



эффективные модели
организации и системы
управления

Рига
Латвия

Нелли Осе

Руководитель компании
Vipdom real estate



ОПЫТ

Повышаю эффективность риэлторского бизнеса через:

- Активацию профессиональных компетенций
- Внедрение инновационных технологий продаж
- Настройка системы «Качества и контроля»



ВОЗМОЖНОСТИ

Так же я помогаю риэлторам и руководителям решать рабочие задачи в нашем бизнесе, выгодно продавать недвижимость и услуги по хорошо зарекомендовавшей себя технологии



В сфере недвижимости с 1992 года



3 высших образования и более 5000 часов, в тренингах и коучингах



4756 проведенных успешных сделок.



75% объектов проданы моей компанией за 20-45 дней



Более 5500 довольных клиентов, которые рекомендуют нас своим друзьям

«Vipdom real estate»

Latvija Rīga

ПРОДАЖА
АРЕНДА

ЖИЛАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Рига, Юрмала,
Рижский район



Busines Education School
SIGMA

Маркетинг
в продажах

Portfolio & Image

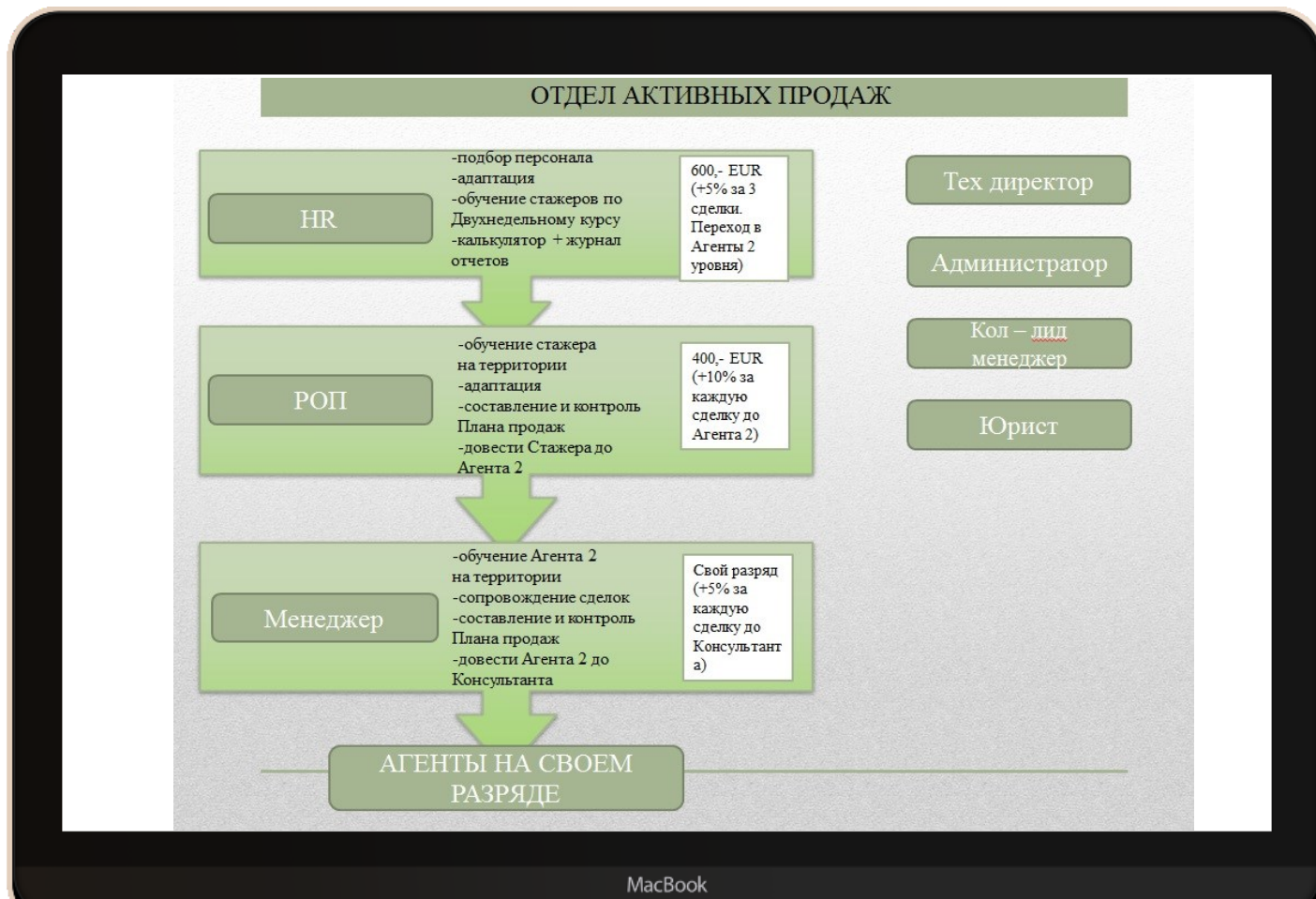
Продаем за 21 день, по максимально возможной цене



Структура компании

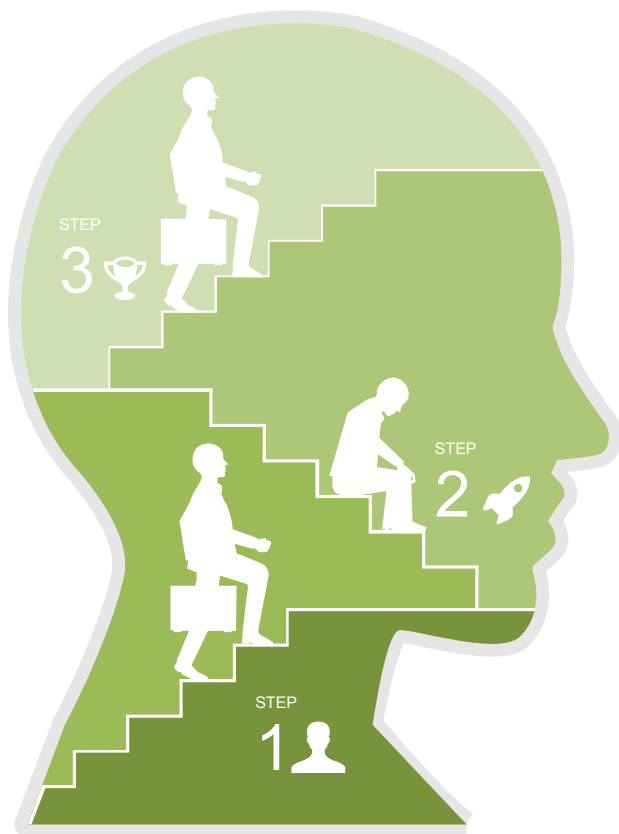


Отдел продаж



HR

Стратегические Задачи



РОП

Стратегические Задачи

-  30% **Адаптация**
-  25% **Составление и контроль планов продаж**
-  20% **Обучение на территории**
-  25% **Довести Стажера до Агента 2**



Тренер - Наставник

Стратегии и **Задачи**



- Обучение Агента 2 на территории
- Сопровождение сделок
- Составление и контроль Плана продаж
- Довести Агента 2 до Консультанта

Система Наставничества

Карьера с нуля **Рост, Развитие, Перспектива**



Как стать тренером-наставником:



КОНСУЛЬТАНТ

Опыт проведения самостоятельных 15 сделок.



ОБУЧЕНИЕ

3 недельное обучение по КНИГЕ ТРЕНЕРА

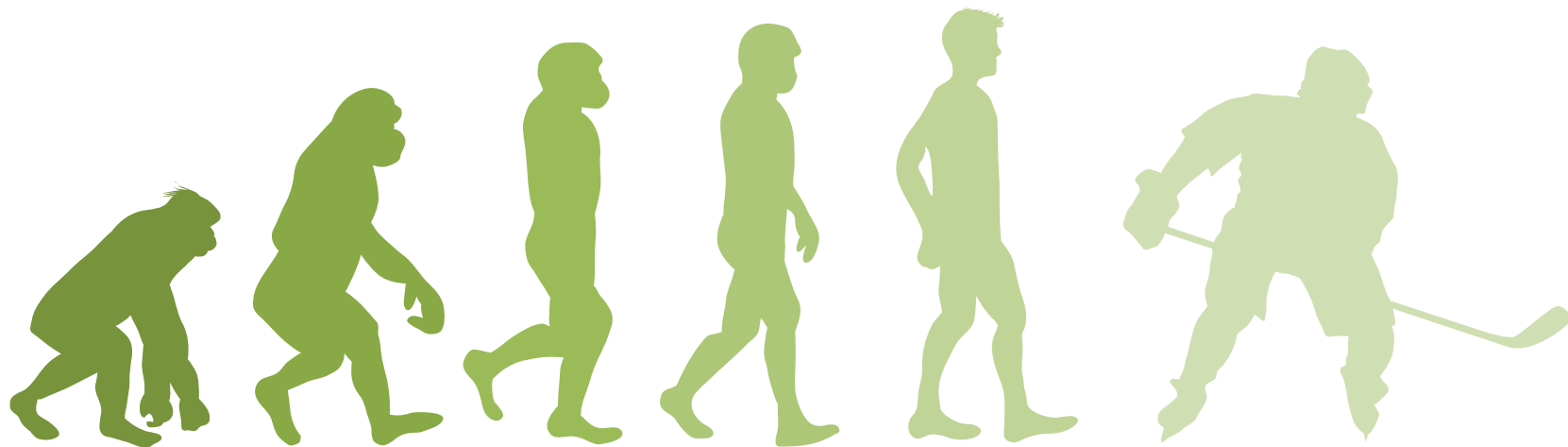


ЭКЗАМЕН

И тестовый режим.

Эволюция сотрудника

Система **Перспективы**



Стажер

3 сделки+
аттестация



Агент 1 уровня

3 сделки +
аттестация



Агент 2 уровня

10 сделок+
аттестация



Консультант

15 сделок+
аттестация



Специалист

15 сделок+
аттестация



Эксперт

15 сделок+
аттестация

Мультиразрядная система

Грэйдов



СТАЖЕР

АГЕНТ 1

АГЕНТ 2

КОНСУЛЬТАНТ

СПЕЦИАЛИСТ

ЭКСПЕРТ

30%

30%

40%

50%

60%

65%



Органический рост

Условие на **Календарный год**



ОПЛАТА 80%

Сдать в компанию 25000 EUR

Почему агенты выбирают «Vipdom real estate»



Portfolio & Image

+371 25928441



МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

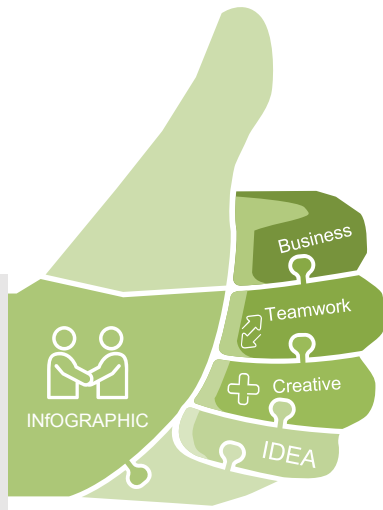


ID, визитная карточка, листовка агента, значки, поло, ручки, брелоки, уголки и папка, журнал, буклеты, листовки, лендинги, презентации, маркетинг кит, брендированные объявления и т.д

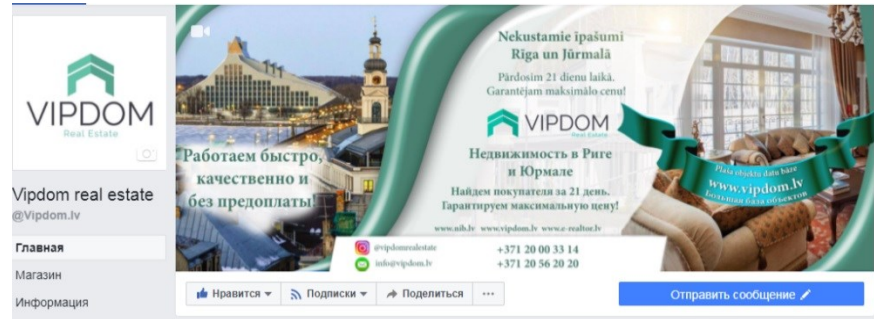
**МЫ ВЫДЕЛЯЕМСЯ
НА ФОНЕ ДРУГИХ.**

www.vipdom.lv / www.e-realtor.lv / www.nib.lv

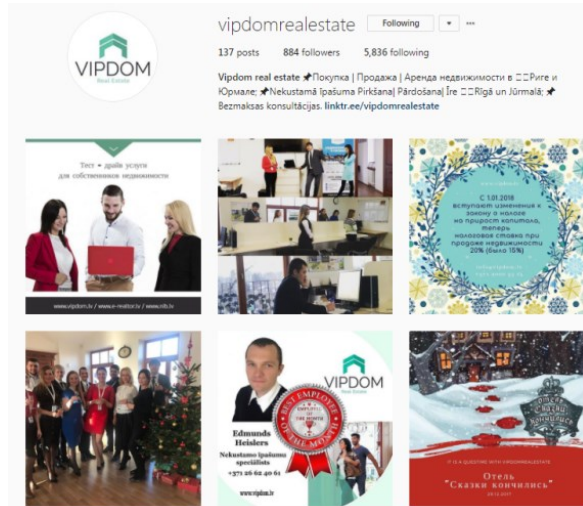
Мы в социальных сетях



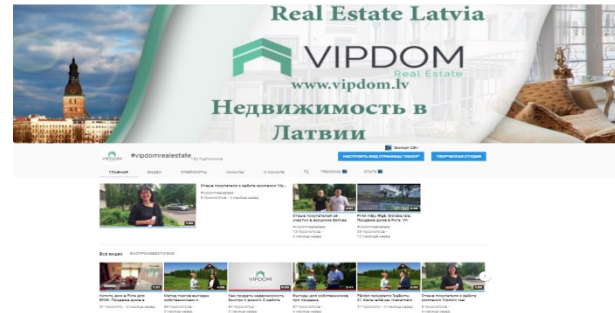
Сегодня Брэнд компании - **Важная составляющая**



www.facebook.com/Vipdom.lv/



www.instagram.com/vipdomrealestate



www.youtube.com/channel

Ресурсы



www.vipdom.lv Основной сайт компании. Каталог объектов



www.nib.lv - Информационный портал о недвижимости.



www.e-realtor.lv – Электронный риэлтор. Сервис для проведения самостоятельных сделок



www.sale.vipdom.lv - Сайт по привлечению собственников



www.nelli.pro - Обучение и инфо продукт


Состоим в ассоциации

Удобно сотрудникам Надежно для клиентов



Безопасные сделки:

Все сделки проведенные компанией Vipdom Real Estate застрахованы, так как мы являемся ассоциированными членами LANĪDA.



Обучение



Инструменты



Конструктор лендингов
на сайте



Автозадачник для
агентов



Книга продаж



CRM с
выгрузкой



Конструктор Маркетингового
плана продажи объекта



Калькулятор
зарплат



Большая библиотека

Тренинги Вебинары

75%

Платный материал, которым могут пользоваться агенты



Тарификация услуг



- Раньше все сотрудники придерживались тарифа 5%.
*Недостаток – мы теряли объекты, т.к. собственник не был готов платить.
- Стажеру и Агенту 1 уровня, так же было трудно продать услугу на 5%, я считаю они и не могут этого сделать полноценно грамотно.
- *Выгоды теперь – больше сделок, Специалисты и Эксперты могут передать объекты «Эконом» пакета своим Агентам и Стажерам.

VIPDOM
Real Estate

Pārdosim izdevīgi!
Продаём недвижимость выгодно!

www.vipdom.lv
www.nib.lv
www.e-realtor.lv

[@vipdomrealestate](https://www.instagram.com/vipdomrealestate)

Izdevīga klientam nekustamā īpašuma pārdošana Rīgā un Jūrmalā

Package	Commission
Ekonom	2%+450€
Standart	5%
Premium	6%

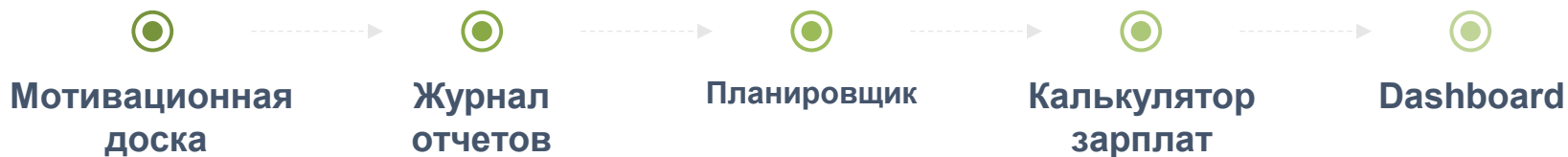
*Tarifa plāns ir atkarīgs no objekta īpašībām un pārdošanas nosacījumiem
*Тарифный план зависит от особенностей объекта и условий продажи

+371 20562020 / +371 20003314 / info@vipdom.lv



Система Качества & Контроля

Вся отчетность в **Калькуляторе зарплат**



STEP 1



STEP 2



STEP 3



STEP 4



STEP 5

Финансовая мотивация

Прогрессивный процент Принцип зарплат Бонусная система



Наличие личного плана продаж

- Только эффективная система мотивации настроит персонал компании ежедневно выкладываться по полной.
- Основа этому — четкие ежедневные, еженедельные и ежемесячные планы, которыми озадачен каждый продавец.
- Если нет цели, к которой следует двигаться, то нет и стимула.
- Поэтому все агенты должны понимать, каких результатов нужно достичь, чтобы заработная плата была на уровне ожидаемой

Месяц	Звонки	Лиды в CRM	Наклейки	Раскидки	Эксклюзив	Объекты	Презентации	Договора (План)	Договора (Факт)									
Итого недели	45	53	25	25	1200	0	4000	0	2	3	5	5	5	10				
День 8	10	2	3	5				0	1	1	0	0	0					
День 9	15	15	2	4				0	0	2	2	0	1					
День 10	20	22	1	1				1	1	0	0	0	1					
День 11	10	12	5					0	0	0	0	0	0	1	К	2500		2500
День 12	1	1	2					0	0	1	1	0	0					
День 13	-	2	5					0	0	0	0	1	1					
День 14	-	1	3					0	0	2	2	1	0					
Итого недели	45	55	25					2	4	5	5	3						
День 15	1	2	4					0	0	0	0	0	0					
День 16	2	5	3					0	0	0	2	1	1	1	А			
День 17	5	6	5					0	0	0	3	3						
День 18	7	10	6	0				1	0	2	0	2	2					
День 19	12	8	5	4				0	0	1	1	1	3					
День 20	10	10	5	5				1	1	0	0	0	0					
День 21	5	5	4	3				0	0	1	1	0	1	1	з			
Итого недели	45	46	25	25	400	450	0	1	1	5	2	10	10					
День 22	10	10	2	4				0	0	0	0	0	1					
День 23	12	7	3	5				0	0	0	2	0						
День 24	12	5	5	4				0	0	0	0	1	0	1	К	2000		2000
День 25	10	10	5	5				1	0	1	1	0	2					
День 26	8	9	6	3				1	1	0	0	1	1					
День 27	10	11	2	2				0	0	0	0	3	1					
День 28	2	0	4	2				0	0	2	2	0	0					
Итого недели	45	57	25	25	400	200	4000	1	1	6	3	5	5					
День 29	2	5	3					0	0	1	0	1	2	1	з			
День 30	5	6	2	0				0	0	0	0	0	1					
День 31	5	1	4	1				0	0	0	0	0	2					
Итого месяца	190	217	100	99	2500	2150	8000	8000	6	7	20	22	25	40	4	А,К	4650	4500

План продаж
(КРІ + ВАЛ)



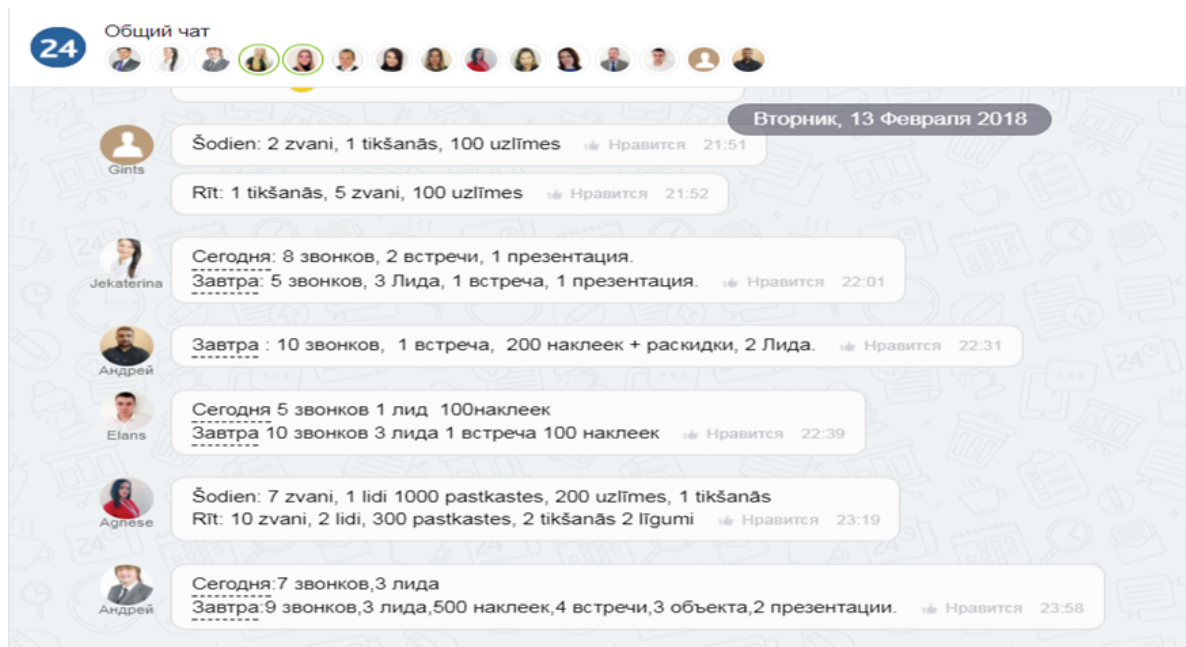
Принцип порогов

- * При перевыполнении 1% + 0,4%
- * При недовыполнении 1% - 0,4%

65 %							
0 Euro							
0,00 %							
0,00 %	Бонус по ВВП	Нет	Минусы прошед. Мес.	Euro	Поступления на счет аг.	Euro	
25 0,00	Ученик 2 Вика	25 0,00	Ученик 3	25 0,00	Ученик 4	0 0	
15 %	Тренерский процент	15 %	Тренерский процент	15 %	Тренерский процент	20 %	
0 Euro	Тренерские	0 Euro	Тренерские	0 Euro	Тренерские	0 Euro	
Euro	Налог если были поступления агенту на счет		Euro				
0 Euro	1% Нормы по действиям: +- 0.4% Минусы/Плюсы зарплаты (Мах: +- 20%)						
0 Euro	Минимальный процент - 20% Максимальный процент - 70%						
0,00 Euro	Сделка с объектом от администратора рассчитывается от 90%						
0,00 Euro	Ежемесячный бонус по ВВП: >150% выполненной нормы по ВВП = Davanu Serviss karte						
Euro	Соревнование 6 месяцев - средний чек ВАЛа>110% = ПУТЕШЕСТВИЕ						
Euro	Дополнительный блог на nib.lv - бонус 10 Евро						
0,00 Euro	Видео отзыв - бонус 20 E						
0,00 Euro	Отсутствие блога ежемесячно -10E (регулярно - 30E)						
0,00 Euro	Отсутствие отчетов еженедельно (по эксклюзивам) - 10Евро (регулярно - 50Евро)						
	Дисциплинарные нарушения - штрафы, согласно кодексу. Минусы прошлого месяца.						
	Если данные CRM не совпадают с отчетом, то в фактические показатели заносится в CRM						
	Три месяца невыполнение норм ВАЛа на 50% - градация тарифа на 5% (условия возврата - 5 сделок)						
	Неприсвоенное действие в СДЕЛКИ, в CRM - штраф 5E						

ЧАТ агентов с ежедневной активностью.

- Он отписался и включилась осознанность



Планерки

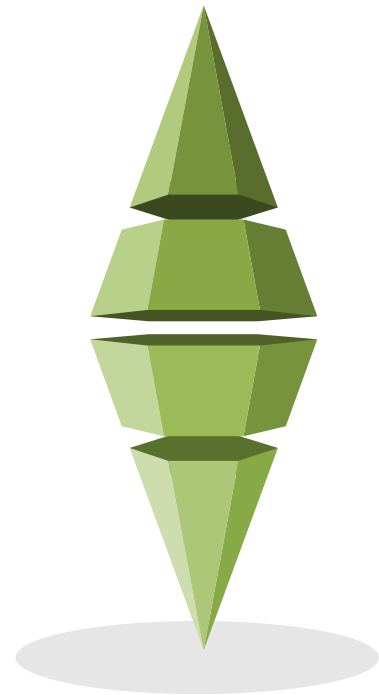
- На планерках обсуждаются показатели промежуточной эффективности План-Факт
- Активы (качество клиентского портфеля, и сделок)

День 31																		
Итого месяца	100	83	20	10	2000	1000	15000	150	2	2	30	21	3	2	20	8	0	2
Коэффициент			0,9		1		1		1,1		1							
Итого %			45		50		1		110		70							
Выполненная норма Дейст.			55,20	%														
Выполненная норма ВВП			112,07	%														
Процент			65	%														
Фиксированная ставка			0	Euro														
Минусы			17,92	%														
Плюсы			0,00	%														
Ученик 1	Гинт		25	0,00	Ученик 2	Вика	25	0,00	Ученик 3		25	0,00	Ученик 4					
Тренерский процент			15	%	Тренерский процент		15	%	Тренерский процент		15	%	Тренерский процент					
Тренерские			0	Euro	Тренерские		0	Euro	Тренерские		0	Euro	Тренерские					
Налоги (минус)				Euro	Налоги, если были поступления агенту на счет		184,26	Euro	Объекты администратора		296							
Аренда			0	Euro														
Зарплата			5099,25	Euro														
Конечные минусы			913,79	Euro														
Конечные плюсы			0,00	Euro														
Дополнительные бонусы				Euro														
Дополнительные минусы				Euro														
Итоговая Зарплата			2453,86	Euro														
Аванс				Euro														
Конечная Зарплата			2453,86	Euro														

1% Нормы по действиям: +- 0.4% Минусы/Плюсы зарплаты (Мах: Минимальный процент - 20% | Максимальный процент - 70%)
 Сделка с объектом от администратора рассчитывается от 90
Ежемесячный бонус по ВВП: >150% выполненной нормы по ВВП = Davar
Соревнование 6 месяцев - средний чек ВАЛа>110% = ПУТЕШЕСТ
Дополнительный блог на pib.lv - бонус 10 Евро
Видео отзыв - бонус 20 Е
Отсутствие блога ежемесячно -10Е (регулярно - 30Е)
Отсутствие отчетов еженедельно (по эксклюзивам) - 10Евро (регулярно)
Дисциплинарные нарушения - штрафы, согласно кодексу. Минусы прош
 Если данные CRM не совпадают с отчетом, то в фактические показатели за

Реперные точки контроля.

- Делаются 2 реперные точки контроля: в 14:00 и в 18:00.
- «Что сделал?»
- «Что будешь делать?»

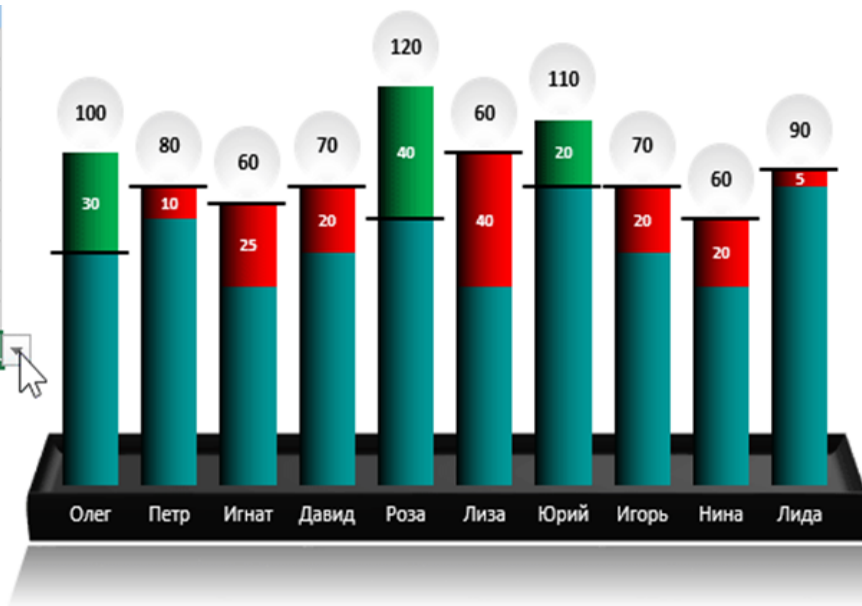


Dashboard

- % выполнения плана на конкретный
- день/ неделю.
- Показывает калькулятор.

Торговый	Факт	План
Олег	100	70
Петр	80	90
Игнат	60	85
Давид	70	90
Роза	120	80
Лиза	60	100
Юрий	110	90
Игорь	70	90
Нина	60	80
Лида	90	95

Месяц:



CRM.

- *обязательно в карточке - размер комиссий.
- Агент должен видеть, сколько он получает в процессе работы с конкретной сделкой/клиентом
- * Контролировать занесение всех действий. Кто не выполняет, - отключать от лидов.
- * В систему мотивации агентов можно включить дополнительный KPI - порядок в CRM.

The screenshot shows a CRM card for a transaction. At the top left, there is a handshake icon and the address: "Pardod, 2, d, Riga, Purvciems, Raunas 46-2". At the top right, it says "Продажа услуги" with a progress bar. The card is divided into three main sections. The left section contains a table with transaction details. The middle section shows the company name "Marija Vanaga" and contact information. The right section shows the start and end dates and the responsible agent.

Тип	Продажа
Сумма комиссии	2,400.00
Валюта	Евро
Вероятность	

Компания не выбрана

Marija Vanaga
LV-1021
Телефон: +371 29 550 524
Email: nelli@vipdom.lv

Дата начала

Дата завершения

Ответственный
Nelli
Direc

Конструктор маркетингового плана

- УТП на каждую позицию
- Выгода для собственника
- Помощь агенту
- Наглядный пример, как это работает

VIPDOM		Объект	Адрес	Комнат			
		Площадь	Дата экс. д.	Цена			
№	Этапы работы по объекту	Т.(мин)	Расходы(€)	Исполнитель	Сделать	Сделано	Примеры
День 1							
1	Проверка правоустанавливающих документов						Ссылка на пример 1
2	Экспресс оценка методом сравнения				<input type="checkbox"/>		Ссылка на пример 2
3	Заполнение чек листа мотивации собственника				<input type="checkbox"/>		Ссылка на пример 3
4	Заполнение акта просмотра объекта				<input type="checkbox"/>		Ссылка на пример 4
5	Профессиональная консультация об улучшении состояния				<input type="checkbox"/>		Ссылка на пример 5
6	Составление пошагового плана продажи	30	10	Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 6
7	Прописываем целевую аудиторию покупателя	15		Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 7
8	Составляем аватар покупателя	15		Риелтор	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 8
9	Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)	120	30	Риелтор/Спец.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 9
10	Снимаем Видеоролик (при необходимости)	60	50	Риелтор/Спец.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ссылка на пример 10

Vipdom:
 Определяем юридический порок документов, налог на прирост капитала, отметки и запреты. Определяем схему сделки. Это сокращает цикл сделки. Увеличивает прирост покупателей.

Конструктор маркетингового плана

- Удобно агенту (наглядно для собственника)
При накопленных штрафах в калькуляторе – отключаем доступ

9. Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)



Ресурсы, инструменты



ТОП-100 методов привлечения покупателей



Практическое руководство для агентов с примерами, пошаговым планом, шаблонами, инструкциями, задачами подрядчикам и стандартизацией получения результата.



Ресурсы, инструменты, возможности



Автозадачник для риэлтора

***Простой способ перестать тушить, задавать много вопросов и искать повод ничего не делать.**



Подробная схема по работе с каждым этапом Бизнес процессов, буквально, что делать, куда заносить, что и где взять и как работать с этапами в CRM.

Конструктор лэндингов на сайте



- Агенту не надо заказывать у подрядчика
- Посадочная страница за 5 минут
- Свой персональный лэндинг (контроль в CRM)



Система нематериальной мотивации

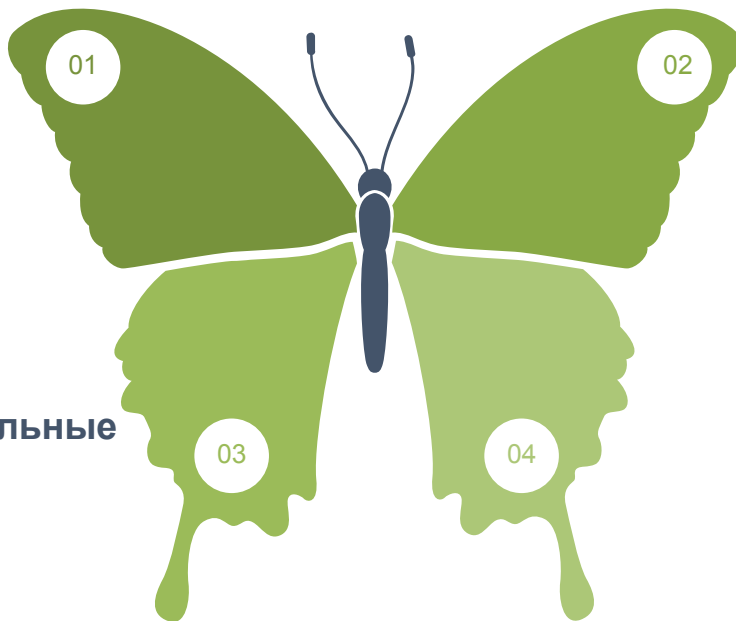
Способна увеличить прибыль АН на 15-20%



Конкурсы
Соревнования



Профессиональные
мероприятия



Нагоады



Обучение



Благодарю за внимание!



Контактируйте со мной, удобным Вам способом:

Т. +371 29550524 (WhatsApp, Viber)

@: nelli@vipdom.lv

skype: vipdom.lv

FB: <https://www.facebook.com/nelli.ose>

Instagram: <https://www.instagram.com/nelli.ose/>

Мульти. ссылка: <http://taplink.cc/nelli.ose>

