



Два пути увеличения дохода
брокера коммерческой
недвижимости.

Откуда берутся сделки?

Обращение клиента

Подбор объекта

Просмотр объекта

Проведение
переговоров

Согласование
договора

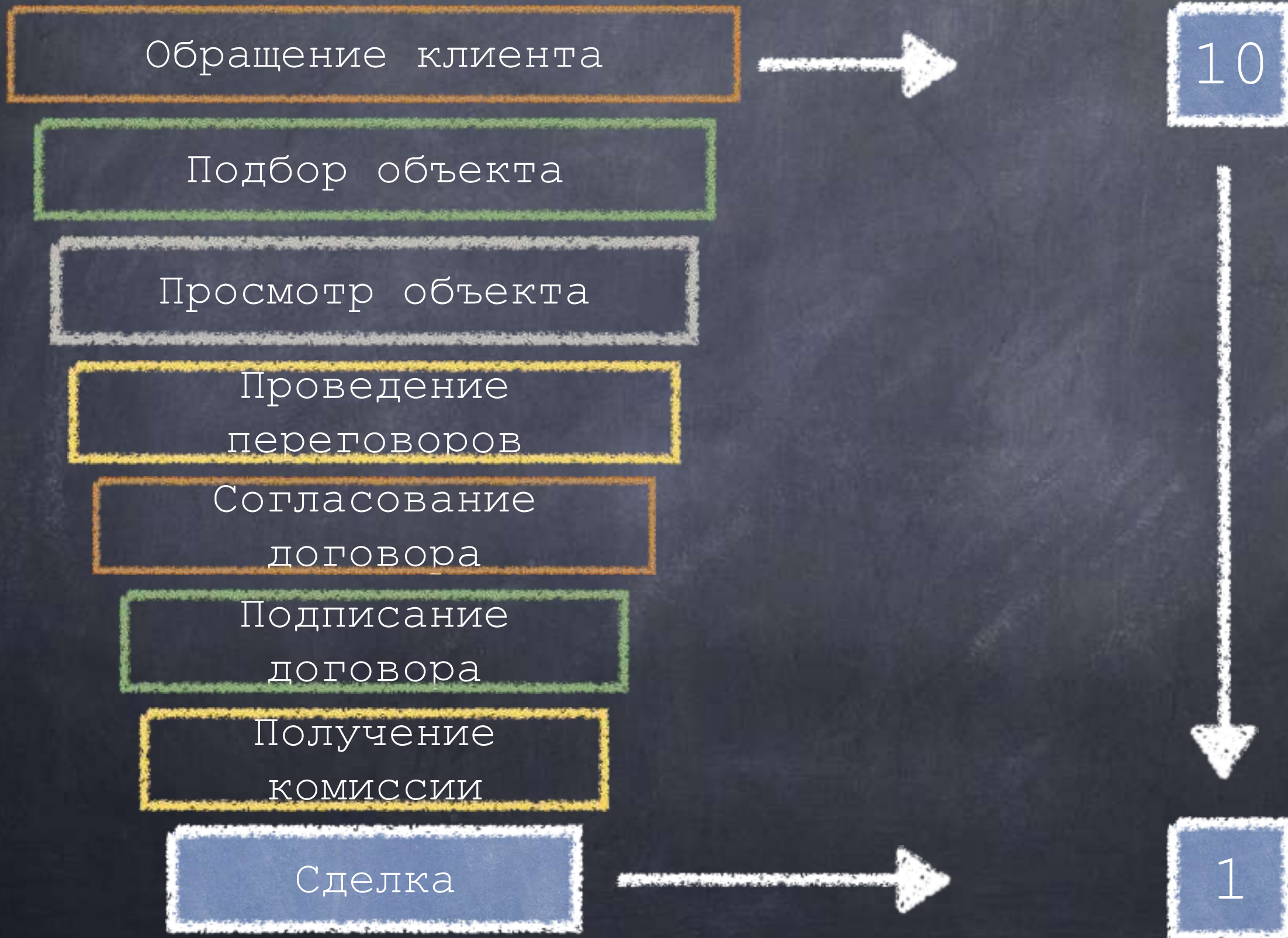
Подписание
договора

Получение
комиссии

Сделка



Страшное слово – конверсия.



От чего зависит конверсия?



От чего зависит конверсия?



Два пути увеличения количества сделок.



Количественный путь :

- Увеличение количества обращений
- Увеличение базы объектов
- Увеличение количества брокеров



Следствия количественного пути:

- Увеличение рекламного бюджета
- Увеличение количества брокеров
- Увеличение офисного пространства
- Увеличение количества руководителей среднего звена
- Высокая текучесть кадров
- Низкие затраты на обучение брокеров
- Относительно легкая ротация кадров
- Увеличение административных затрат
- Относительно быстрый результат работы
- Низкий средний чек по каждой сделке



Качественный путь:

- Увеличение качества обработки обращений клиентов
- Качественное ведение базы объектов
- Повышение квалификации брокеров

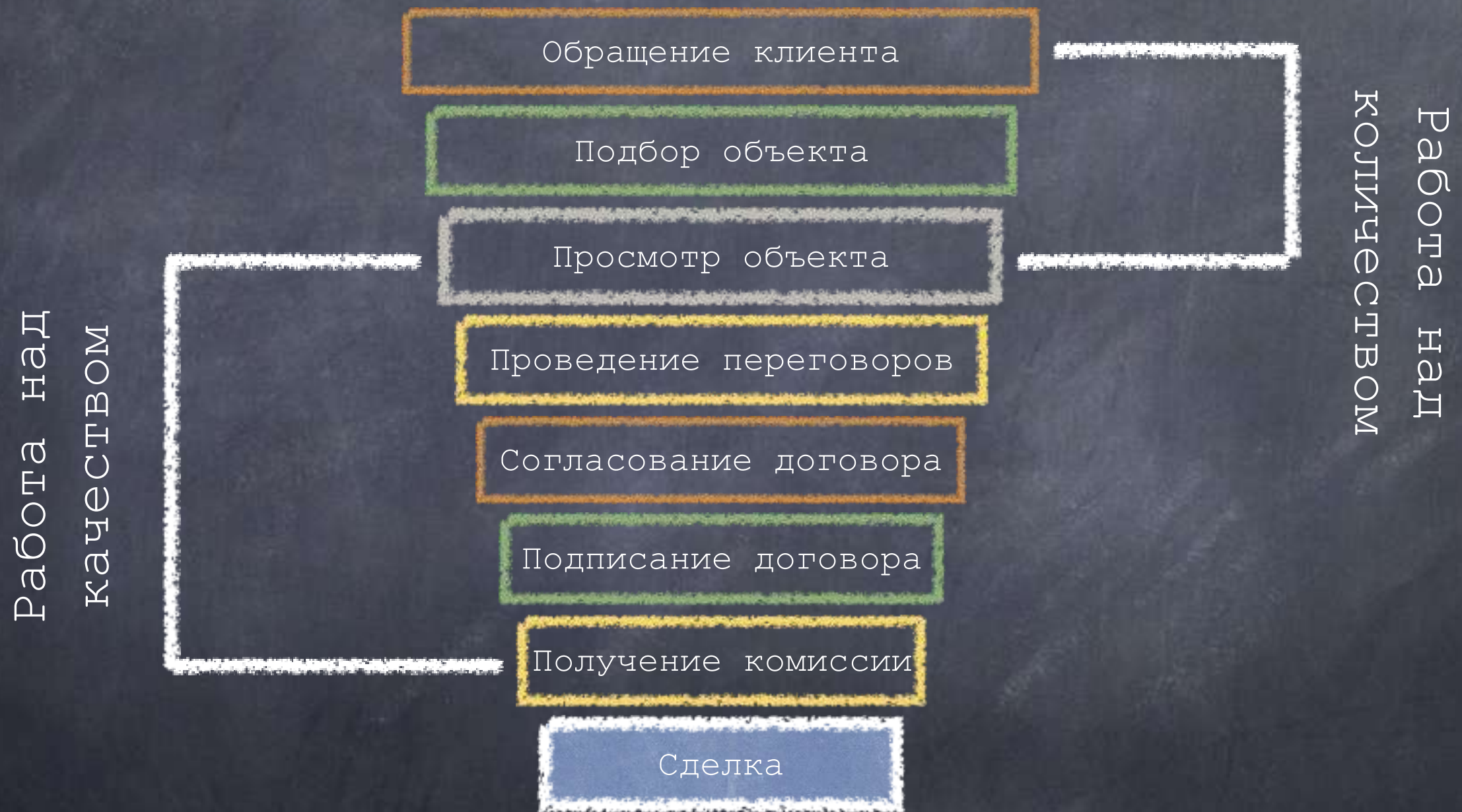


Следствия Качественного пути:

- Плавный рост рекламного бюджета
- Плавное увеличение офисного пространства
- Увеличение качества работы
- Медленное воспитание руководителей
- Сохранение количества руководителей
- Средняя текучесть кадров
- Постоянные затраты на обучение сотрудников
- Относительно сложная замена кадров
- Относительно медленный результат работы
- Высокий средний чек по каждой сделке



Качество VS количество:



Влияние конверсии на сделки:

Количество:	Качество:
10 обращений	10 обращений
7 подборов	9 подборов
4 просмотра	7 просмотров
2 переговоров	5 переговоров
1 сделка	3 сделки

Как увеличить конверсию:

- Увеличение качества телефонных продаж
- Точное определение потребности клиента
- Подбор объектов исходя из потребностей клиента
- Работа с возражениями
- Сбор точной информации о клиентах и объектах
- "Не все клиенты – наши клиенты"
- Базовые знания юриспруденции и финансов
- Регулярное обучение персонала практическим знаниям



Третий путь увеличения дохода:

- Работа над количеством
- Достижение точки безубыточности
- Достижение стабильной плановой прибыли
- Работа над качеством
- Увеличение дохода без увеличения затрат



Вопросы?



Спасибо за
внимание!

Марат Манасян
+7 (495) 926-2684
+7 (495) 220-6999
marat@rowstudies.ru
www/rowstudies.ru