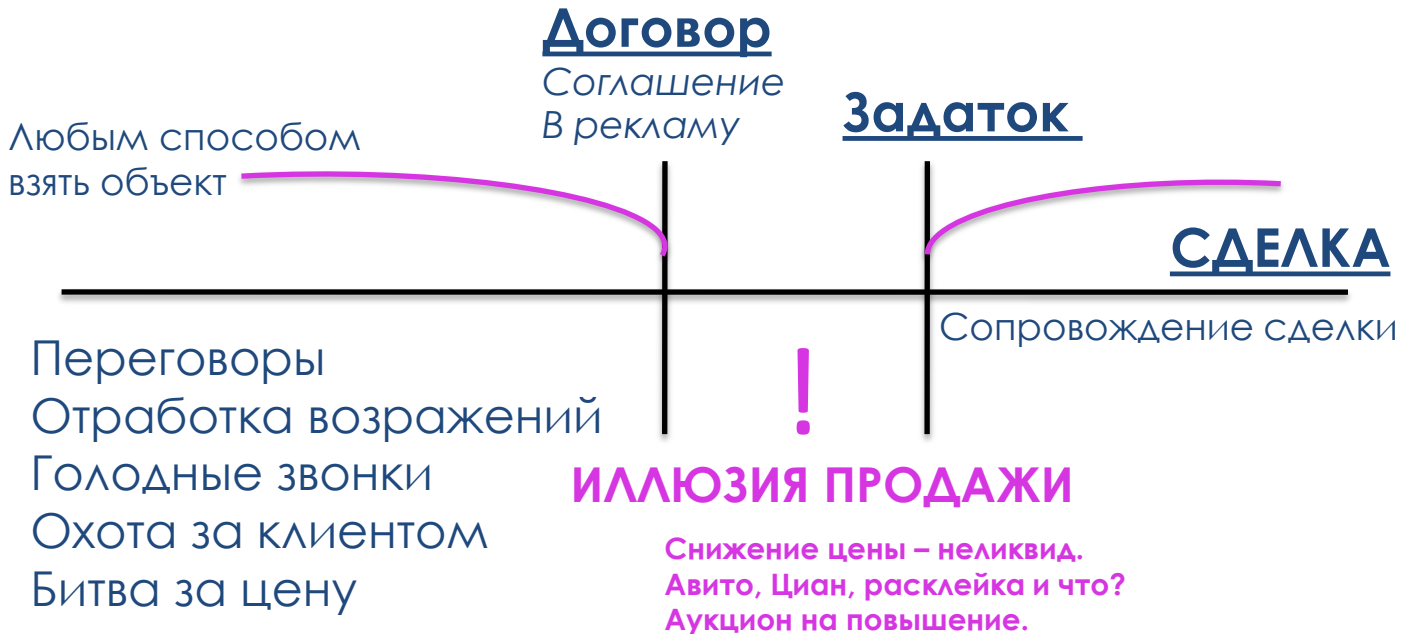
Леночка, так держать! 5 задатков! Это - рекорд!

Иллюзии Рынка









Включаем Мозг



Клиенты устали от «риэлторской услуги».



Они хотят получить выгодное решение своего вопроса, в т.ч. продать быстро и дорого.

Мало кто из риэлторов понимает, что все дело – в отсутствие знаний о том, какими критериями клиент измеряет объект при покупке и как принимает решение.

И как потом эти критерии найти в объекте, оценить их и, соответствующе, упаковав, выстроить каналы привлечения покупателей.

2 года назад

Риэлтор занимается чем угодно, но только не продажей недвижимости.

Он продает все!

Договора, себя, услугу, ресурсы компании, встречу, отработывает кучу возражений (вопрос – они возражения?), услугу, договор...

А дальше – пустота. **ИЛЛЮЗИЯ ПРОДАЖИ!**

Кем он работает? Юристом? Ипотечником? Менеджером Авито и Циана? Оценщиком?

(кстати, отсюда сложности с развитием АН и повышением прибыльности)

Каждый Риэлтор хочет продавать объекты быстро и дорого!

Каждый Риэлтор продает непредсказуемо по времени и снижает стоимость!

Читаем эти два предложения несколько раз и включаем мозг.

Невозможно решить первую задачу, **действуя** через вторую!

Клиенты хотят, чтобы их объект был продан быстро и дорого.

Риэлторы хотят продавать объекты собственников быстро и дорого.

Когда начнем работать под спрос?

**ПРОДАЖА УСЛУГИ -
ЭТО НЕ ПРОДАЖА
ОБЪЕКТОВ!**

©Вероника Буняева



И ПРОЧИЕ

КУЧА КОНКУРЕНТОВ

НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАТЬ ДОРОГО

КИДАЕТЕ СВОЙ ТОВАР В КУЧУ ТАКИХ ЖЕ

КОНКУРИРУЕТЕ С ТЕМИ, КТО ТАМ

ТЕРЯЕТЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

4%-6% покупателей
покупают те объекты,
на которые они пришли.

Остальные – 94%?



Это растягивает продажу

Фейки

Создает сложные цепочки взаимодействий с клиентом

Удержанием его

Лишнее время и ресурсы АН и Риэлторов

Снижает прибыль

Убивает доверие

**4%-6% покупателей
покупают те объекты,
на которые они пришли.**

Остальные – 94%?

Вывод:

мы не попадаем в тех, кто реально может купить наш объект.
не умеем анализировать спрос под объект
формировать воронки продаж под каждый так, чтобы приходили
именно те, кому этот объект нужен
не находим такие свойства объекта, чтобы он был привлекательнее
других и дороже

ЗАДАЧА РИЭЛТОРА – ПОВЫШАТЬ ЛИКВИДНОСТЬ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ

ОСТАЛЬНОЕ КЛИЕНТ МОЖЕТ СДЕЛАТЬ САМ



СПРОС = ЛИКВИДНОСТИ

СПРОС = ПРОДАЖЕ

НЕТ НЕЛИКВИДНЫХ
ОБЪЕКТОВ,
ЕСТЬ НЕЛИКВИДНЫЕ
РИЭЛТОРЫ

©Вероника Буняева



Роберт Кийосаки, американский бизнесмен, инвестор

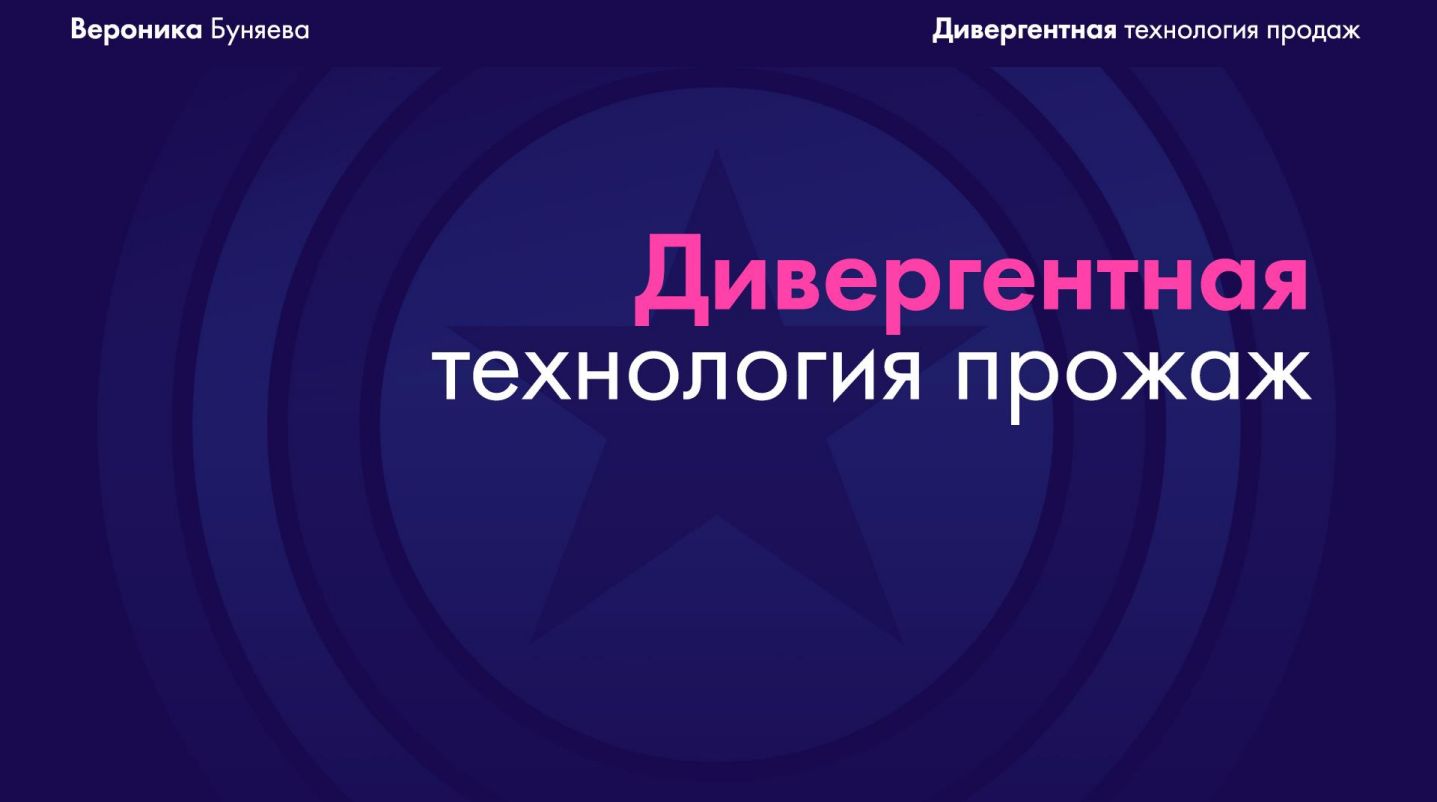
Специалисты по недвижимости часто говорят, что ключ к успеху - это место, место и еще раз место. На самом деле в мире инвестирования ключ к успеху - это люди, люди и еще раз люди. Я видел, как самая лучшая недвижимость в самом лучшем месте оказывалась убыточной, потому что ею управляли не те люди ““

РИЭЛТОР – ПРОДАВЕЦ НЕДВИЖИМОСТИ!


Его задача – решать **маж-выгодно** задачу клиента,
а это значит – **сохранять его капитал.**



Что вы знаете про свой объект?
Чем он круче других?
Почему ваш должны купить?
Как поднять его стоимость? И уложиться в срок!
Что делает его уникальным?
Когда крайняя дата выхода на задаток?
Кто его не купит? Спрос?
Критерии спроса?



Дивергентная технология продаж



Повышение ликвидности жилых объектов

Объект недвижимости = товар

У любого товара есть – спрос, конкуренты, уникальности, триггеры, методы продаж и управления воронками, покупателями и ценой.

Пока не определен спрос – не возможно создать товар.

Чем измеряет покупатель объект?

Как принимает решение?

Для того, чтобы объект был максимально ликвидным, его надо наполнить уникальными свойствами.

Вопрос – относительно чего искать свойства и почему они будут УНИКАЛЬНЫМИ!

Чем измеряет покупатель объект?

Что и с чем сравнивать?

Какие критерии?

Откуда их брать?

Что с ними потом делать?

«Дивергентная технология» позволяет продавать объекты дорого и в сроки в любом уголке мира

- по макс-цене рынка и выше
- задаток за 3-7 дней
- в т.ч. Без Авито, Циана и прочих агрегаторов
- **повышать ликвидность любых жилых объектов = нет неликвида!**
- от 5-10 задатков делать в месяц
- продавать не выходя из дома\офиса
- быть крайне востребованным клиентам
- получать повышенные комиссионные
- повышать конверсию на каждом этапе воронки
- формировать узкие воронки под спрос – продавать тому, кто готов покупать

(это НЕ метод аукциона и НЕ деление помещений на студии и НЕ фейки!)

ФУНКЦИОНАЛ ОБЪЕКТА

ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОМЕЩЕНИЙ

ДИВЕРГЕНТНЫЙ(ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ) АНАЛИЗ ОБЪЕКТА

РЕКОНЦЕПЦИЯ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

- АНАЛИЗ СПРОСА ПОД ОБЪЕКТ
- ИСТИННЫХ КОНКУРЕНТОВ
- УНИКАЛЬНОСТЬ
- ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ
- СТОИМОСТЬ МАХ
- КАНАЛЫ ПРОДАЖ - МАССА
- РЕЧЕВЫЕ БЛОКИ
- ТЕКСТЫ И РЕКЛАМА
- ВЫСОКАЯ КОНВЕРСИЯ
- НЕТ ЛИШНИХ КЛИЕНТОВ
- БЫСТРАЯ ПРОДАЖА
- КРУЧЕ КОНКУРЕНТОВ

НОВЫЕ ТЕРМИНЫ И ПОНЯТИЯ НА РЫНКЕ

Функциональный анализ объекта.

Критерии спроса

Возраст. Количество. Дети – возраст и количество.

Район. Функционал текущего объекта. Фонд оплаты.

Ожидания. Функциональные потребности.

Конкуренты – истинные?

Кто кому? Можно у них забирать покупателей?

Как они помогают найти уникальности?

Как определить стоимость?

**Это дает – стоимость маж, каналы продаж,
речевые блоки, тексты, воронки, упаковку = продажу**

Функциональный анализ объекта.

Более 50 каналов продаж

Возможность управлять покупательским спросом

Высокие конверсии из заинтересованных клиентов

Уникальность

Цена мах

Минимум показов

Экономия ресурсов

КУПИ ЕВРО-2 ЦЕНТР



10 минут до моря!

**ЗАКРЫТЫЙ ДВОР – по ЧИП-КЛЮЧУ
ПАРКОВКА**

ЕВРО-РЕМОНТ

ГОСТИНАЯ - 19 М2

выделенная кухня - 6м2

СПАЛЬНЯ - 10 М2

система
хранения

Лаунж-зона с французским балконом

Мини-кабинет

Спальное место для гостей

РЯДОМ:

ТЦ «КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ»

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РЫНОК

ВЕЛОСИПЕДНАЯ АЛЛЕЯ

КУПИ ЕВРО-2 ЦЕНТР



10 минут до моря!

ЗАКРЫТЫЙ ДВОР – по ЧИП-КЛЮЧУ

ПАРКОВКА

Детская площадка

Зеленый двор и беседки

ЕВРО-РЕМОНТ

ГОСТИНАЯ - 19 М2

выделенная КУХНЯ - 6М2

СПАЛЬНЯ - 10 М2

система
хранения

Столовая **французским балконом**

Мини-кабинет

Место для семейного отдыха

Спальное место для гостей

РЯДОМ:

ТЦ «КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ»

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РЫНОК

ПОЛИКЛИНИКА

АВТОВОКЗАЛ

ЦЕНТР!

КВАРТИРА для **семьи с малышом**



Ваш будущий дизайн

С УНИКАЛЬНОЙ ПЛАНИРОВКОЙ!

МИНИ-ДЕТСКАЯ

Спальня + Зал

СИСТЕМА ХРАНЕНИЯ

Большая кухня

Рядом:

детские сады, ясли, тихий двор, магазины,
МКЦ

**по цене
обычной однушки**

ЦЕНТР!
ЭКСКЛЮЗИВНАЯ КВАРТИРА С ЛАУНЖ-ЗОНОЙ



СПАЛЬНЯ + ЗАЛ

МИНИ КАБИНЕТ

**УНИКАЛЬНАЯ ЗОНА
ОТДЫХА**

ГАРДЕРОБНАЯ и СИСТЕМА ХРАНЕНИЯ

**ПРОДАНА ЗА 3
ДНЯ, 5 ЭТАЖ
КУПИЛИ ЭТОТ
ОБЪЕКТ!**

ЕДИНСТВЕННАЯ ЕВРО-2 В КАНИЩЕВО!

СРОЧНАЯ ПРОДАЖА – ЦЕНА СНИЖЕНА!



ОГРОМНЫЙ ЗАЛ +
СПАЛЬНЯ С **ЛАУНЖ-ЗОНОЙ**

СОВРЕМЕННАЯ КУХНЯ +
ЛОДЖИЯ

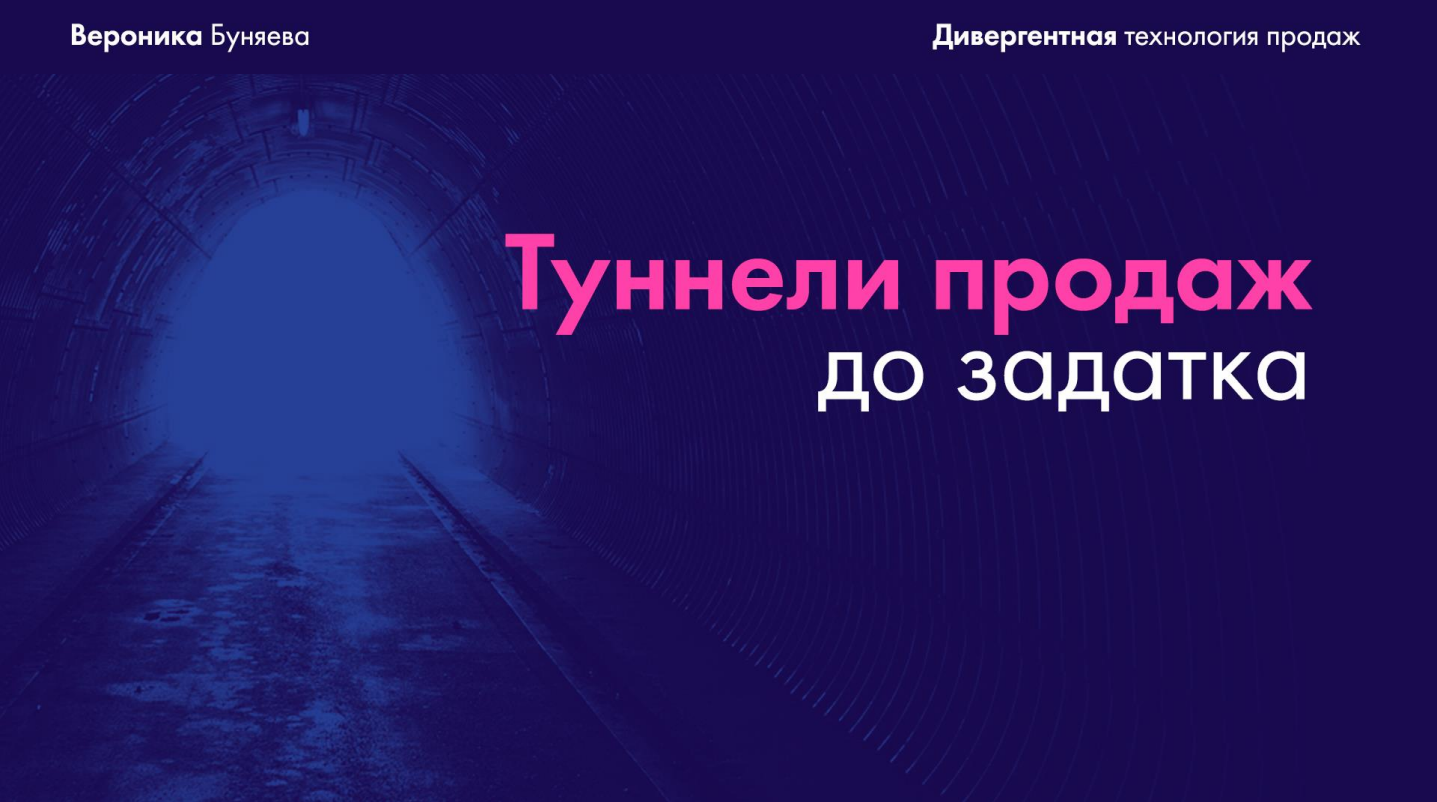
ЗАЛ – 20 М2

СПАЛЬНЯ - 10 М2

КУХНЯ – 10М2

ЛОДЖИЯ – 4М2

ПРОДАНА ЗА 5 ЧАСОВ



Туннели продаж до задатка



Можно ли внести
мат.капитал

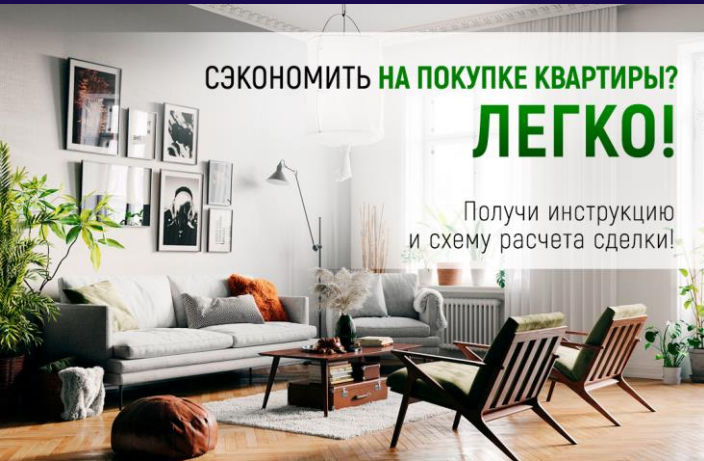
как взнос
за ипотеку?

Скачай
инструкцию



КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ
МАТЕРИНСКИЙ
КАПИТАЛ?

СКАЧАЙ ПАМЯТКУ



СЭКОНОМИТЬ НА ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ?
ЛЕГКО!

Получи инструкцию
и схему расчета сделки!

НЕ ДАЙ БАНКАМ СЕБЯ ОБМАНУТЬ!



ПОЛУЧИ ИНСТРУКЦИЮ ПО РАСЧЕТУ ИПОТЕКИ.

**ПРОДАЕШЬ КВАРТИРУ
И ХОЧЕШЬ КУПИТЬ ДРУГУЮ?**

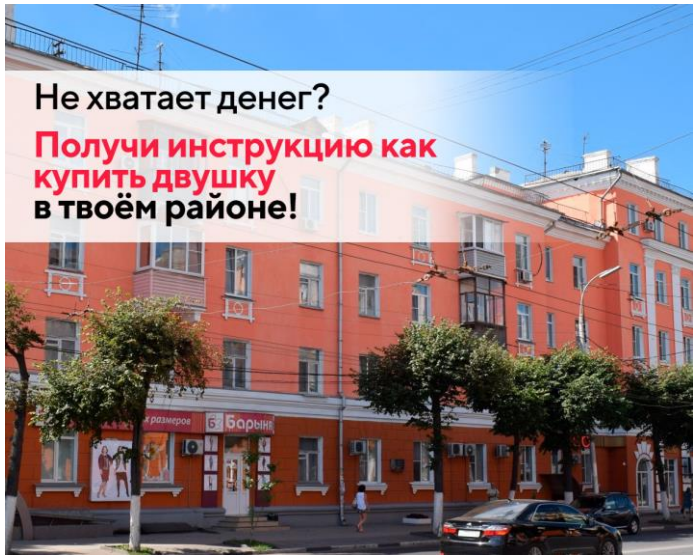
**НЕТ ПЛАНА И
БОИШЬСЯ ПРОГАДАТЬ?**

**ПОЛУЧИ ИНСТРУКЦИЮ
ПО РАСЧЕТАМ СТОИМОСТИ
И ПЛАН ПРОДАЖ БЕСПЛАТНО!**



Не хватает денег?

**Получи инструкцию как
купить двушку
в твоём районе!**





КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КВАРТИРУ
ДЛЯ СЕМЬИ С ДЕТЬМИ И СЭКОНОМИТЬ?

СКАЧАЙ ИНСТРУКЦИЮ



В семье двое детей и мало места?

Получи инструкцию как устроить пространство

Не хватает денег?

**Получи инструкцию как
купить двушку
в твоём районе!**

Не хватает денег на новострой?

**Купи уникальную квартиру
Евро-2 в Центре
без переплат!**



**Двое детей
и нужны две детские?**

А еще спальня, гостиная, кладовка и большая кухня?

И все по цене однушки?

Не вопрос! Скачай презентацию!

Все это – продажа квартиры.

Онлайн.

Работа под спрос.

А дальше?

Дальше бот работает так, что вам не нужны ни холодные ни голодные звонки, ни наработка объектов – клиенты подогреваются сами и вы в итоге получаете – либо покупателя на объект, либо клиента, либо рекомендателя, либо Агента Влияния (еще один канал продаж!)

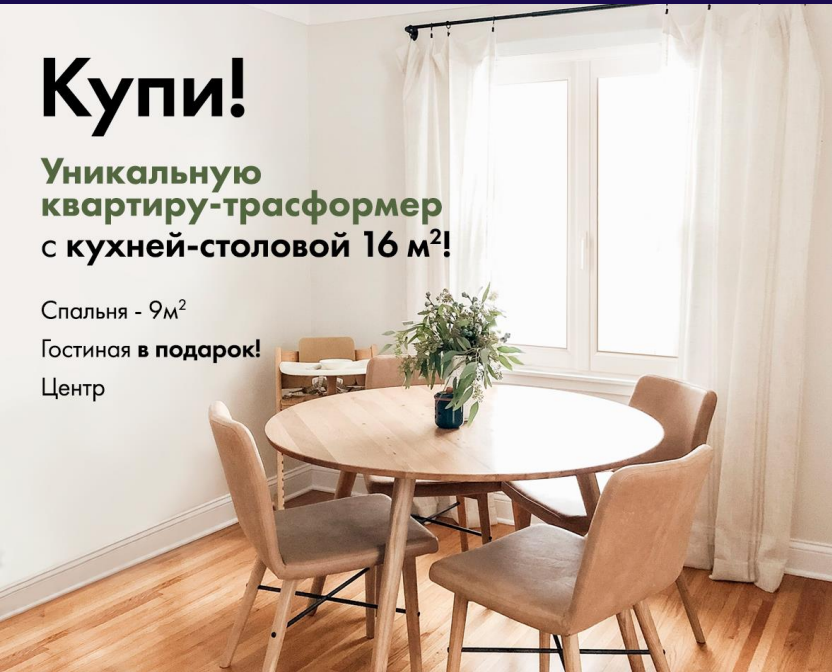
Купи!

Уникальную
квартиру-трансформер
с кухней-столовой 16 м²!

Спальня - 9 м²

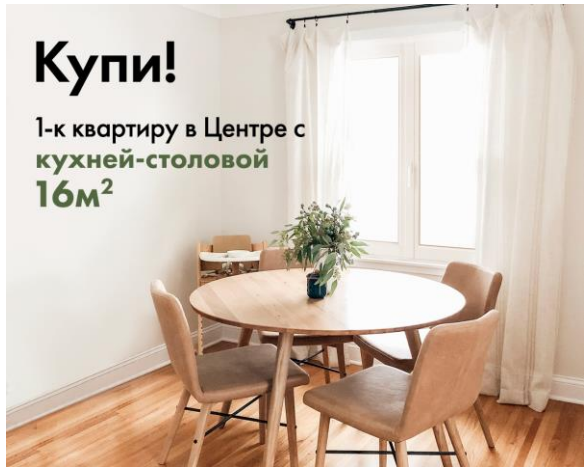
Гостиная в подарок!

Центр



Купи!

1-к квартиру в Центре с
кухней-столовой
16 м²



Квартира в центре

для молодой семьи
с кухней-столовой 16 м², спальней
и отдельной гостиной
ищет хозяев.

Могу стать двушкой!



55 м.кв

Гостиная
с выходом на балкон

Спальня

Отдельная
гардеробная



ЕВРО-2
с ремонтом

Лесопарк и выезд
на Солотчу

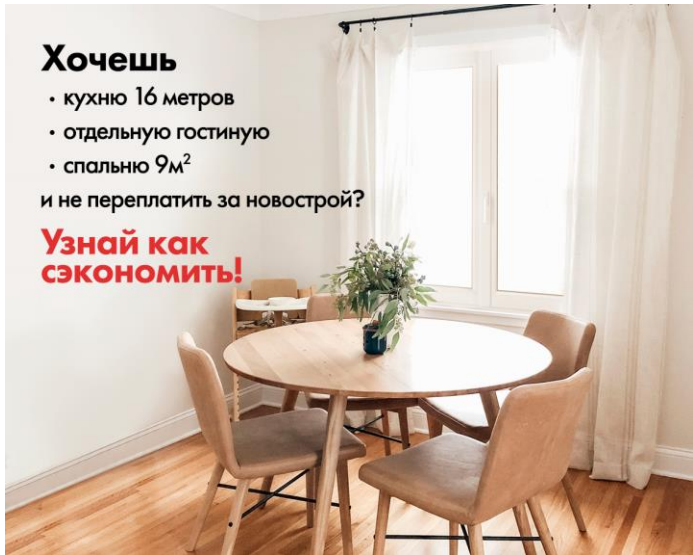
Рядом

Хочешь

- кухню 16 метров
- отдельную гостиную
- спальню 9м²

и не переплатить за новострой?

Узнай как сэкономить!

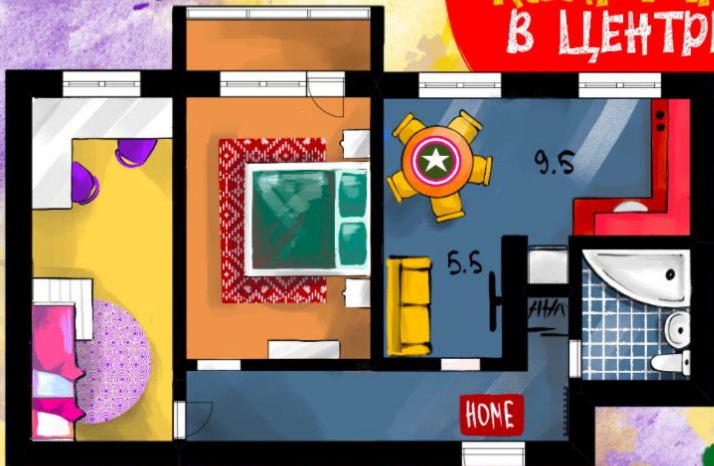


55 м.кв

Комната
родителей

СОВРЕМЕННАЯ
КВАРТИРА
В ЦЕНТРЕ

Детская
для двух детей
Кровать-диван



просторная
кухня-столовая

ЕВРО-2
с ремонтом

Лесопарк и выезд
на Солотчу



Рядом

55 м.кв

Гостиная
с выходом на балкон

СОВРЕМЕННАЯ
КВАРТИРА
В ЦЕНТРЕ

Спальня

Отдельная
гардеробная



Просторная
кухня-столовая

ЕВРО-2
с ремонтом

Лесопарк и выезд
на Солотчу



Рядом

ПЛОХОМУ РИЭЛТОРУ
ВСЕГДА СОБСТВЕННИК
МЕШАЕТ

©Вероника Буняева



5 СЕЗОН

**Первый Всероссийский
Практикум для Риэлторов
“Дивергентная Реальность”**

СТАРТ 22 ОКТЯБРЯ

Лицензия на обучение

**Выдается диплом о повышении квалификации
государственного образца,
а так же дипломы по результатам продаж**

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

Директор

Автор "Дивергентной технологии продаж недвижимости РФ"



+7 (900) 603-72-02



nika@bunyeva.ru



www.bunyeva.ru