



этажи

Своя CRM

Все «за» и «против»

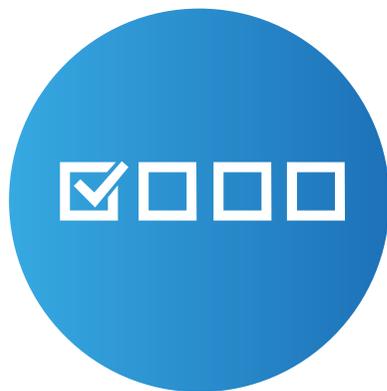
Гиман Анна Александровна

Директор департамента информации

Федеральной риэлторской компании "Этажи"

**Что сегодня делает
Компанию лидирующей?**





**Наличие широкого
выбора предложений**



**Максимальная выдача
информации и легкий
доступ к ней**



**Скорость обработки
и предоставления
информации**



**Персональный
подход к клиенту**



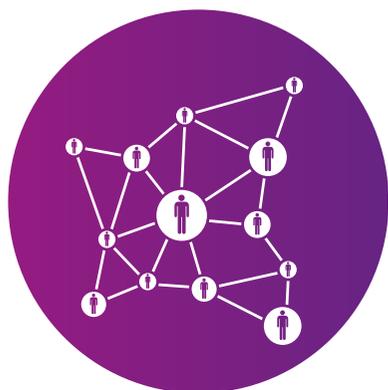
**Высокое
качество
обслуживания**



**Наличие широкого
выбора предложений**



**Использование накопленного
опыта и знаний**



**Налаженные бизнес-процессы
с единой бизнес-логикой
по всем направлениям**



**Возможность
масштабирования**

**Что же сегодня
помогает это реализовать?**



CRM Customer Relationship Management

Управление взаимоотношениями с клиентами

Вариации CRM

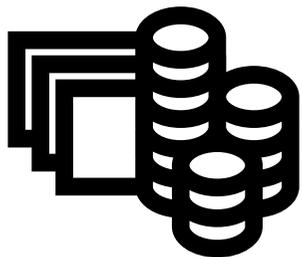
Ведение
клиентской
базы

Ведение
клиентской базы,
реклама объекта,
аналитика

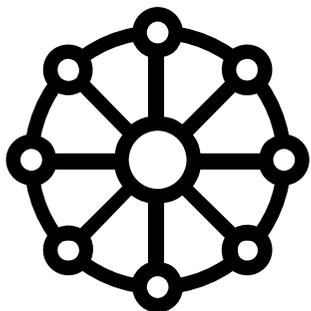
Управление задачами,
Клиентская база.
Аналитика,
Реклама объекта

Рабочее место
сотрудника
Управление задачами,
Документооборот
Клиентская база.
Аналитика,
Реклама объекта

Вариации CRM

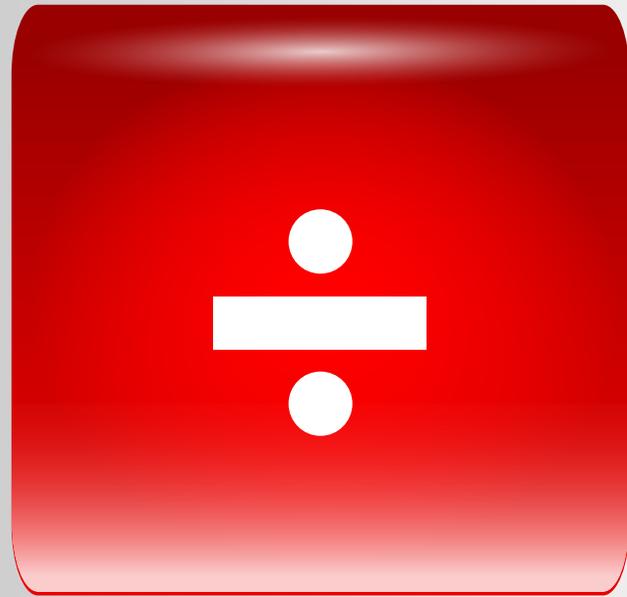
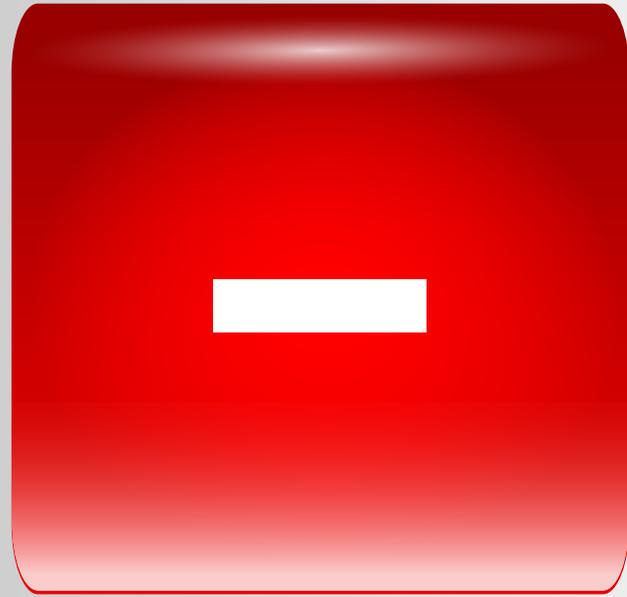
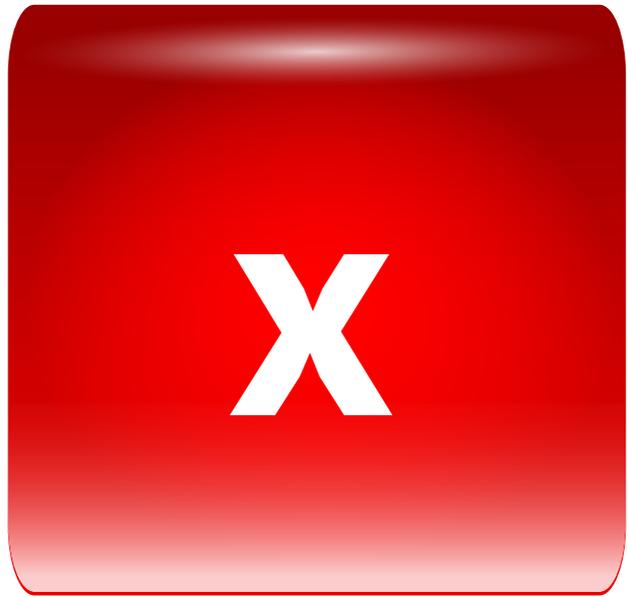
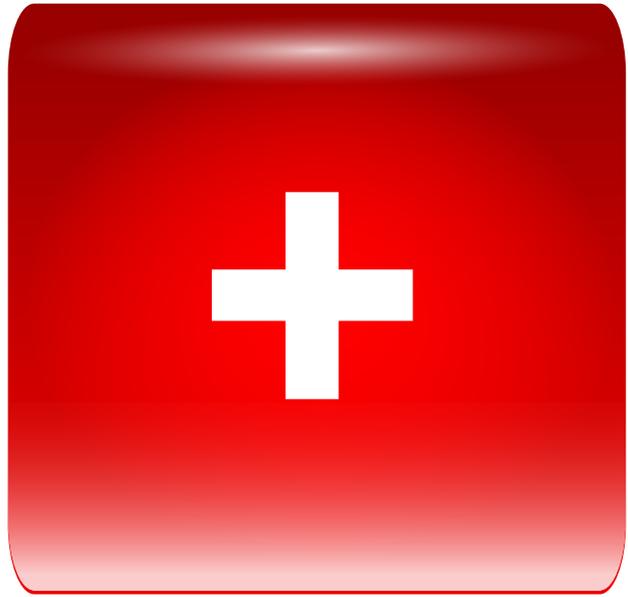


Стоимость от
25 000 Р



95% CRM

могут быть адаптированы
под нужды компании



+ Сильные стороны

- **Экономия на содержание ИТ отдела, службы технической поддержки**
- **Ты в тренде**
- **Оптовая покупка технологий**
- **За разработку платят все**

+ Сильные стороны

- **Готовые налаженные партнерские отношения**
- **Скидочная система от партнеров за счет объемов**
- **Быстрое внедрение продукта**
- **Отсутствие минимизации рисков**

Х ВОЗМОЖНОСТИ

- **Сокращение издержек**
- **Распределение ресурсов на развитие по другим направлениям**
- **Гарантированный средний уровень развития**
- **Дает возможность наладить и подтянуть внутренние бизнес-процессы**
- **Резкий доход бизнеса в моменте**

- Слабые стороны

- **Безопасность конфиденциальных данных**
- **Твоя информация не принадлежит тебе**
- **Нет адаптации под специфику
(разработчики не практики)**
- **Не учитываются особенности местного рынка**

- Слабые стороны

- **Унификация системы не учитывает особенность направлений**
- **Слабая вовлеченность персонала в развитие системе**
- **Отсутствие или наличие слабых модулей по аналитике, финансовых, юридических, маркетинговых, нет интеграции с контакт центром**

- Слабые стороны

- Нет привязки к мотивационной системе
- Система не дает уникальных преимуществ
- Не контролируемый рост затрат на систему
- Долгие сроки решения технических вопросов
- Не учитывается возможность масштабирования

÷ Риски

- Потеря времени, которое необходимо для развитие своей системе
- Не создаются уникальные торговые преимущества
- Внутри компании не накапливается ИТ компетенции

÷ Риски

- **Дезинформация в аналитике**
- **ИТ-интеграция с партнерами осложнена-
слабые взаимоотношения**
- **Искусственное ограничение развития**
- **Потеря суверенитета**
- **Неконтролируемость бюджета**



**Наш выбор был сделан.
Что сегодня помогает
быть эффективным**



Создать **Фильтр**

Поиск: По коду Искать

Тип заявки: Купить Продать Сдать Снять Вторичка/доли Загородная Коммерческая Новостройки

Фамилия Имя * Отчество Телефон * E-mail

Заявки в работе **Новые заявки 13** **Свободные заявки**

№ заявки	Тип	Дата	Имя	Телефон	Почта	Принять
345214	Продажа квартиры	17.05.2013	Семахин Эдуард Викторович	+7 912 236 12-65	ya.eduard@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/>
345213	Продажа частного дома	16.04.2013	Сергунин Михаил Николаевич	+7 912 147 18-36	holerr@yandex.ru	<input type="checkbox"/>
345212	Покупка квартиры	15.03.2013	Рахматулина Рита Викторовна	+7 919 325 18-96	ritta.work@mail.ru	<input type="checkbox"/>
345211	Аренда квартиры	13.03.2013	Поспелов Иван Петрович	+7 922 148 13-32	Vanoo0@inbox.ru	<input checked="" type="checkbox"/>
345210	Продажа квартиры	13.02.2013	Сержина Инна Александровна	+7 912 865 56-06	Innochka24@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/> Принять Ознакомлен
345209	Продажа квартиры	12.02.2013	Заруба Григорий Владимирович	+7 912 870 66-80	pistonce@mail.ru	<input type="checkbox"/>
345209	Покупка квартиры	11.02.2013	Малахов Максим Эдуардович	+7 912 870 66-80	Mala.hov@yandex.ru	<input type="checkbox"/>

Рейтинг по планировкам

★ 1	Валеева Э. О	1425	↑	
★ 2	Сельникова С.И	2455	↓	
★ 3	Зайцева О.М	1247	↓	
★ 4	Ефремов Д. Н	3665	↓	
★ 5	Глушаков И. А	1253	↑	
Мое место 20/317				

Покупатели на Ваш объект **9** Объекты для ваших покупателей **4**

№ заявки:

Тип заявки: Покупка вторичного жилья | Район: Южный мкр | Комнат: 2 | Площадь от-до: 27 м2 - 50 м2 | Цена от-до: 126 т.р. - 233 т.р.

Имя: Сергей | Тел.: +7 (912) 356 18-24

№ объекта	Адрес	Цена	Площадь	Комнат	Этаж	Серия	состояние	Риэлтор	Принять
325207	Судоремонтная д. 22.	1800 т.р.	27 м2	1	7	инд	Отделка от застройщика	2514	<input checked="" type="checkbox"/>
367888	Ватутино д. 8а.	1900 т.р.	62 м2	2	5	инд	Среднее	1455 В мои заявки	<input checked="" type="checkbox"/> Ознакомлен
365257	Лесобаза, Камчатская д. 2.	1600 т.р.	49 м2	1	2	инд	Черновая отделка	1796	<input type="checkbox"/>
325207	Щорса д. 4.	3950 т.р.	126 м2	-	-	инд	Требуется ремонт	3255	<input type="checkbox"/>
355553	Харьковская д. 85а.	2300 т.р.	82 м2	1	9	инд	Хорошее	1165	<input type="checkbox"/>
621547	Фабричная д. 6.	2100 т.р.	72 м2	1	5	инд	Без ремонта	3258	<input checked="" type="checkbox"/>

Автоматизированное рабочее место риэлтора

**Открытый ввод данных
для создания новой заявки**

Создать **Фильтр**

Тип заявки: Купить **Продать** Сдать Снять Вторичка/доли Загородная Коммерческая Новостройки

Фамилия Имя * Отчество Телефон * E-mail

Заявки в работе **Новые заявки 13** Свободные заявки

№ заявки	Тип	Дата	Имя	Телефон	Почта	Принять
<u>345214</u>	Продажа квартиры	17.05.2013	Семахин Эдуард Викторович	+7 912 236 12-65	ya.eduard@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/>
<u>345213</u>	Продажа частного дома	16.04.2013	Сергунин Михаил Николаевич	+7 912 147 18-36	holerr@yandex.ru	<input type="checkbox"/>
<u>345212</u>	Покупка квартиры	15.03.2013	Рахматулина Рита Викторовна	+7 919 325 18-96	ritta.work@mail.ru	<input type="checkbox"/>
<u>345211</u>	Аренда квартиры	13.03.2013	Поспелов Иван Петрович	+7 922 148 13-32	Vanooo@inbox.ru	<input checked="" type="checkbox"/>
<u>345210</u>	Продажа квартиры	13.02.2013	Сержина Инна Александровна	+7 912 865 56-06	Innochka24@gn	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="button" value="Принять"/> <input type="button" value="Ознакомлен"/>
<u>345209</u>	Продажа квартиры	12.02.2013	Заруба Григорий Владимирович	+7 912 870 66-80	pistonce@mail.ru	<input type="checkbox"/>
<u>345209</u>	Покупка квартиры	11.02.2013	Малахов Максим Эдуардович	+7 912 870 66-80	Mala.hov@yandex.ru	<input type="checkbox"/>

Рейтинг по планировкам

★ 1	Валеева Э. О	1425	↑	
★ 2	Сельникова С.И	2455	↓	
★ 3	Зайцева О. М	1247	↓	
★ 4	Ефремов Д. Н	3665	↓	
★ 5	Глушаков И. А	1253	↑	
Место 20/317				

**Ротация действующих
рейтингов**

Автоматизированное рабочее место риэлтора

Потенциальные покупатели
на объекты в базе риэлтора

Подходящие объекты
под запрос

Покупатели на Ваш объект 9

Объекты для ваших покупателей 4

№ заявки 325207

Тип заявки: Покупка вторичного жилья

Район: Южный мкр

Комнат: 2

Площадь от-до: 27 м2 - 50 м2

Цена от-до: 126 т.р. - 233 т.р.

Имя: Сергей

Тел.: +7 (912) 356 18-24

№ объекта	Адрес	Цена	Площадь	Комнат	Этаж	Серия	состояние	Риэлтор	Принять
325207	Судоремонтная д. 22.	1800 т.р.	27 м2	1	7	инд	Отделка от застройщика	 2514	<input checked="" type="checkbox"/>
367888	Ватутино д. 8а.	1900 т.р.	62 м2	2	5	инд	Среднее	 1455 В мои заявки	<input checked="" type="checkbox"/> Ознакомлен
365257	Лесобаза, Камчатская д. 2.	1600 т.р.	49 м2	1	2	инд	Черновая отделка	 1796	<input type="checkbox"/>
325207	Щорса д. 4.	3950 т.р.	126 м2	-	-	инд	Требуется ремонт	 3255	<input type="checkbox"/>
355553	Харьковская д. 85а.	2300 т.р.	82 м2	1	9	инд	Хорошее	 1165	<input type="checkbox"/>
621547	Фабричная д. 6.	2100 т.р.	72 м2	1	5	инд	Без ремонта	 3258	<input checked="" type="checkbox"/>

Автоматизированное рабочее место риэлтора

Отправка отчета продавцу

Отчет продавцу ?

Дата последнего отправленного отчета клиенту: -

[Предварительный просмотр отчета](#)
[Предварительный просмотр отчета \(новая версия\)](#)

Аналитические обзоры ?

Дата последнего отправленного обзора клиенту: -

Отправить аналитические обзоры на почту клиенту:

- Обзоры первичного рынка недвижимости, последние шт.
- Обзоры вторичного рынка недвижимости, последние шт.
- Обзоры рынка загородной недвижимости, последние шт.
- Обзоры рынка коммерческой недвижимости, последние шт.

С архивом аналитических обзоров Вы можете ознакомиться на сайте [в разделе «Аналитика»](#).

Последние аналитические обзоры

Формирование и отправка аналитической справки

Аналитические справки ?

Формирование стандартной аналитической справки

Анализ рыночной цены объекта ?

Текущий статус цены объекта:

Рекомендованная цена объекта, тыс.руб.:

Средняя величина торга по объектам-аналогам, тыс.руб.:

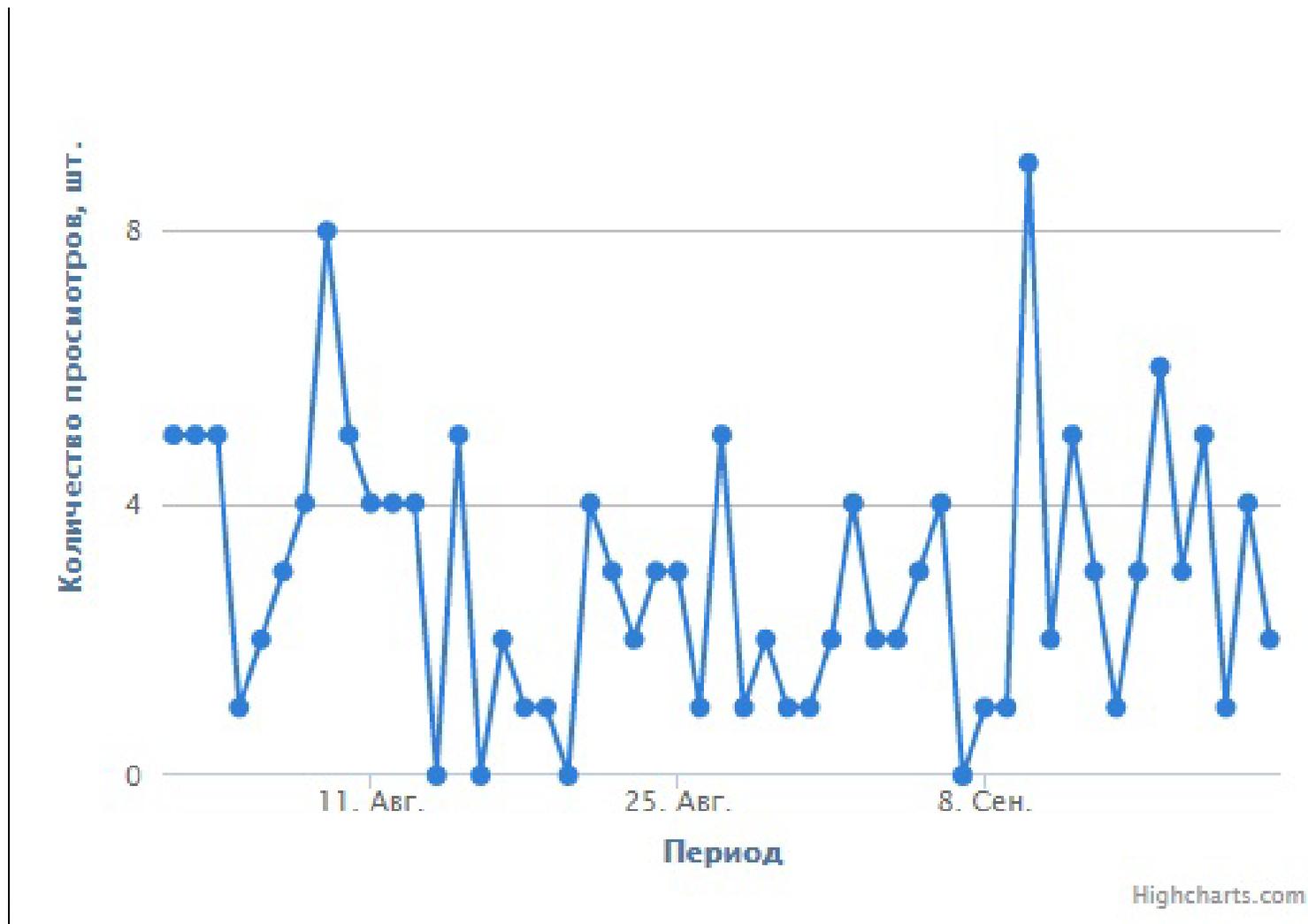
Средний срок экспозиции по объектам-аналогам, мес.:

Последнее обновление статуса цены: 16.09.2014

Цена по мнению менеджера, тыс.руб.:

Оценка стоимости объекта

Аналитика



Аналитика. Динамика просмотра объекта.

В карте клиента осуществляется генерация договора и др. документов

Главная / Мои заявки / Заявка на юридическое сопровождение сделки [1230211]

Изменить Этап: Этап 1 Договор оформляется для:

ОБЪЕКТ ПОКУПАТЕЛИ ПРОДАВЦЫ **ДОГОВОР** СКАНЫ

Выберите тип договора: Показаты/Скрыть форму с данными

СГЕНЕРИРОВАТЬ

Список сохр

Наименование	Автор	Дата создания	Дата обновления	Действия
Дополнительное соглашение по продаже	Дарья Николаевна	2014-09-16 09:28:56	2014-09-17 12:53:54	X ... ↓ ☒ ☉
Договор займа ФЛ-ФЛ	Дарья Николаевна	2014-09-16 09:29:44	2014-09-17 14:06:09	X ... ↓ ☒ ☉
Основной договор	Зелёная Дарья Николаевна	2014-09-16 09:30:01		X ... ↓ ☒ ☉
Передаточный акт	Лебедев Виктор Владимирович	2014-09-16 19:20:20	2014-09-16 19:21:26	X ... ↓ ☒ ☉
Расписка	Лебедев Виктор Владимирович	2014-09-16 19:20:59		X ... ↓ ☒ ☉
Дополнительное соглашение по покупке	Миронова Ольга Александровна	2014-09-17 14:02:41		X ... ↓ ☒ ☉
Дополнительное соглашение по покупке	Миронова Ольга Александровна	2014-09-17 14:04:10		X ... ↓ ☒ ☉
Гарантийный сертификат	Миронова Ольга Александровна	2014-09-17 14:04:42		X ... ↓ ☒ ☉
Расписка				X ... ↓ ☒ ☉

СГЕНЕРИРОВАТЬ СОХРАНИТЬ Имя: 2014-09-23-Гарипова-Белов-Предварительный

Текст:

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР
купли - продажи недвижимого имущества

г. Тюмень «» г.

Мы, **гр. Гарипова Любовь Яковлевна**, 28.12.1947 года рождения, паспорт 01 04 175511, выдан Территориальным отделом милиции Центрального района гор. Барнаула 12.11.2003 г., код подразделения 223-002, зарегистрированный(ая) по адресу: Алтайский край, г. Барнаул, ул. Мусоргского, д. 34, кв. 63, именуемый(ая) в дальнейшем «**Продавец**», с одной стороны и **гр. Белов Эдуард Геннадьевич**, 04.02.1969 года рождения, паспорт 67 13 363560, выдан Отделом УФМС России по Ханты-Мансийскому автоном. окр.-Югре в гор. Нефтеюганске 01.04.2014 г., код подразделения 860-018, зарегистрированный(ая) по адресу: Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, г. Нефтеюганск, мкр. 6-й, д. 56 кв. 29, **гр. Белова Светлана Михайловна**, 23.09.1971 года рождения, паспорт 67 01 406710, выдан Пыть-Яхским ГОВД Ханты-Мансийского авт. окр. Тюменской области 05.11.2001 г., код подразделения 862-012, зарегистрированный(ая) по адресу: Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, г. Нефтеюганск, 6 мкр., д. 56 кв. 29, именуемые в дальнейшем «**Покупатели**», с другой стороны, а вместе именуемые «**Стороны**», заключили настоящий предварительный договор о нижеследующем:

1. Предмет предварительного договора

- 1.1. Стороны обязуются заключить в будущем основной договор - договор купли – продажи квартиры (далее – «Основной договор»), в установленной действующим законодательством форме.
- 1.2. Основные условия Основного договора определяются Сторонами в настоящем предварительном договоре.
- 1.3. Основной договор будет заключен Сторонами в срок до **20 августа 2014 г.**
- 1.4. Срок, указанный в п. 1.3. настоящего договора может быть изменен по обоюдному согласию Сторон, оформленному письменным дополнительным соглашением к настоящему договору.
- 1.5. Стоимость квартиры составляет **0 (Ноль)**.

Расчет между Сторонами производится в следующем порядке:

- (**Ноль**) за счет собственных средств **Покупатели** передают **Продавцу** в день подписания Основного договора и подачи его и необходимых документов в Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Тюменской области.
- 1.6. Оплата производится любым способом, не противоречащим законодательству Российской Федерации.
- 1.7. Цена за квартиру, указанная в пункте 1.5. настоящего Договора, фиксированная и пересмотру не подлежит.

Автоматизированное рабочее место юриста

Фильтр

тип программы (не более 2-х)
1 На вторичное жилье

Город: Тюмень
Стоимость объекта: 1 800 000

Первоначальный взнос, руб: 500 000
Срок кредита, лет: 20

Первоначальный взнос, %: 27.8
Тип ставки: Постоянная

Тип недвижимости: Вторичная
Дистанционная работа:

Показать/Скрыть доп. параметры
Обнулить

Подбор программ

Вывод ипотечных программ

НАЙДЕННЫЕ ПРОГРАММЫ (36)

БАНК	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	% СТАВКА	% СТАВКА С НАЛИ	ЕЖЕМЕС. ПЛАТЕЖ С НАЛИ, РУБ.	ПЕРЕПЛАТА С НАЛИ, РУБ.	ЭКОНОМИЯ С НАЛИ, РУБ.
ГАЗПРОМБАНК	ГАЗПРОМ "Приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости" Ставки для сотрудников ГПБ, сотрудники группы Газпром.	11 (11)	11 (11)	13,418	1,920,000	-
Банк Москвы	Московский муниципальный банк - АКБ "Банк Москвы" "Людям дела" - молодая семья, один из заемщиков до 35 лет, заемщик принадлежит к спец. отрасли банка.	11.85 (11.85)	11.35 (11.35)	13,729	1,995,000	108,000
				14,178	2,103,000	
ГАЗПРОМБАНК	ГАЗПРОМ "на приобретение квартир на вторичном рынке" для сотрудников ОАО "НК"Роснефть" и ОАО "Сибур"	11.4 (11.4)	11.4 (11.4)	13,774	2,006,000	-

КАЛЬКУЛЯТОР

Тип программы (не более 2-х)
1 На вторичное жилье

Город: Тюмень
Стоимость объекта: 1 800 000

Первоначальный взнос, руб: 500 000
Срок кредита, лет: 20

Первоначальный взнос, %: 27.8
Тип ставки: Постоянная

Тип недвижимости: Вторичная
Дистанционная работа:

Показать/Скрыть доп. параметры
Обнулить

Подбор программ

КОРЗИНА

Банк	Программа	Месячный платеж	
Параметры подбора:	Первый взнос: 150000(15%) Стоимость объекта: 1800000 Срок кредита: 10		
Сбербанк	Сбербанк. Загородная недвижимость	12,691.40	X
Россельхозбанк	Россельхозбанк. Ипотечный кредит на загородную недвижимость	12,943.30	X

Автоматизированное рабочее место ипотечного брокера

Показать фильтр

Номер сделки	Дата создания	Дата выставления в риес	Дата закрытия	Тип / Класс	Объект	Горо
1477213	2014-08-18 19:17:28	2011-11-07 21:57:12	2014-09-23 09:51:28	Квартиры. Вторичная	159298	Тюме
1244481	2014-09-19 16:17:01	2014-07-02 14:35:26	2014-09-22 18:35:01	Квартиры. Вторичная	462650	Тюме
1183741	2014-09-03 13:09:05	2014-08-21 15:52:13	2014-09-22 18:07:40	Квартиры. Вторичная	496180	Тюме
1193857	2014-09-05 18:48:21	2014-09-01 11:25:03	2014-09-22 18:06:21	Загородная. Вторичная	502831	Тюме
1200886	2014-09-08 16:14:20	2014-05-16 13:02:40	2014-09-22 18:04:40	Квартиры. Вторичная	431817	Тюме
1187433	2014-09-04 10:56:08	2014-05-13 13:34:53	2014-09-22 18:03:32	Квартиры. Вторичная	429587	Тюме
4269007	2014-07-22 12:35:34	2014-06-10 13:21:20	2014-09-22 18:01:19	Квартиры. Вторичная	448954	Тюме

[Список сделок](#) [Сделка №1477213](#) [Комиссии сделки №1477213](#) [Зарплата по сделке №1477213](#)

ОБЪЕКТ

ПОКУПАТЕЛЬ

ПРОДАВЕЦ

ФИНАНСЫ

НА ПЕЧАТЬ

ЛОГ

Объект сделки

Адрес

Город

Тюмень

Район

Новотарманск

Улица

Центральная

Номер дома

52

Номер Квартиры

88

Доп. информация

Этаж

5

Этажность

5

Количество комнат

1

Общая площадь

17.3

Серия

панс

Цена продажи

680

тысяч рублей

Автоматизированное рабочее специалиста финансовой службы

Дневник менеджера

Итоговая оценка 3.896

Критерий оценки	Оценка
КМ — заявки «Куплю» (шт.) за мес.	4
Конверсия КМ (покупатели) по заявкам, созданным/переведенным в период 4-6 мес. назад (%)	5
Заключенные ВВ (шт.) за мес.	2
Конверсия по продавцу по объектам созданным в период 4-6 мес. назад (%)	5
Качество базы за мес.	4,958
Прирост новых объектов за мес.	2
Задатки по вторичной, коммерческой, загородной недвижимости+сделки по новостройкам	4
Затраты на рекламу (на 1 объект вторичного жилья)	4

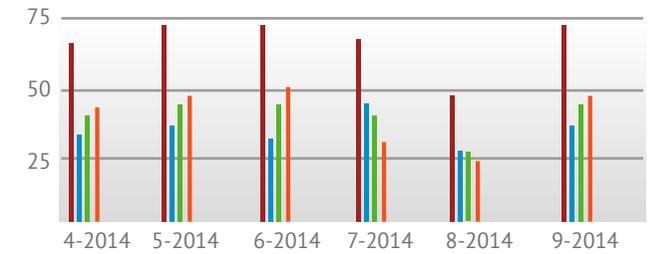
■ - среднее значение за 5 месяцев, у тех кто был в отпуске
■ - показатели с нулевым весом(не учитываются)
■ - уволенные сотрудники
■ - топ-риэлторы по светофору(по умолчанию оценка «5», относится только к показателю реклама)

Выполнение плана по группе

показатель	норма на «5»	ИЮЛ	АВГ	СЕН	вып. плана, %
КМ — заявки «Куплю» (шт.) за мес.	7,10,10	11.4	10.2	8.5	111.5%
Конверсия КМ (покупатели) по заявкам, созданным/переведенным в период 4-6 мес. назад (%)	20	26	22	21	130%
Заключенные ВВ (шт.) за мес.	2	1	0.9	0.8	45%
Конверсия по продавцу по объектам созданным в период 4-6 мес. назад (%)	10	11	20	22	176.7%
Кол-во символов в описании объекта за мес.	300	263.2	299.8	299.6	95.8%
Объекты с фото (%) за мес.	90	87.3	98.6	99.8	105.8%
Объекты с планировками (%) за мес.	90	83.8	94	96	101.4%
Прирост новых объектов за мес.	4	3.2	4.3	1.9	78.3%
Задатки по вторичной, коммерческой, загородной недвижимости+сделки по новостройкам	3	3.3	3.9	2	102.2%
Затраты на рекламу (на 1 объект вторичного жилья)	80	85.3	86.7	65.2	94.9%

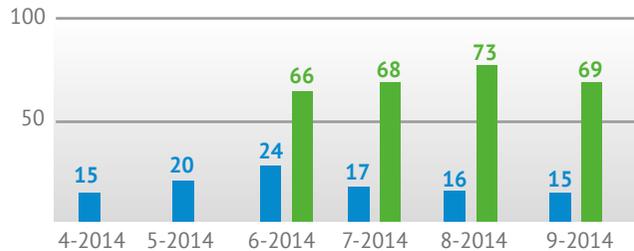
■ - среднее значение за 5 месяцев, у тех кто был в отпуске
■ - показатели с нулевым весом(не учитываются)
■ - уволенные сотрудники
■ - топ-риэлторы по светофору(показатель = норме на «5», относится только к показателю реклама)

Новые объекты



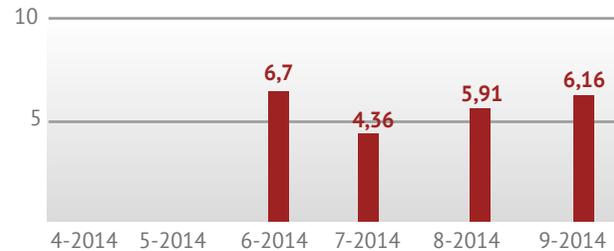
■ Всего
■ Вторичка
■ Коммерческая
■ Загородка

Доля объектов



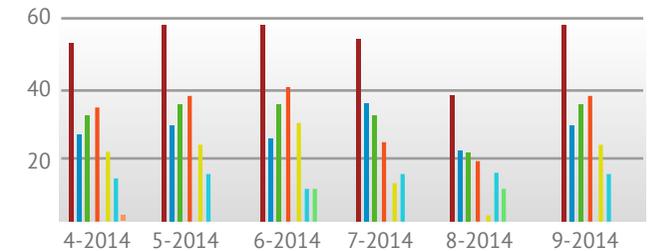
■ % объектов со сниженной ценой
■ % объектов без снижения цены

Средний срок экспозиции



■ проданные+активные

Сделки по группе



■ Всего
■ Продажа
■ Покупка
■ Вторичное
■ Новостройки
■ Загородка
■ С др. агентством
■ Коммерческая

Автоматизированное рабочее место менеджера отдела продаж



ВСЕ ВКЛЮЧЕНО



Рейтинг основывается на количестве заключенных объектов ВВ, а также проданных, удаленных и на задатке.

$R = \text{new} * 2 + \text{sold}_0 * 4 + \text{sold}_1 * 3 + \text{sold}_2 * 2 + \text{sold}_3 * 1 - \text{del} * 3 + \text{deposit} * 1$? R - рейтинг ⓘ

ОБЩИЙ

ЗА МЕСЯЦ

ЗА КВАРТАЛ

ОБЩИЙ ПО ВСЕМ ГОРОДАМ

Город

Лучший риэлтор

Место	ФИО риэлтора	Группа	Рейтинг
1	Раимгулов Даниль Даниярович	253	155
2	Семенова Татьяна Юрьевна	253	155
3	Кремлев Владислав Юрьевич	253	155
4	Кузнецова Алена Васильевна	253	155
5	Шарипова Эльвира Закирчановна	253	155
6	Попова Оксана Владимировна	253	155
7	Деречук Юлия Игоревна	253	155
8	Я Оксана Львовна	253	155
9	ева Жанна Александровна	253	155
10	Осипов Алексей Владимирович	253	155
11	Куклева Дарья Владимировна	253	155

Лучшая группа

Место	Группа	Средний рейтинг группы (без учета менеджера)
1	Кишиева Аделия Алимжановна (2115)	49.44
1) Раимгулов Даниль Даниярович 205 ⓘ 5) Беженцева Людмила Николаевна 28 ⓘ 2) Замятина Мария Степановна 43 ⓘ 6) Шинникова Дания Туктасыновна 24 ⓘ 3) Родина Оксана Петровна 42 ⓘ 7) Бичуль Екатерина Сергеевна 23 ⓘ 4) Веселкова Эльвира Дамировна 33 ⓘ 8) Дорохин Юрий Анатольевич 20 ⓘ		
2	Верочкина Татьяна Сергеевна (1560)	32.83
1) Раимгулов Даниль Даниярович 205 ⓘ 5) Беженцева Людмила Николаевна 28 ⓘ 2) Замятина Мария Степановна 43 ⓘ 6) Шинникова Дания Туктасыновна 24 ⓘ 3) Родина Оксана Петровна 42 ⓘ 7) Бичуль Екатерина Сергеевна 23 ⓘ 4) Веселкова Эльвира Дамировна 33 ⓘ 8) Дорохин Юрий Анатольевич 20 ⓘ		
3	Бакиев Рашид Раукович (2106)	31.23
1) Раимгулов Даниль Даниярович 205 ⓘ 5) Беженцева Людмила Николаевна 28 ⓘ 2) Замятина Мария Степановна 43 ⓘ 6) Шинникова Дания Туктасыновна 24 ⓘ 3) Родина Оксана Петровна 42 ⓘ 7) Бичуль Екатерина Сергеевна 23 ⓘ 4) Веселкова Эльвира Дамировна 33 ⓘ 8) Дорохин Юрий Анатольевич 20 ⓘ		

Рейтинги

ОСЕННИЙ КУБОК этажи



Все города

№	ФИО	Группа	Город	Количество
1	 Левковская Зоя Святославовна (1959)	Левин Александр Юрьевич (1902)	Новосибирск	28
2	 Миллер Ольга Николаевна (1565)	Парамонова Анастасия Николаевна (1500)	Ишим	15
3	 Казанбаев Тимур Альбертович (2238)	Матуцак Рустам Сергеевич (2217)	Ноябрьск	14
4	 Раимгулов Даниль Даньярович (2134)	Кишиева Аделия Алимжановна (2115)	Тобольск	14
5	 Ильясов Тимур Кашипович (2102)	Трушникова Марина Анатольевна (2104)	Тобольск	13
6	 Катаев Вячеслав Сергеевич (25000)	Шмурин Дмитрий Геннадьевич (25001)	Ялуторовск	12
7	 Сипаков Сергей Викторович (11054)	Кобец Ольга Владимировна (11001)	Кемерово	12
8	 Кольцов Андрей Геннадьевич (2892)	Калинин Вадим Викторович (1201)	Тюмень	12
	 Дина Азатовна (2127)	Трушникова Марина Анатольевна (2104)	Тобольск	12
10	 Тляшева Флёра Олеговна (2023)	Тляшева Флёра Олеговна (2023)	Нижневартовск	11
11	 Иванова Оксана Сергеевна (960)	Рачковская Ольга Александровна (969)	Сургут	11

Рейтинги

1-5
место

Провести как можно
больше задатков
с 21 августа по 19 ноября

1 МЕСТО
100 000 РУБ.

2 МЕСТО
50 000 РУБ.

3 МЕСТО
30 000 РУБ.

4 МЕСТО
20 000 РУБ.

5 МЕСТО
10 000 РУБ.



Среди тех, кто займет места
с 6 по 100 будут жеребьевкой
определены победители

с 6 по 15 место

50 000 руб.

с 16 по 50 место

40 000 руб.



Онлайн



Телефон:

E-mail:

Раб. адрес: г. Тюмень
ул. Ленина 38/1
6 этаж

[Информация](#)

**Автоматизация
МОТИВАЦИИ**

[Панель управления](#)

[Мои Платежи](#)



Иванов Иван Иванович

Менеджер отдела продаж

[Просмотр профиля](#)

Итоговый менеджерский процент

за август

Вторичная недвижимость
Загородная недвижимость
Новостройки
Коммерческая
Штрафной % от дирекции
Штрафной % от отдела
управления качеством
Корректирующий коэфф.

Итоговый процент по зарплате

за сентябрь

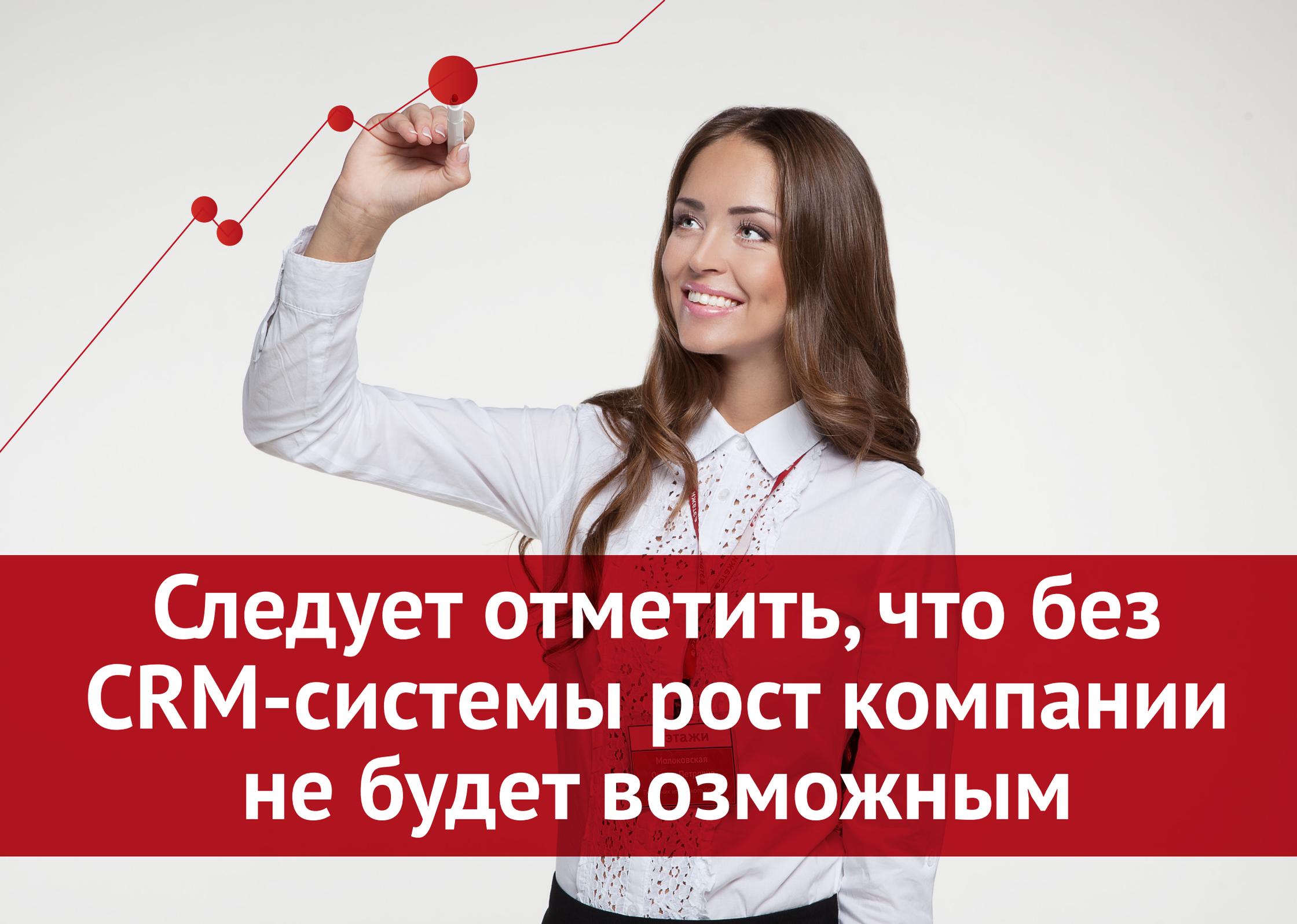
Вторичная недвижимость
Загородная недвижимость
Новостройки

Понижающий коэффициент

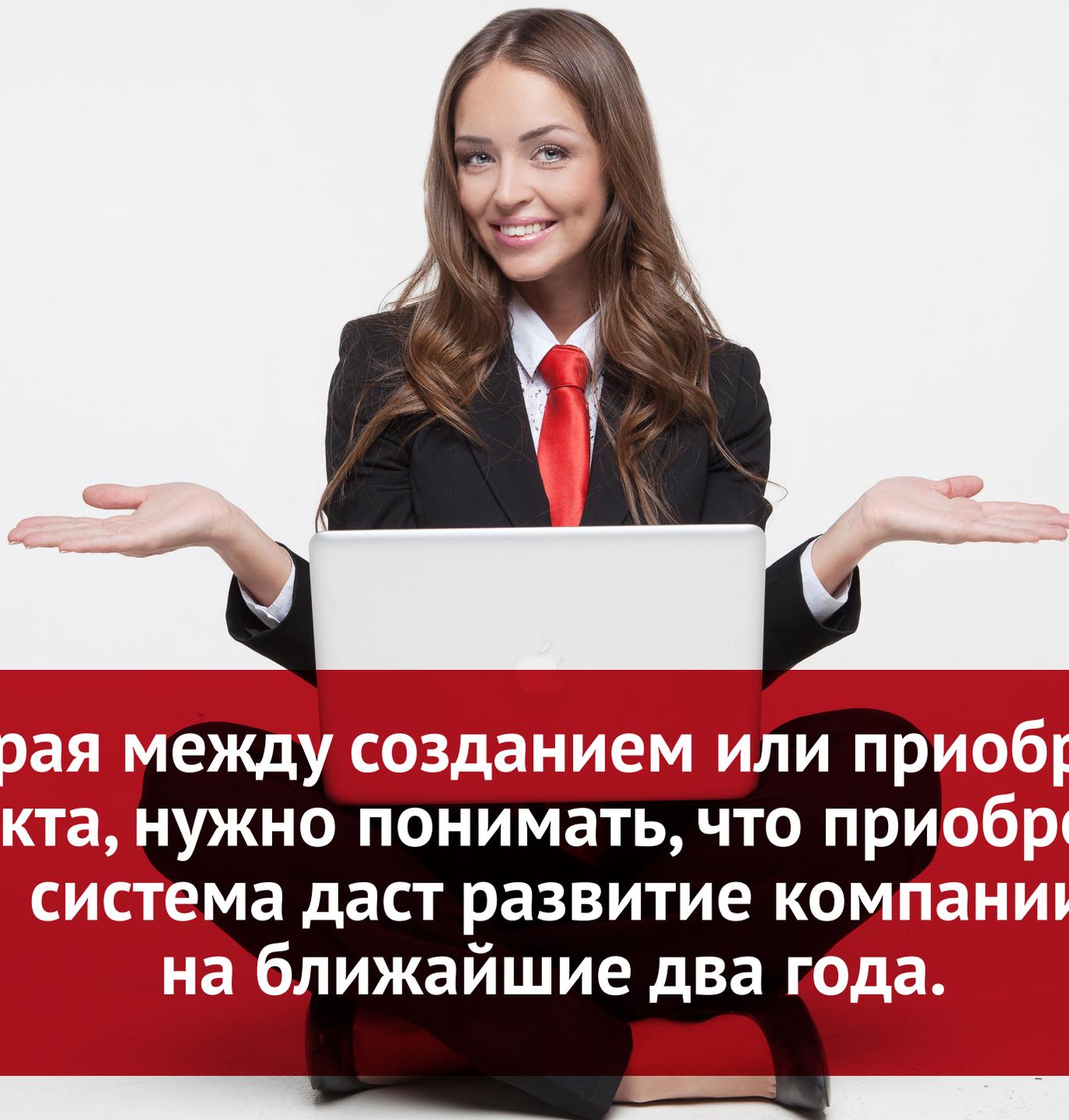
Результативность
КМ - заявки "Куплю"
Затраты на рекламу
Заклученные ВВ (шт.)
Конверсия по продавцу
Оценка по "Тайному покупателю"

Повышающий коэффициент

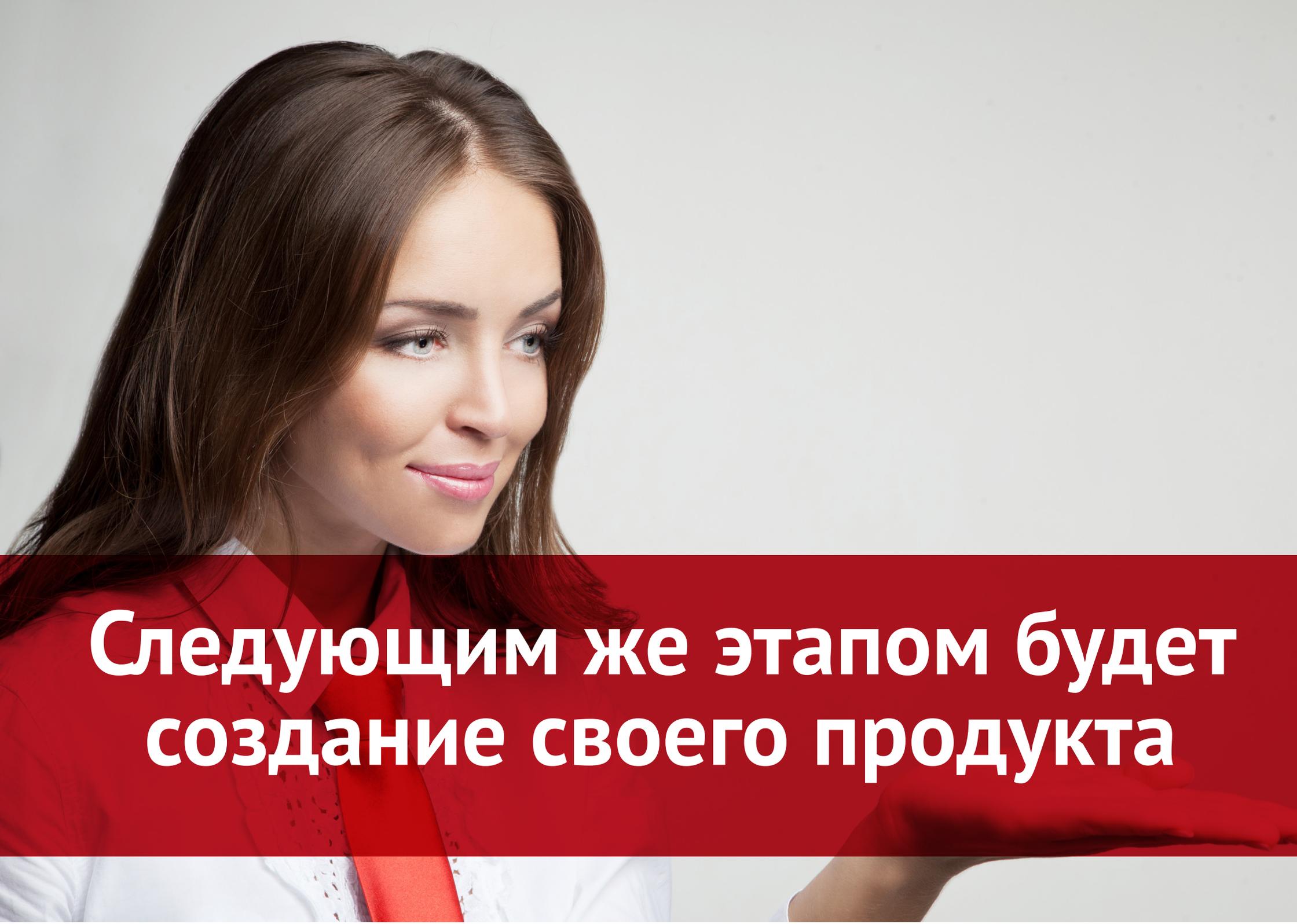
Оценка менеджера



Следует отметить, что без CRM-системы рост компании не будет возможным



А выбирая между созданием или приобретением продукта, нужно понимать, что приобретенная система даст развитие компании на ближайшие два года.



**Следующим же этапом будет
создание своего продукта**



Этажи

Спасибо за внимание!

Гиман Анна Александровна

Директор департамента информации
Федеральной риэлторской компании "Этажи"