3 подхода к продаже новостроек

Санкт-Петербург, 30.09.2016

Вариант №1. «Я сильная, я все смогу»

Непосредственная работа на «неродном» локальном рынке



Расходы, связанные с

- пребыванием /работой представительства;
- информационным,
- организационным,
- правовым обеспечением;



Отсутствие необходимых компетенций

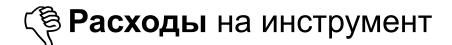


Вся прибыль себе



Вариант №2. «Волшебная палочка»

Дистанционная работа с использованием специального инструмента



Невозможность оптимального решения проблем своих клиентов ▶



Делиться ни с кем **не нужно**

Нет расходов на пребывание /представительство



Вариант №3. «Без друга в жизни туго»

Передача клиента надежному партнеру



Получить не всю прибыль по сделке



Гарантированное качество >



Оптимальное решение

проблем своих клиентов



Гарантированный доход

Отсутствие каких-либо





Приглашаем к сотрудничеству!



Баранов Антон Генеральный директор Моб.тел. +7 911 213-06-81

E-mail: baranov@aventin.ru

