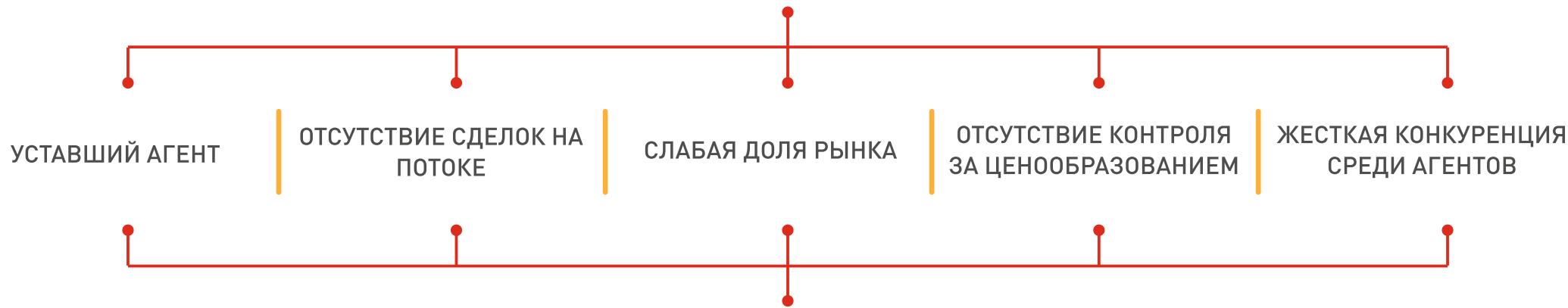


СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС



ПЯТЬ БЕД



ОДИН ОТВЕТ

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ АГЕНТОВ ПО РАЙОНАМ:
ГДЕ ЖИВЕШЬ, ТАМ И РАБОТАЕШЬ



ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ ПО РАЙОНУ

ДОВЕРИЕ



Доверие клиента формируется быстрее и прочнее (агент в доступе и никуда не денется, общие интересы и места пользования).

РОСТ



Каждый новый объект приводит минимум одного покупателя без агента (заявка на поиск), а каждая заявка на поиск дает минимум одну заявку на продажу (растет дерево продаж).

ВЫБОР



Одному и тому же покупателю можно предложить несколько схожих объектов. Благодаря чему, растет доверие к агенту, облегчается работа агента покупателя, ускоряется оборачиваемость сделок, продавец чаще видит реальных покупателей на объекте.

ОПЕРАТИВНОСТЬ



Оперативные показы. Удобно агенту, удобно покупателю, снижается вероятность опозданий на показы и их срыв.

ВОЗМОЖНОСТИ



Агент района лучше знает инфраструктуру. Таким образом, агент продает возможности не только квартиры, но и района, а также самого дома, позиционируя объект относительно других районов и домов.

КОМПЕТЕНТНОСТЬ



Агент района знает ценообразование района и лучше понимает рынок. Аргументированно может торговаться при покупке объектов, грамотно удержит цену при продаже.

АВТОРИТЕТ



Уровень влияния агента района позволяет влиять на рост или снижение цен на недвижимость в районе, а также находить целевую аудиторию без особых затрат времени и денег.



ПРАВИЛА РАБОТЫ ПО РАЙОНУ



ИНФОРМАЦИЯ

Знание планировок, домов, ценообразования и инфраструктуры



ПРОЗРАЧНОСТЬ

Территориальное деление агентов, как позиционирование агентства: есть возможность выбрать агента района на сайте, представлена информация на визитке, все заявки по району передаются этому агенту.



РЕКЛАМА

Распространение информации о себе в районе: листовки, растяжки, буклеты в сфере обслуживания, в ТСЖ, знакомство с консьержами и т.п.



СОТРУДНИЧЕСТВО

Агенты передают объекты друг другу под 10% от личной комиссии. Данная система закреплена во внутренних документах агентства и контролируется руководителем.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Если по одному району работает несколько агентов, руководитель распределяет появившиеся заявки с учетом:

- активности агента по личному поиску клиентов;
- бюджета заявки;
- уровня профессионализма агента;
- загруженности агента





НАДЕЖДА ТЕЛЕШ,
Управляющий Партнер



Агентство Недвижимости
Dream Realty
www.dreamrealty.ru
+7 (495) 542-23-53

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!

