

8 способов генерировать

СДЕЛКИ, а не ЛИДЫ !





1



2



3

4



5



6



7



8



ПОСТРОЙТЕ ПРОЧНЫЙ ФУНДАМЕНТ ИЗ ЧЕТКИХ ЗАДАЧ



В CRM-системе для каждого действия найдется свой инструмент:



- звонки
- встречи
- показы
- задачи



Руководитель может задавать рабочий темп:

- ставить задачи сотрудникам,
- следить за их занятостью,
- управлять своим временем с помощью индивидуального календаря



Каждый агент может планировать свой день, а система напомнит ему о важных событиях



СОВЕТ: десктопные всплывающие окна эффективнее e-mail сообщений



СОСТАВЬТЕ ПОРТРЕТ ВАШЕГО ПОКУПАТЕЛЯ



Как и недвижимость, клиенты имеют свои категории: для каждой из них необходимо создать уникальное предложение

Через специализированный портал можно работать с контактами из CRM



С помощью модуля интеграции CRM с сайтом Вы можете отслеживать активность Ваших клиентов,

а система оповещения напомнит Вам, кому нужно позвонить и сделать заманчивое предложение



СОВЕТ: следите за запросами вашего сайта



СОБЕРИТЕ ДОСЬЕ НА КАЖДОГО КЛИЕНТА



В CRM хранится вся история взаимоотношений с клиентом

Вести отложенные сделки может продолжить любой агент, даже если он работает первый день в Вашем агентстве

А с мобильным приложением Ваша база контактов всегда будет актуальна



СОВЕТ: мобильное приложение удобно вне офиса



А КАКОВА ЦЕНА ВАШЕГО КЛИЕНТА?



С помощью инструмента отчетов в CRM Вы без труда оцените результативность методов продвижения Вашего агентства



Также Вы сможете отсеять неэффективные виды рекламы и перераспределить рекламный бюджет



СОВЕТ: с помощью IP-телефонии можно отследить эффективность каждого рекламного канала, присвоив ему индивидуальный номер



НЕ БУДЬТЕ ИЗЛИШНЕ СКРОМНЫ

E-mail рассылки не зря пользуются популярностью: такой вид взаимодействия с клиентом является наиболее ненавязчивым и в то же время позволяет представить Ваше предложение в наиболее выгодном свете



С помощью CRM Вы сможете сегментировать клиентов и отправлять каждому индивидуальные предложения, а поздравления с праздниками повышают лояльность



СОВЕТ: не бойтесь надоесть клиенту – с CRM Вы всегда отправите интересные ему предложения



ДОБАВЬТЕ КРАСОК

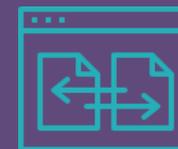


Презентация объекта – наиболее удобный способ продемонстрировать его преимущества



Не забывайте про рекламу: CRM автоматически выгружает объекты на более 160 досок объявлений

В CRM Вы сможете создавать яркие презентации в один клик



СОВЕТ: при встрече с клиентом в офисе распечатайте презентацию – так он быстрее примет решение



УДИВЛЯЙТЕ ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬЮ



CRM поможет за несколько секунд подобрать подходящие предложения по запросу для любого клиента

А информация о нем даст Вам возможность отправлять интересные ему предложения



СОВЕТ: клиента могут заинтересовать и смежные объекты



СКРЕПИТЕ ВАШ СОЮЗ ПОДПИСЯМИ



Вам не нужен больше штатный юрист, с помощью CRM Вы сможете создавать необходимые документы в один клик

Для этого достаточно выбрать подходящий шаблон, и система сама подставит нужные данные



СОВЕТ: документы можно распечатать из системы



Презентацию для вас подготовила **эксперт** в области автоматизации бизнеса

Дарья ГУРЕЕВА

директор компании **SugarTalk** – CRM-системы для агентств недвижимости и застройщиков



+7 (965) 133 50 30



+7 (499) 999 12 14



ceo@sugartalk.net



<http://re.sugartalk.net/>

