

## Пять успешных кейсов, которые увеличили зарплату риэлторов

Спикер: Васильев Василий Юрьевич, Руководитель отдела продаж  
федеральной риэлторской компании “Этажи”



# Рост Входящего Потока в локальные кризисы

**Маркетинг-Планы перед пиками рыночной активности (майские праздники, осень, НГ)**



# Покупатель. Проект “12/24” - на старте проекта

ИЗ 100 ЗАЯВОК ТОЛЬКО  
20 КЛИЕНТАМ ПРЕДЛАГАЮТСЯ  
ВАРИАНТЫ

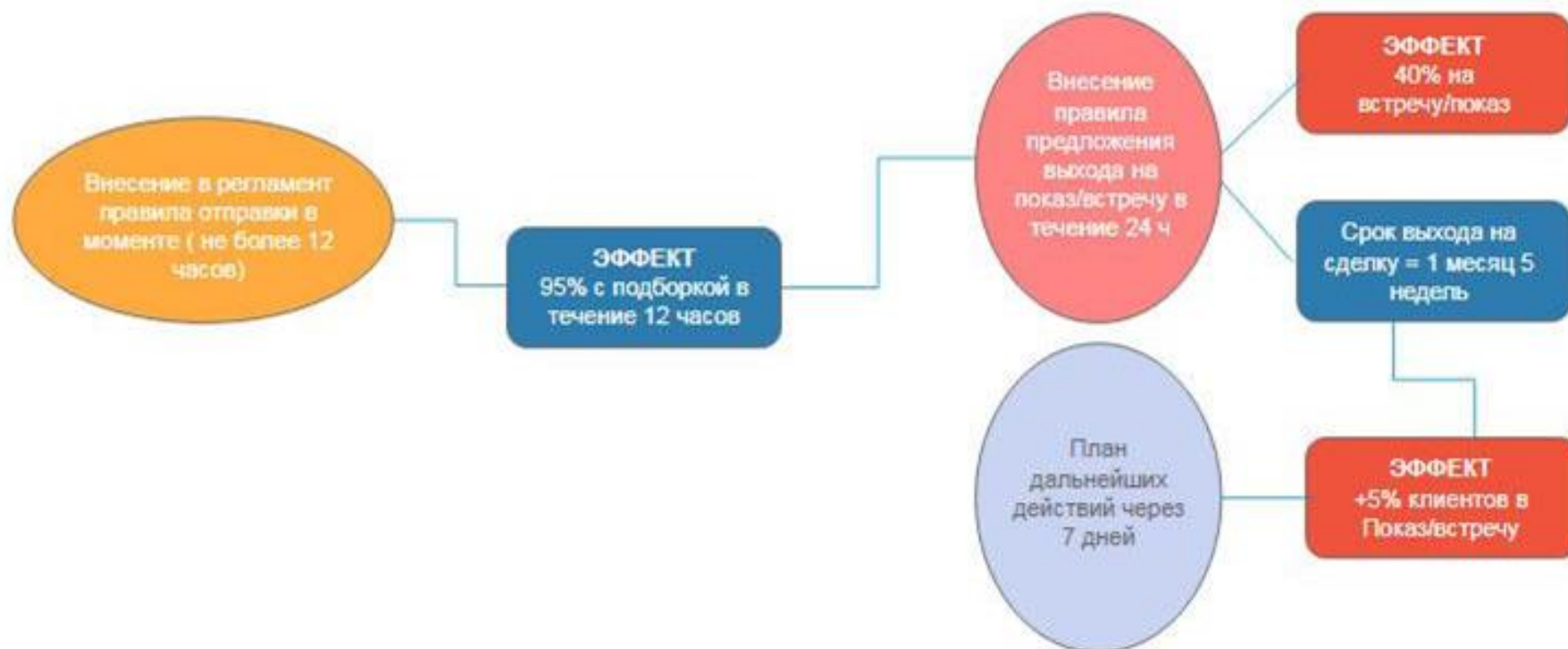
10% ПЕРЕХОДИТ ВО  
ВСТРЕЧУ, ЛИБО -ПОКАЗ

ВСТРЕЧА  
НАЗНАЧАЕТСЯ ОТ 2Х  
СУТОК ДО 1Й НЕДЕЛИ

СДЕЛКИ  
ПРОИСХОДЯТ ЧЕРЕЗ  
2,5 МЕСЯЦА



## Покупатель. Проект “12/24” - результаты





## Работа со встречкой

**Цепочки: работая с продавцом - работать с его  
потребностью опережая его**

**Прозвоны - верхняя воронка - ЦА встречи**



## Расклейка по всему городу

- Построение БП
- Макеты расклейки
- GPS трекеры как инструмент отслеживания
- Исследования по районам, обновление информации по кол-ву досок
- Исследование эффективности расклейки (какие макеты и какие посылы работают лучше)



# Комната развития навыков

Продавец

Покупатель

ВН, ЗН, Новостройки, Ядро продаж

Сегментация по риэлторам: новички, опытные, по светофору (ниже ТОП-200)

Управление процессом с позиции Менеджера

Отчетность: BI, Google

ROE

Орг. и технические моменты (оборудование, автоматизация)



# Комната развития навыков





САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

3-6 ОКТЯБРЯ 2017  
ОТЕЛЬ «ПАРК ИНН ПРИБАЛТИЙСКАЯ»

