

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**5-9  
ОКТЯБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**

# ПУТЬ К СЕРДЦУ ЗАСТРОЙЩИКА

## ИЛИ

# 7 ШАГОВ НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**



**5-9  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



# РОСТ РЫНКА

- Рынок перегрет
- Спрос превышает предложение
- Объекты раскупались как «горячие пирожки»
- Минимальные затраты на рекламу
- Минимальные усилия на реализацию объектов
- Крайне низкая заинтересованность в работе с риэлторами со стороны застройщика
- Низкий % вознаграждения риэлторам



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**5-9  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



# СТАГНАЦИЯ

- Застой
- Низкий спрос
- Проблемы с финансированием проектов
- Высокие затраты на рекламу
- Неоправданно высокие % риэлторам
- Риэлторы не готовы предлагать объекты в строящихся домах ввиду высоких рисков.





ОДИН РЫНОК. ОДИН КЛИЕНТ. ВМЕСТЕ ВЫГОДНЕЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ



СПБКОНГРЕСС.РФ



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

# ПРИНЦИПЫ СОТРУДНИЧЕСТВА



**ОТКРЫТОСТЬ. ЧЕСТНОСТЬ. ВЗАИМНОЕ УВАЖЕНИЕ. WIN-WIN**

**5-9  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**



## 7 ШАГОВ НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ

- Доверять друг другу;
- Знать рынок и продукт;
- Знать инструменты приобретения;
- Уметь выявлять потребность клиента;
- Совместно работать каждый день, увеличивая доходность;
- Знать правила сотрудничества;
- Быть уверенным в справедливом вознаграждении за свой труд.





ВСЕГО 7 ШАГОВ НАВСТРЕЧУ ДРУГ ДРУГУ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ

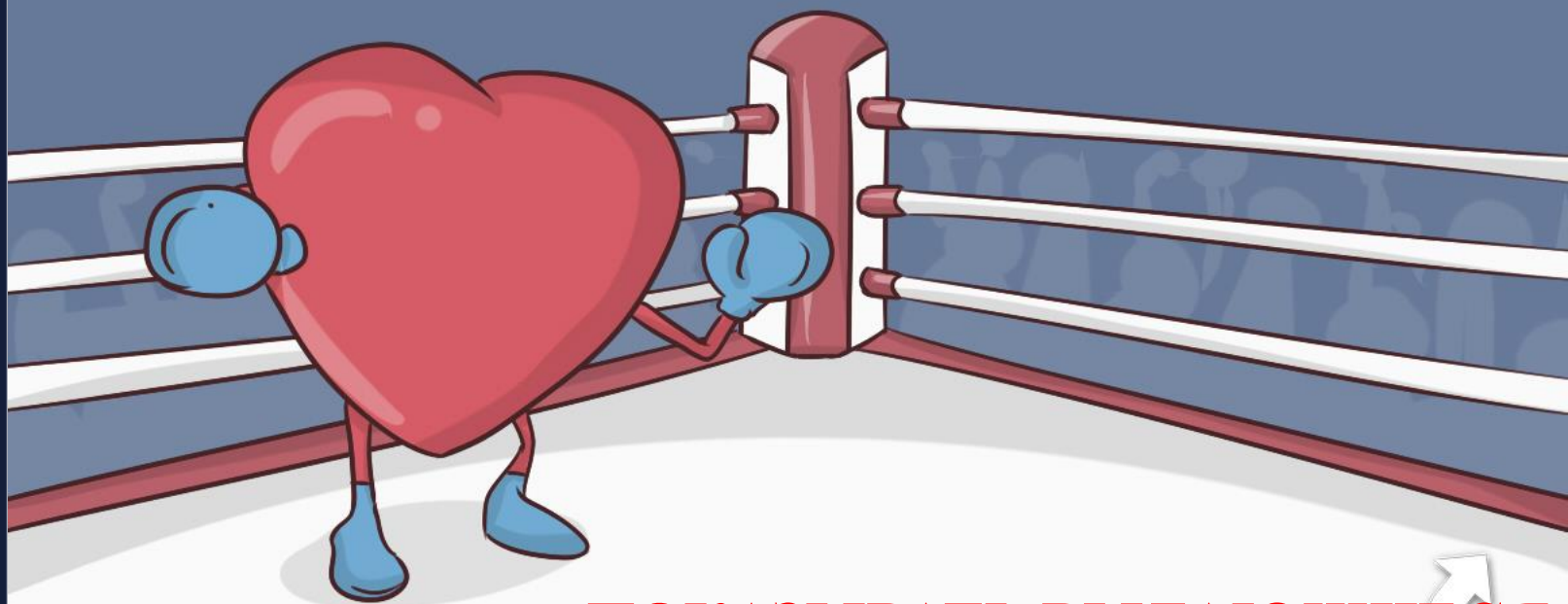
СПБКОНГРЕСС.РФ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# КАК НАЙТИ ПУТЬ К СЕРДЦУ ЗАСТРОЙЩИКА?

**ЗНАТЬ И ЛЮБИТЬ ОБЪЕКТЫ,  
КОТОРЫЕ ОН СОЗДАЁТ!**



**ПОКАЗЫВАТЬ ВЫДАЮЩИЕСЯ  
РЕЗУЛЬТАТЫ ПО СОВМЕСТНЫМ СДЕЛКАМ**

**5-9  
ОКТАБРЯ**

СПБКОНГРЕСС.РФ



# КАК ВЛЮБИТЬ В СЕБЯ РИЭЛТОРА?



пригласить в свою школу и честно  
рассказать о себе и своих объектах.





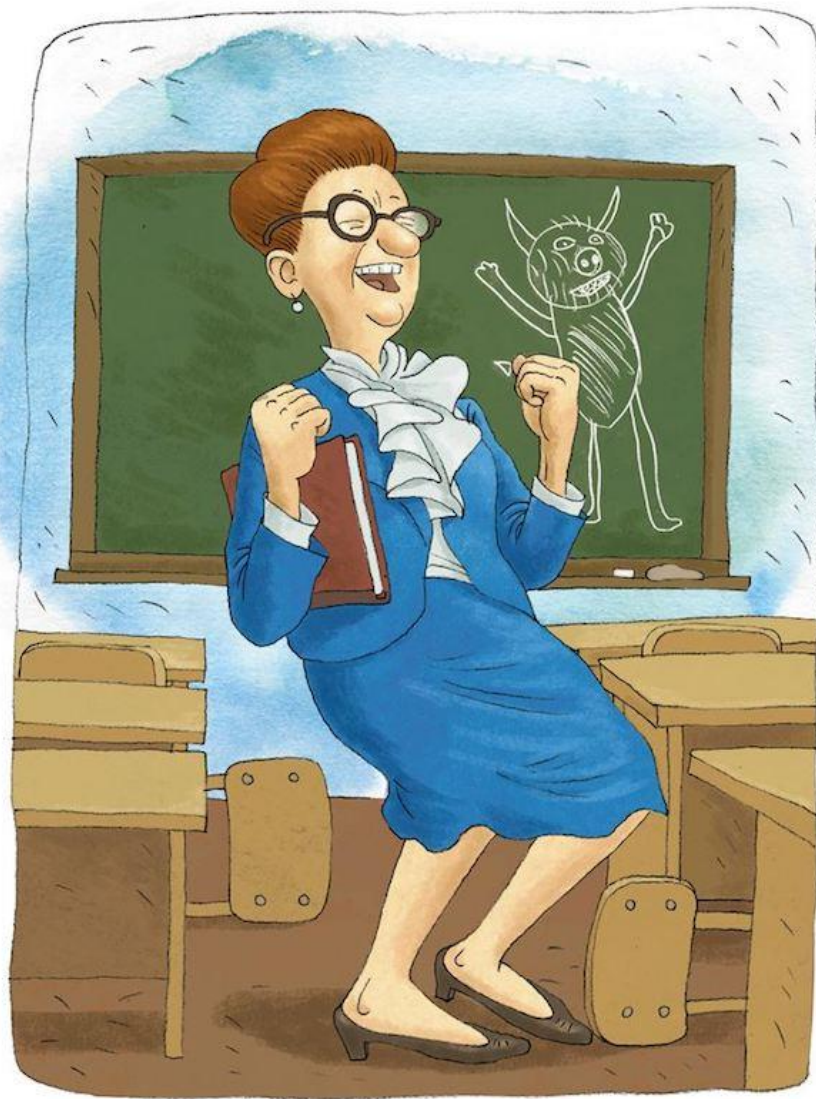
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

# ШКОЛА ЛЕГИОНА-

Лучший инструмент  
повышения лояльности,  
как Партнёров,  
так и Клиентов





# ШКОЛА ЛЕГИОНА-ЭТО

- 3 модуля, наполненные важной, ценной информацией;
- регулярные встречи;
- вопросы и честная обратная связь.

5-9  
ОКТАБРЯ



# 1 МОДУЛЬ

ВСЁ о застройщике:

- миссия, ценности,
- история возникновения и развития,
- возведённые и строящиеся объекты,
- особенности ЖК,
- способы приобретения,
- правила взаимодействия
- система оплаты вознаграждения



## 2 МОДУЛЬ

- Особенности проектирования,
- технические особенности,
- монолитно-каркасное домостроение и индустриальная панель,
- межкомнатные перегородки,
- окна, двери, лифты,
- инженерные системы (отопления, водоснабжения, вентиляции и т.д.)



# 3 МОДУЛЬ

- Преимущества объектов СК «Легион»,
- где искать клиентов и кто наша целевая аудитория
- как выявлять потребности и предлагать лучшие решения для клиентов

**И, КОНЕЧНО ЖЕ...**

Экскурсии по нашим ЖК!





**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**



**5-9  
ОКТЯБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**





# МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС



**5-9**  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ



# СЕРТИФИКАТ ПАРТНЁРА...



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТАБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ





**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**



**5-9  
ОКТАБРЯ**

**СПБКОНГРЕСС.РФ**





# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Головкова Елена Викторовна,  
руководитель направления  
по работе с партнёрами,

СК «Легион»

• 8-922-740-71-22

5-9  
ОКТЯБРЯ

