

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

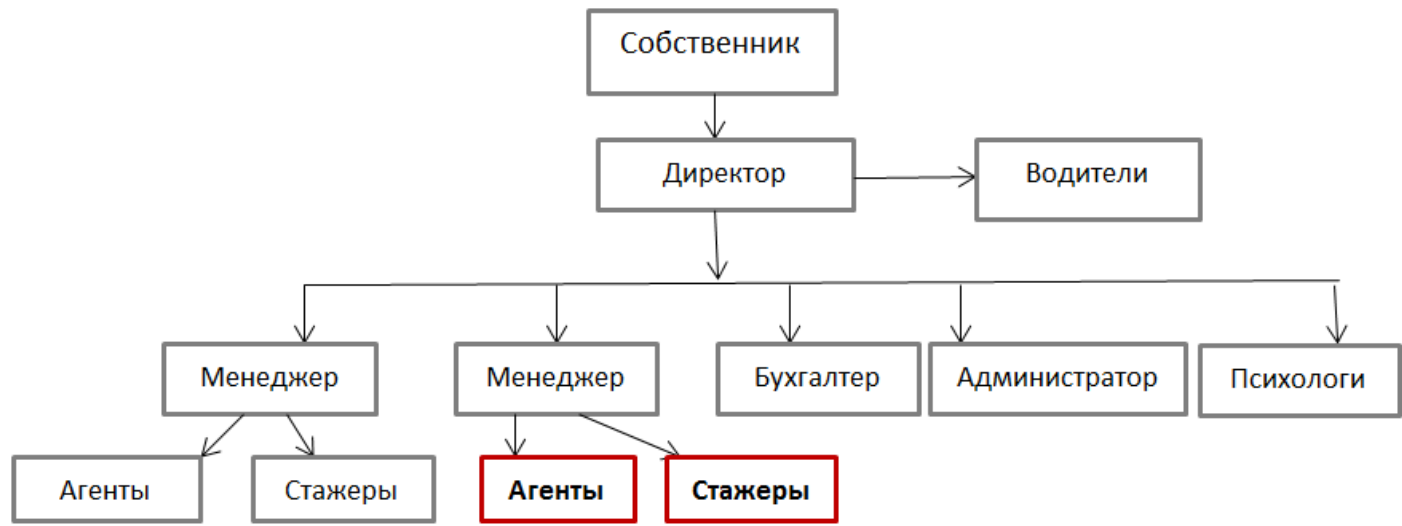
СПБКОНГРЕСС.РФ

Опыт длиной в четверть
века.

Как риэлтору помогать
нескольким поколениям
клиентов.



Первые клиенты 1995 год



Плюсы:

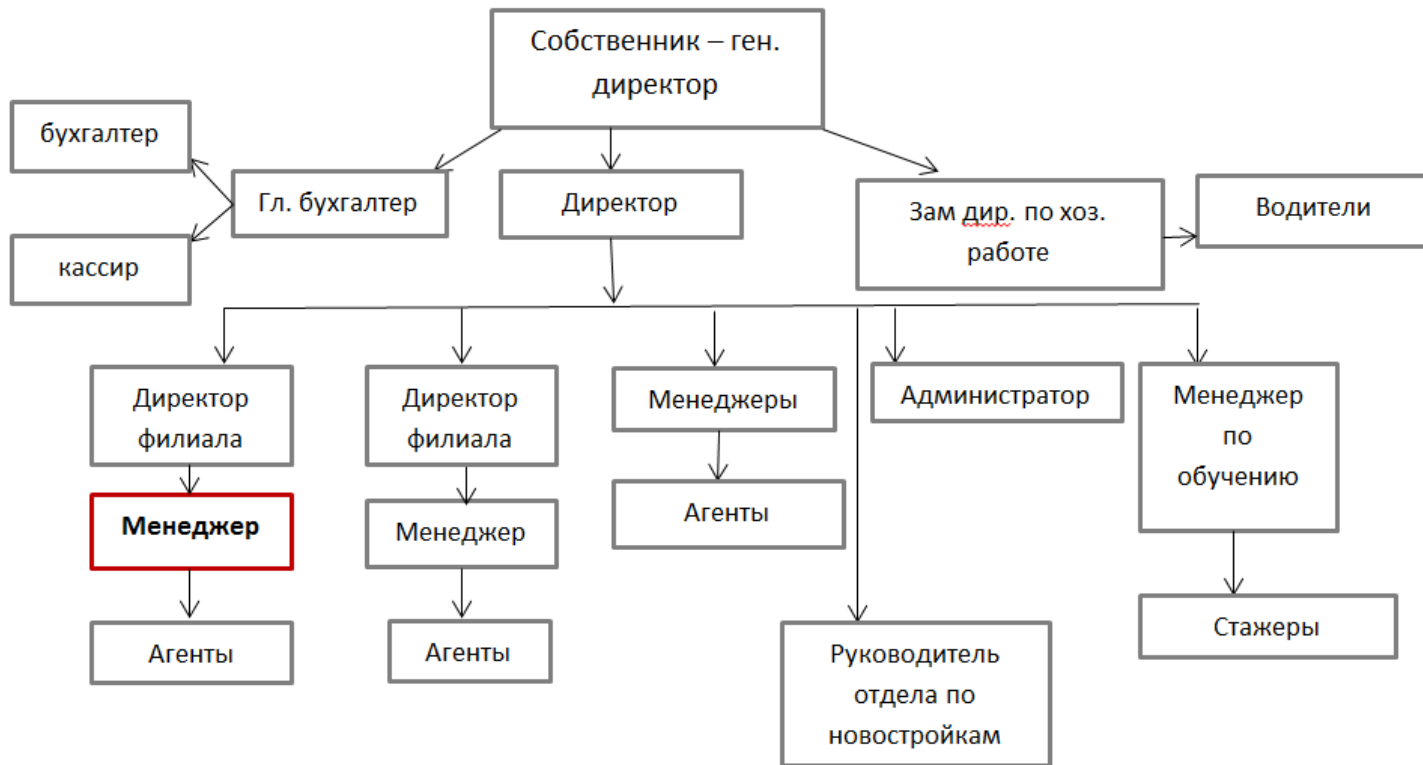
- Свобода
- Поддержка менеджеров, администратора и психологов. Весь коллектив с равными профессиональными знаниями
- Вкус денег. С первой сделки комиссия перекрывает шесть ежемесячных зарплат с прежнего места работы
- Красивые праздники в вечерних платьях. Все «проставляются» после первой сделки с маканием 100 долларовой купюры в шампанское.

Минусы:

- Нет стабильности. Страх срыва сделки
- Пристройка в новый коллектив и новую профессию
- Нет теоритических знаний, обучение на практике
- Постоянный поиск клиентов
- Нет домашнего телефона для связи, приходится быть много времени в агентстве. Информация передается через администратора агентства.



Растет агентство и мой опыт 1998 год



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Плюсы:

- Стабильность. Зарплата + % от сделок
- Новые знания
- Повышение профессионального статуса

Минусы:

- Запрет на личные сделки. Моих клиентов обслуживает агент – партнер, под моим контролем.
- Отсутствие СВОБОДЫ
- Сложные взаимоотношения с агентами. Отсутствие авторитета. Отсутствие знаний руководителя.



Хватит работать на дядю! Я сама могу, а
мои клиенты помогут мне встать на ноги!)
2002 год.



Плюсы:

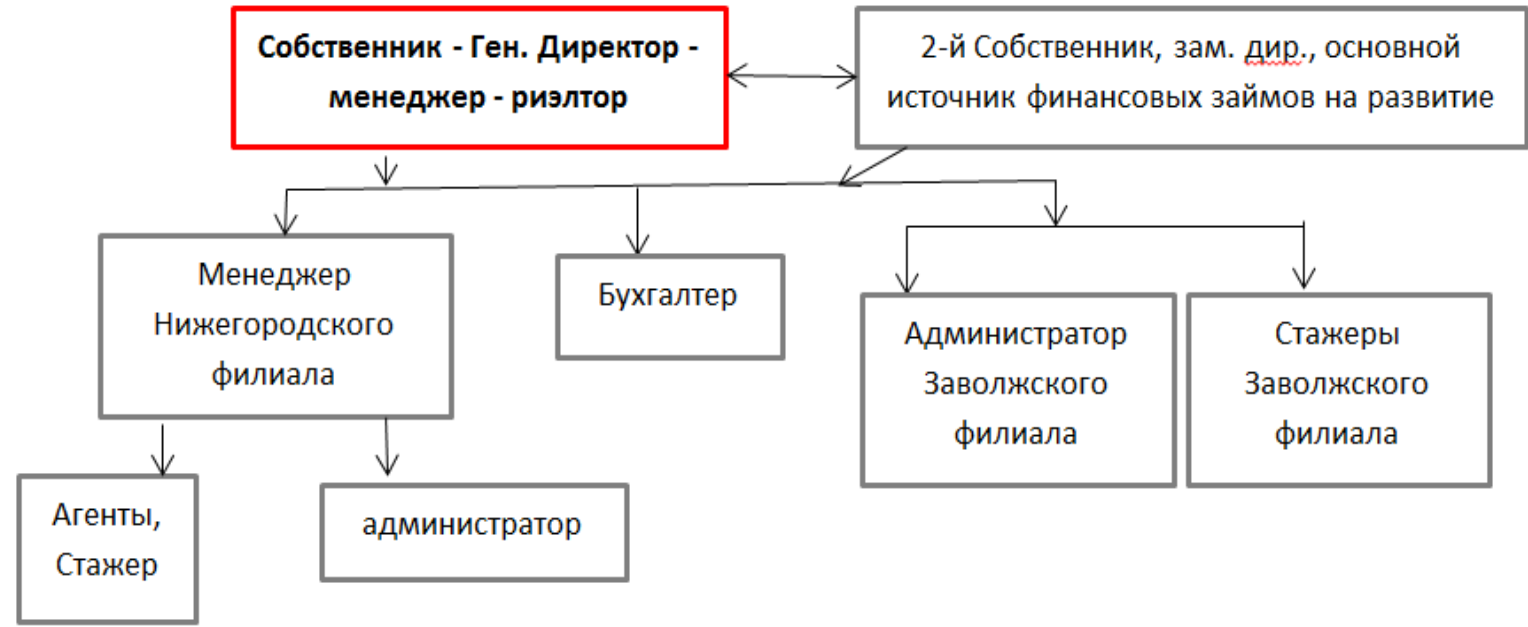
- Свобода
- Я главный начальник
- Много нового
- Рост
- Моя база клиентов мое подспорье

Минусы:

- Конфликты с соучредителем
- Оказывается папки, ручки, реклама и уборщица стоят денег....?(((
- Сложности с поиском, обучением, мотивацией, удержанием агентов
- Сложности с поиском клиентов для агентства.
- Взаимоотношения с отделом защиты прав потребителей, налоговой, «распальцованными мальчиками» и т.д.



Поиск новых рынков. Я все успею! 2005 год.



Плюсы:

- Новый, дикий рынок
- Стажеры. 40 человек после обучения за месяц.
- Клиенты. База 100 квартир за месяц.
- Мы самые сильные и современные на рынке

Минусы:

- Каждый день 150 километров
- Сложность в руководстве двумя офисами
- Финансовый кризис в районе (просчет)
- Мало рекламных инструментов.



Не успеваю быть риэлтором! Отдаю клиентов партнерам! 2012год.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС

7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Плюсы:

- Наше агентство главное в регионе
- С нами считается администрация города. Устраиваем совместные круглые столы, ярмарки. Нас награждают грамотами от главы администрации.
- 1 место во Всероссийском конкурсе «Женщина лидер XXI век».
- Открытие нового офиса в Нижнем Новгороде.

Минусы:

- В этом регионе не куда расти. Тупик.
- Кризис на градообразующем предприятии «ЗМЗ» = кризис в районе.
- Терпим убытки.
- Продаем рекламные печатные издания: газеты, справочник.
- Развал, продажа остатков



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

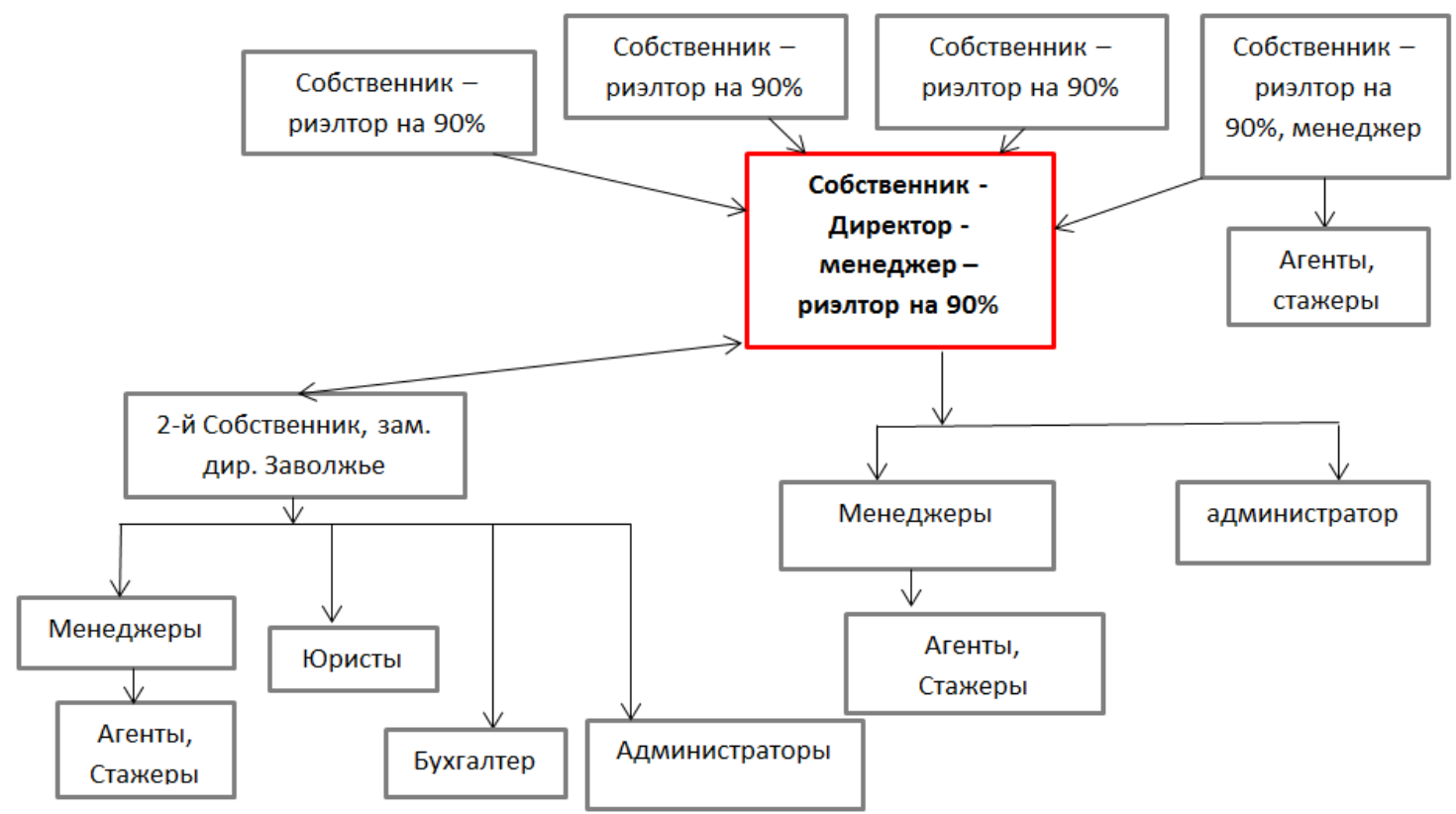


7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Кто Я? Директор или риэлтор? Нижний Новгород 2013 год.



Плюсы:

- Путь отхода ближе к дому
- Старое по новому

Минусы:

- Оба филиала без прибыли. Заработок только от работы риэлтора,
- Копится усталость.
- Соучредители не готовы вкладывать в развитие.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

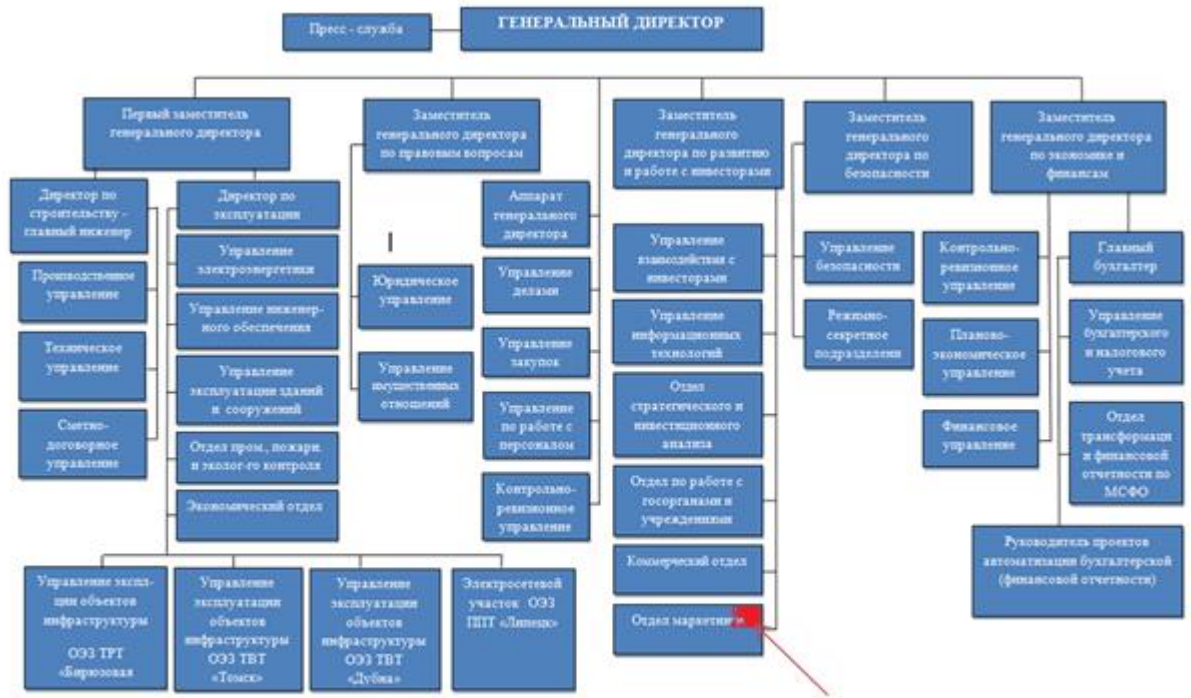


7-11
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



Опыт открытия отдела по продаже вторичного жилья в группе компаний крупного застройщика. 2015 год.



Это Я



Плюсы:

- Стабильность
- Много свободного времени в офисе для личного роста
- Бесплатное посещение Конгрессов и семинаров
- Глубокое изучение и отработка метода «Аукционные продажи»

Минусы:

- Зависимость
- Ощущение тесноты
- Страх потерять стабильность
- Не вижу направления роста для себя как профессионала
- Внутренние, политические войны организации



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**



**7-11
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



Философский закон «Отрицание отрицания».
Возврат к якобы старому. 2016 год.



Плюсы:

- Свобода! Я могу заниматься только своими клиентами!!!
- Я не отвечаю за отчеты перед фин. мониторингом, налоговой инспекцией и т.д.
- Я не думаю, как мотивировать сотрудников на развитие. Моя команда готова работать больше меня.
- Я не думаю про ксероксы, уборщицу, рекламу агентства и т.д.
- Я могу развиваться: куда я хочу, как хочу и сколько хочу. В удобном для меня режиме.

Минусы:

- Не смогу передать по наследству или продать свой бизнес в подобном состоянии.



Елена Архипова г. Нижнем
Новгороде

тел. +7920-001-48-84

е-mail: len.archipova@yandex.ru

Всем спасибо за внимание!)

