

СУБАГЕНТСКИЙ КАНАЛ ПРОДАЖ КАК БУДУЩЕЕ РИЭЛТОРСКОГО РЫНКА



Наталья Шаталина,
Генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Новостройки»



«МИЭЛЬ-НОВОСТРОЙКИ»



Компания «МИЭЛЬ-Новостройки» входит в Группу компаний «МИЭЛЬ» и фокусирует свою деятельность на рынке первичного жилья Москвы и Московской области.

С 1996 года реализовано **38** млн. кв.м.

В 2016 году реализовано **187** тыс. кв.м.

В компании на реализации находятся **97** проектов.

- «МИЭЛЬ-Новостройки» накопила богатый опыт по управлению продажами московских проектов во всех сегментах рынка недвижимости.
- «МИЭЛЬ-Новостройки» активно взаимодействует с застройщиками, как на условиях «эксклюзивного» и «ко- эксклюзивного» сотрудничества, так и по схеме привлечения клиентов.
- «МИЭЛЬ-Новостройки» имеет широкий опыт проектного консалтинга девелоперских компаний с последующей реализацией недвижимости разных форматов: квартир, апартаментов, парковочных мест, помещений коммерческого назначения и др.

ВЫХОД НА НОВЫЕ МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



В условиях повышенной конкуренции все больше застройщиков имеют собственные отделы продаж, но остро нуждаются в увеличении клиентского потока.

METRIS – МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА



1

Удобный поиск по всем ЖК, актуальные прайсы и планировки



2

Постоянное обновление информации



3

Возможность работать в базе в присутствии клиента



4

Понятное для субагента вознаграждение по каждому из проектов



5

Возможность выгрузки презентаций



6

Планы обучающих мероприятий и брокерских туров

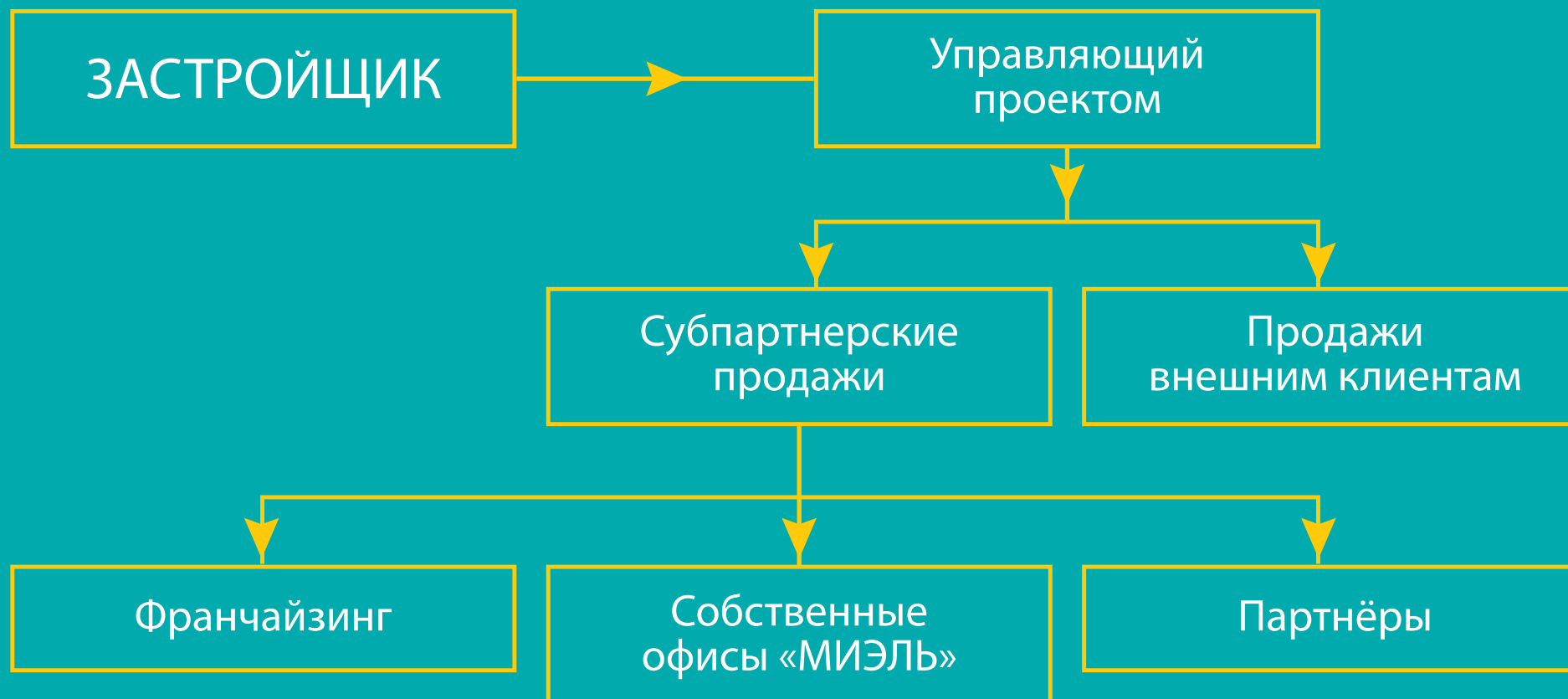


7

Ипотечные программы. Возможность сразу обратиться к ипотечному консультанту



METRIS В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



Мы постоянно развиваемся, увеличивая партнёрскую сеть.

«МИЭЛЬ» В ЦИФРАХ



1990 год
основание
«МИЭЛЬ»



20
видов
услуг



3 000
сотрудников



400 000
звонков
в год



250 000
уникальных
web-
пользователей
в месяц



700 000
охват
пользователей
в соцсетях



97 проектов
«МИЭЛЬ-Новостройки»
реализует напрямую
через систему
онлайн-бронирования



40
ведущих
банков-
партнёров





ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ



Продажи ведёт один Агент

Все телефонные звонки поступают на номер Проекта и переключаются на менеджеров Агента.



Вознаграждение Агента

Вознаграждение Агента составляет заранее оговоренный процент от стоимости проданных лотов.



1 Организация CRM-системы для управления продажами



4 Подготовка документации



7 Дополнительное маркетинговое и рекламное сопровождение



2 Звонки, консультирование, показы, проведение полного цикла сделки



5 Разработка медиаплана рекламной кампании



8 Аналитическая поддержка



3 Оказание услуги Trade-in



6 Организация ипотечного кредитования



9 Отчетность, статистика, активирование



УСЛУГИ В РАМКАХ АГЕНТСКОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ



1

Организация и управление продажами



2

Организация ипотечного кредитования по проекту



3

Оказание услуги Trade-in



4

Услуги по постпродажному обслуживанию клиентов



5

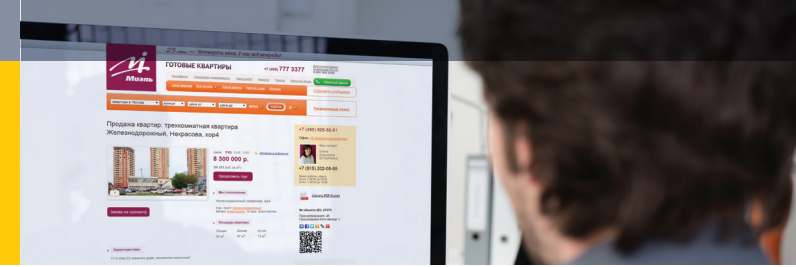
Регулярная отчетность






6

Маркетинговое и рекламное продвижение Проекта

РЕКЛАМНЫЕ ПЛОЩАДКИ

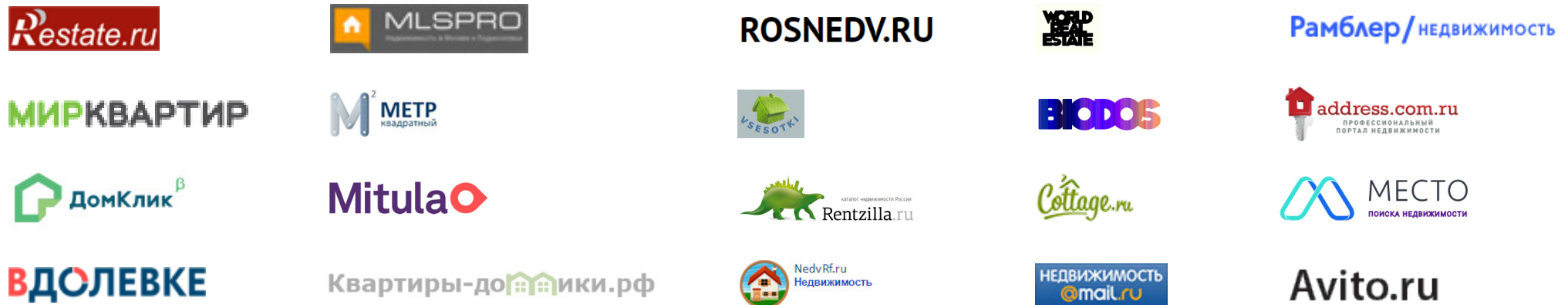


Площадка	Охват аудитории
 «МИЭЛЬ-CRM»	В продаже участвуют все офисы сети «МИЭЛЬ». Мультилистинг мотивирует их специальным внутренним бонусом.
 www.metris.ru	Профессиональная автоматизированная система субагентских продаж.
 База данных недвижимости «Навигатор» www.navpro.ru	Профессиональный риэлторский портал. Москва и Подмосковье.

Основные площадки по недвижимости



Площадки партнерских сайтов



СПАСИБО

