

«Система двойного менеджмента в управлении агентством недвижимости»

Докладчик: Карабеля Д.В.,
заместитель директора
АН «4 Комнаты», г. Воронеж

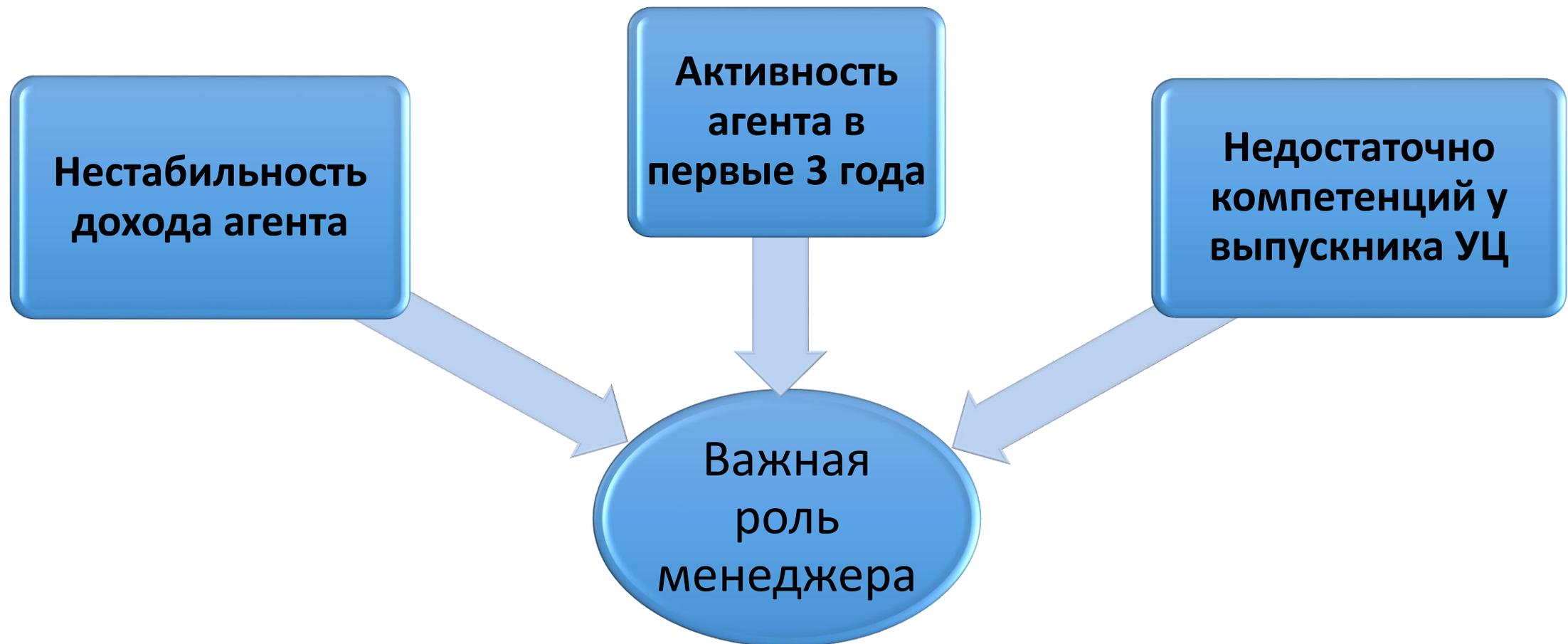
1. Построение эффективного бизнес-процесса.
2. Особенности системы двойного менеджмента.
Инструкция по применению.
3. Оценка эффективности системы. Возможности развития.

Агентство недвижимости «4 Комнаты»:

13 лет работы на рынке недвижимости.

70 сотрудников: риэлторы, брокеры, юристы.

Факторы, определившие развитие системы двойного менеджмента







Через полгода:
работают 8
риэлторов + набор
стажеров

Через год:
работают
12-15
риэлторов

Старт – группа из
10-12 стажеров



3 год: Средний уровень 2 – 2,2 сделки /1 риэлтор / 1 месяц.
Средние комиссионные выше, чем у других групп, на 25%.
Крепкая команда!

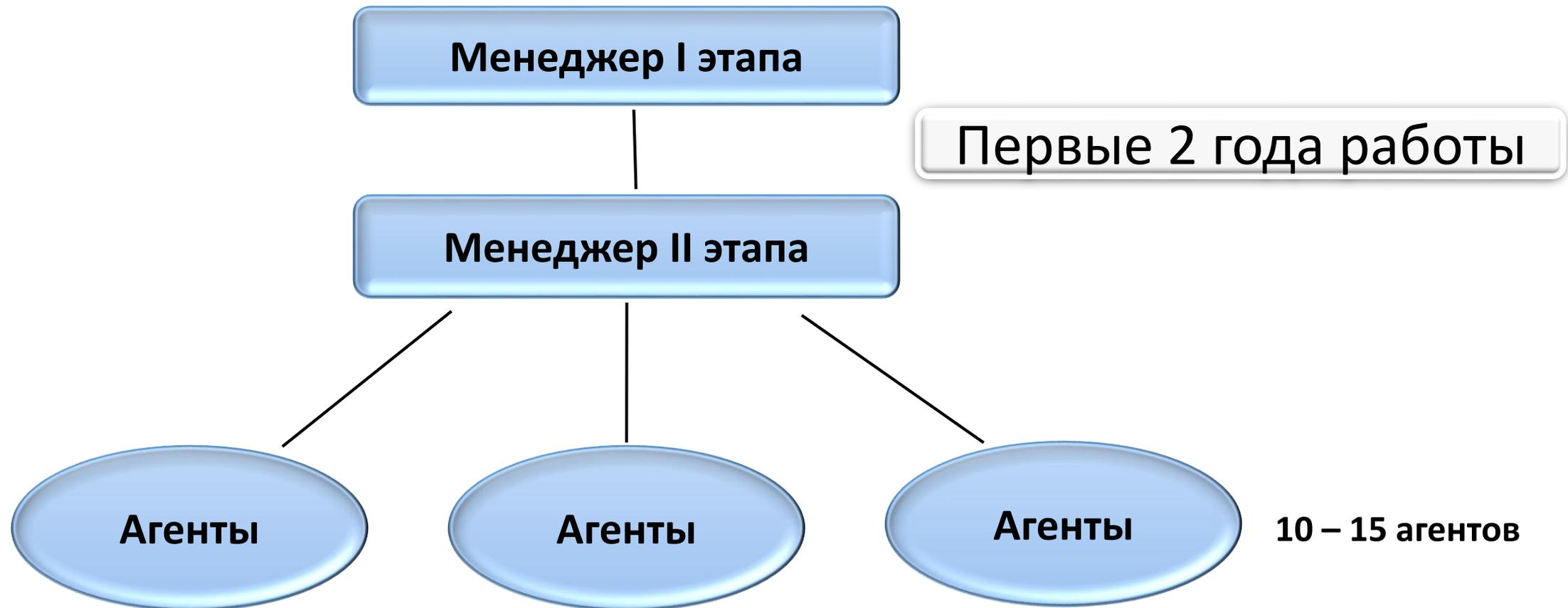


2 год: Средний уровень 1,5-1,6 сделки /1 риэлтор / 1 месяц.
Средние комиссионные выше, чем у других групп, на 25%.

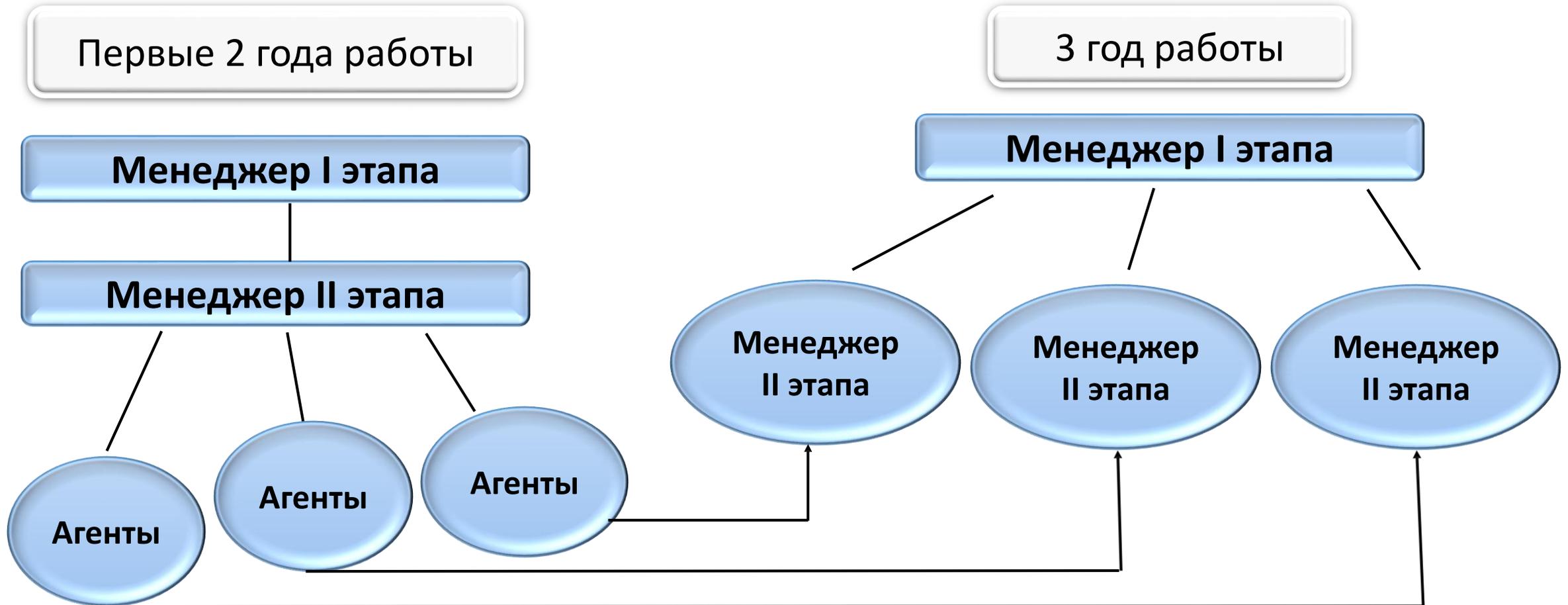


1 год: выход агента на 70 % уровня своей компетенции.
Средний уровень 1,2 сделки /1 риэлтор / 1 месяц.
Средние комиссионные выше, чем у других групп, на 20%.

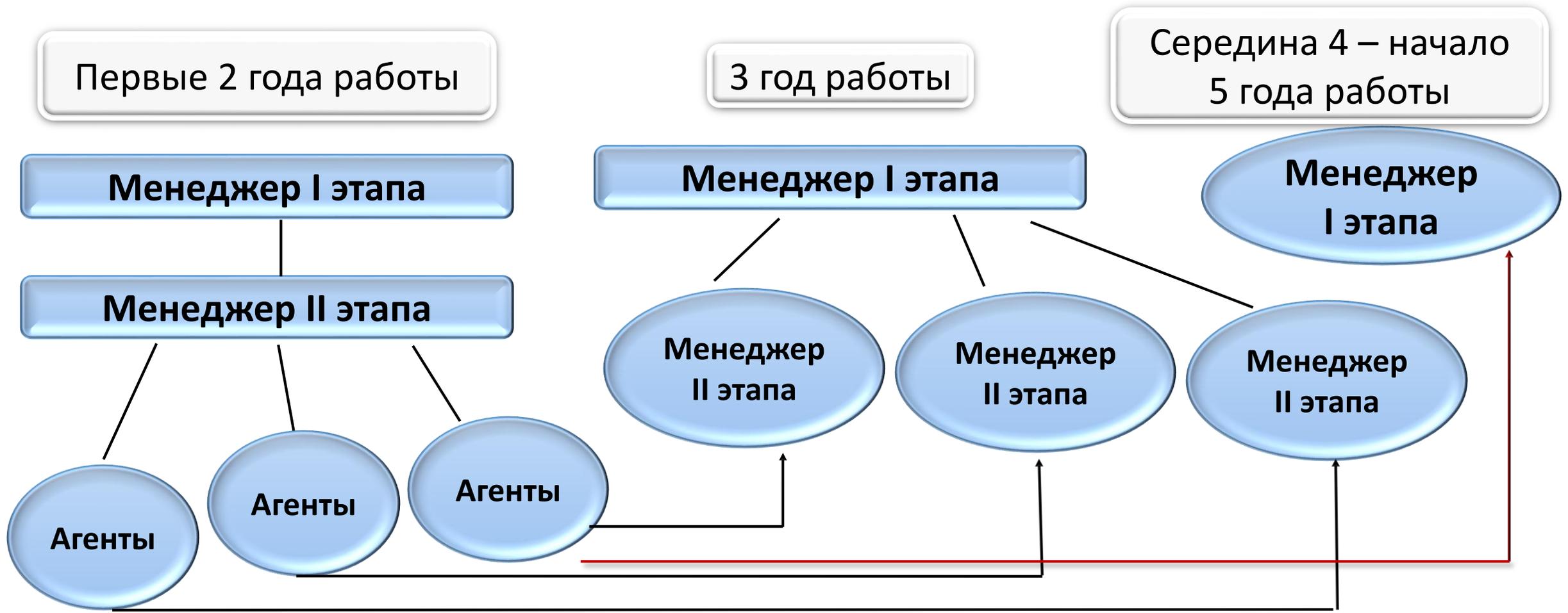
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



Преимственность. Новая «тройка» менеджеров



Преимственность. Новая «тройка» менеджеров



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!



г. Воронеж, Московский пр-т, 10
тел. +7 920 228-88-85
e-mail: dkarabelya@bk.ru
www.an4k.ru

