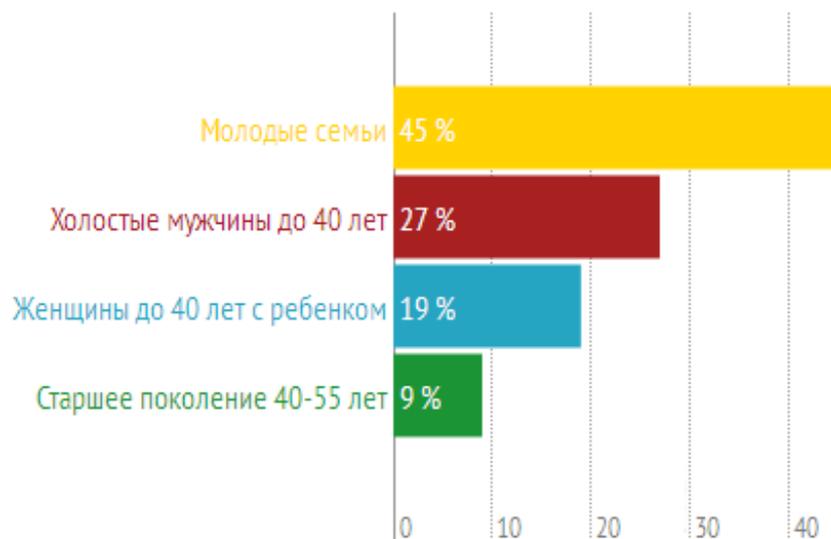


Типовой покупатель недвижимости в сегменте "доступное жилье"



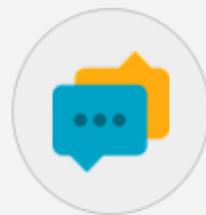
2013

Благодарим Вас за посещение мероприятия SugarTalk!

Мы стремимся сделать наши обучающие семинары максимально полезными для Вас. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов, которые помогут нам соответствовать всем Вашим требованиям

Укажите Ваше настоящее имя

Заполнение
онлайн-формы
занимает
5 секунд



Вы бы стали участником еще одного мероприятия от SugarTalk?

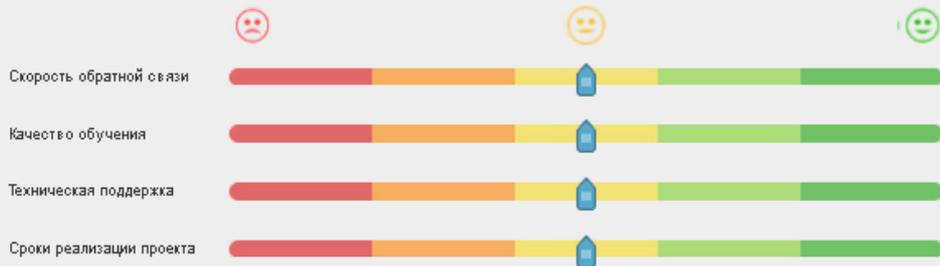
- Да, с удовольствием! Да, но только бесплатные
- Да, интересуется онлайн трансляция Нет

ДАЛЕЕ

Благодарим Вас за сотрудничество!

Наша с Вами работа только завершена: Вы уже обладатель CRM - системы, но о результате и эффективности автоматизации говорить еще рано. Уверены, результат не заставит себя долго ждать! А пока поделитесь, пожалуйста, своим первым впечатлением о работе со специалистами SugarTalk.

Оцените, пожалуйста, работу с нами:



Нам важно Ваше мнение!
Поделитесь своими впечатлениями о работе с нами!
Все замечания мы примем во внимание!

ОТПРАВИТЬ ОТЗЫВ

Возможность
поделиться
мнением -
ГОТОВЫЙ ОТЗЫВ
для вас

Основные
направления
работы с
клиентом

**Лучшая реклама - устойчиво
положительная репутация
ваших агентов.**



1

Главный приоритет - расположение жилого комплекса

2

Правильный акцент в рекламном обращении - изображение простого эпизода из жизни

3

Отложенный спрос на загородную и зарубежную недвижимость

4

Поддержание связи с потенциальными клиентами этой группы - повторные обращения в агентство недвижимости

