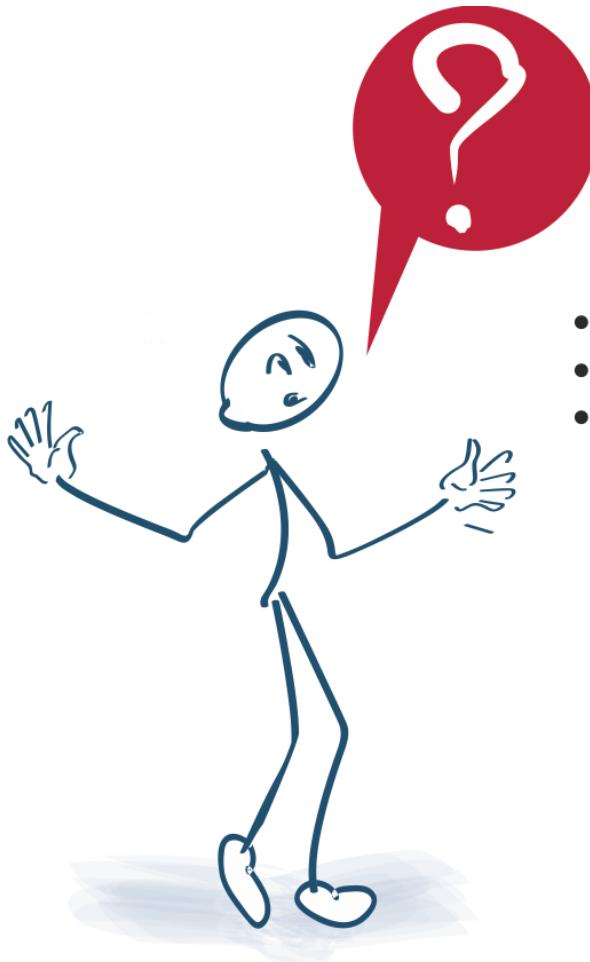




## Бизнес-модель «Брокер и его команда»

**Спикер: ОЛЕСЯ Рудакова**  
Директор АН "ОРАНЖ", г. Щелково





- Как успешно привлечь помощника?
- Как развивать свою команду?
- Как управлять сделками и наблюдать, как процветает ваш бизнес?

## ЭТАП I



Брокер

## ЭТАП II



Брокер Помощник

## ЭТАП III



Брокер Помощник Помощник

## ЭТАП IV



Брокер Помощник Помощник Агент  
покупателя

# Мифы и Реальность при использовании модели «Брокер и его команда»

## Миф

Я хорошо справляюсь сам



## Реальность

- Вы достигнете потолка
- Есть только 24 часа в 1 дне
- Никто не хорош во всём



Брокер-одиночка	Брокер с командой
• Использует все своё время	• Высвобождается время
• Ограниченная прибыль	• Безграничная прибыль
• Ваше внимание на каждый аспект бизнеса	• Ваше внимание на продажи и рост
• Ухудшение клиентского сервиса	• Улучшение клиентского сервиса
• Нет времени на построение бизнеса	• Время на построение бизнеса
• Стress и риск выгорания	• Стабильность и долговечность

## Миф

Моим клиентам это не  
понравится



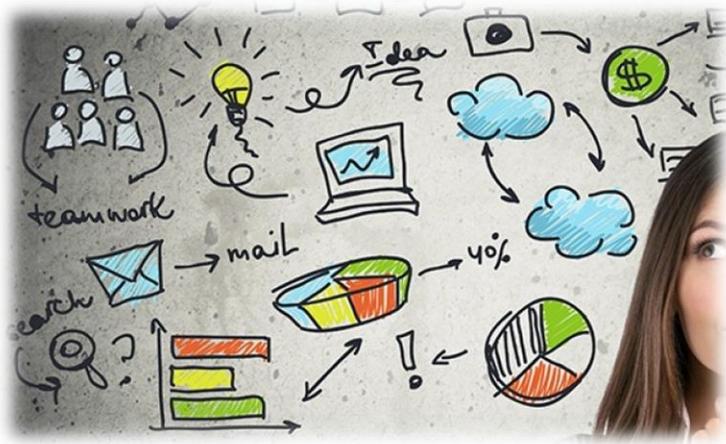
## Реальность

Ваши клиенты будут рады  
работать с командой  
специалистов



## Миф

я не могу нанять кого-то,  
пока у меня нет хорошей  
организации процесса



## Реальность

Систематизация и организация –  
не ваши сильные стороны



## Миф

У меня нет времени обучать  
кого-то



## Реальность

- Система Владимира Димитриадиса имеет видеокурсы, модели построения бизнеса и коучинг
- Нанимайте тех, кто уже тренирован



## Миф

Мои клиенты будут работать  
только со мной

## Реальность

Ваши клиенты лояльны не вам, а  
стандартам, которые вы  
представляете



## Миф

Это потребует от меня много  
времени и усилий и я потеряю  
свою свободу



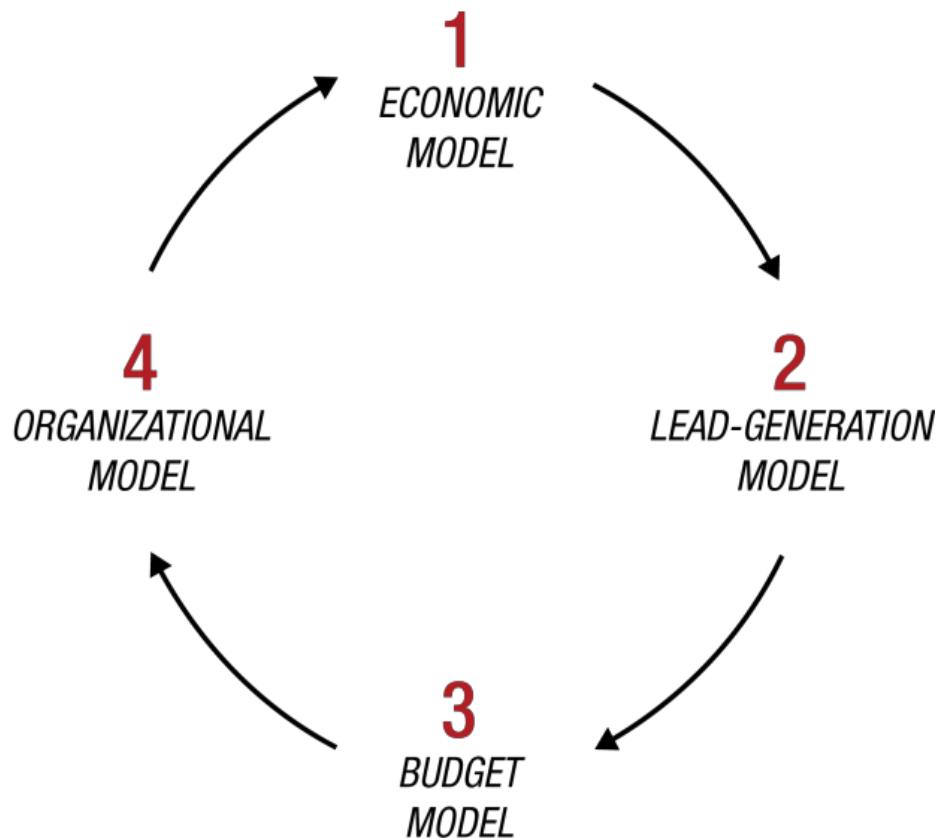
[www.jennawilley.com](http://www.jennawilley.com)

## Реальность

Вы, на самом деле, приобретёте  
свободу и гибкость



## четыре модели



- 1 Экономическая модель
- 2 Модель Генерации лидеров
- 3 Бюджетная модель
- 4 Организационная модель

## 1. Экономическая модель

- Знайте цифры, которые вы должны достичь
- фокус на встречи
- фокус на конверсию



## 2. Модель генерации лидов

- Поиск клиентов и знание рынка
- Создание базы данных клиентов и регулярное поддержание контактов с ней
- Фокус на подписание эксклюзивных договоров



### 3. Бюджетная модель

- Доход превышает расход
- Ограничительные меры на непредвиденные расходы
- Придерживаться бюджета



## 4. Организационная модель

- Когда вы не справляетесь со всеми делами –  
**ДЕЛЕГИРУЙТЕ!**
- Ваш первый сотрудник – это администратор
- Ваш второй член команды – Юрист



## КПД

Брокер-  
одиночка

**40%**  
SALES

**60%**  
ADMIN

Брокер с командой

**100%**  
SALES

**100%**  
ADMIN

«У вас недостаточно рук и ног, чтобы делать все самому, всё время.

Фактически, в какой-то момент каждый должен стремиться к тому, чтобы иметь помощника, просто чтобы избежать сгорания.

И рычагом будет привлечение в ваш бизнес кого-то, - это самый быстрый и надежный способ продолжить путь к тому, чтобы стать брокером-миллионером»



# Создайте команду или присоединитесь к команде:

- Командная работа делит задачи и приумножает успех.
- Быть партнером по команде дает вам возможность специализироваться.
- Вместо того, чтобы делать все, вы можете сосредоточиться на своей роли и заработать больше денег. Вы достигнете мастерства раньше, потому что вы тратите больше времени на самые важные виды деятельности с течением времени.
- Члены Команды с успешным образом мышления создают энергию и помогают вам и друг другу расти.

Благодарю за внимание!

Олеся Рудакова



8-926-594-99-56



89265949956@mail.ru



[www.an-orange.ru](http://www.an-orange.ru)

