



# Основные стратегии выстраивания цикла контакта при работе с клиентом

# Каналы привлечения



Работа  
на территории

Отложенный  
спрос

Реклама (расклейка,  
визитки, соц. сети,  
лидогенерация и т.д).

Клиентская база  
(теплый круг)

Ваш вариант

Ваш вариант

# Отложенный спрос



Категории

**A**

**B**

**C**

## Клиентская база



Цикл контакта работы с клиентом  
из вашего теплого круга

**10** человек могут дать **6** рекомендаций в год = **60** встреч

Каждая вторая встреча = договор

Из **30** договоров мы оформляем **25** сделок

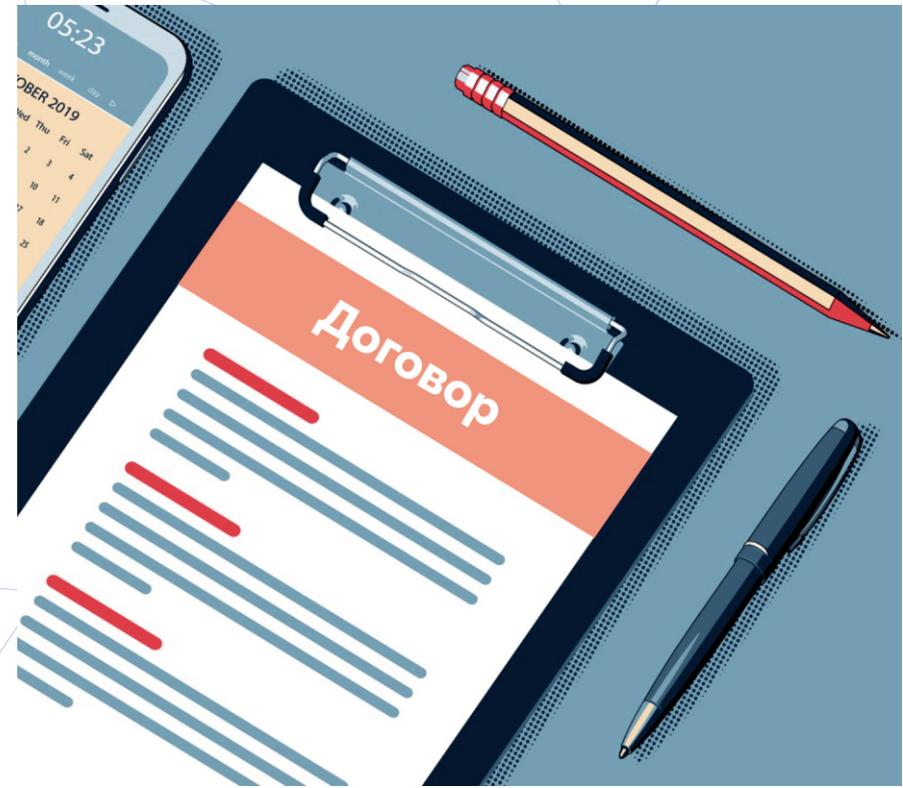
**25** сделок \* **50 000** комиссия = **1 250 000 / 2 = 625 000** чистой  
прибыли в год или **50 000** в мес

# Закрепление клиента



## Классификация договоров: А, В, С

- Договор на продажу объекта
- Договор на подбор
- Брокеридж
- Юридическое сопровождение



# СЕГМЕНТАЦИЯ целевой аудитории



**Классификация возрастов, принятая всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ).**

**18-44** (молодые)

**45-59** (средний возраст)

**60-74** (пожилы)

**75-90** (старческий)

**90+** (долголетие)

У каждого сегмента есть свои потребности, требующие индивидуального подхода.

# СЕГМЕНТАЦИЯ целевой аудитории



## 4 поколения - способ общения

**Беби-бумеры** - Родились до 1945 года. Любимая технология - автомобиль. Приветствуют живое общение, формальное восприятие.

**Бумеры** - Родились 1946-1964. Любимые технологии - телевидение. Способ общения - мобильный телефон. Личное общение - полужормальное.

**Поколение X** - Родились в 1965-1976 гг. Любимые технологии - ПК. Способ общения: email. Звонить только в рабочее время. Напрямую. Срочно!

**Миллениалы** - 1977-2000 гг. Любимые технологии - смартфон, планшет. Способ общения - СМС, мессенджеры. Веселое, неформальное. Слэнг, голосовые сообщения.

У каждого сегмента есть свои потребности, требующие индивидуального подхода.

# Инструменты для работы с клиентами



- Сообщение на Email
- СМС сообщения
- Сообщение в мессенджерах
- Сообщение в соц. медиа
- ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ

## Полезные сервисы:

СМС-визитка - [smsvizitka.com](http://smsvizitka.com)

Рассылка на email - [senpulse.com](http://senpulse.com)

СМС рассылки - [iqsms.ru](http://iqsms.ru)

# Инструменты для работы с клиентами



**Олейников Василий Петрович**  
Директор группы компаний "Рио-Люкс"

Выберите удобный способ связи

Whatsapp Viber Facebook Instagram Telegram Skype

Email

Сайт

Заказать звонок

+7 (912) 030-2030

Сделано на [OnlineVizitka.com](http://OnlineVizitka.com)

## АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ Рио-Люкс СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТ: 2 комнатная квартира по адресу: пр. К. Маркса – 12/1, 5/5, S-44 кв. м. 1 250 000 руб. состояние: отличное

	Объекты в продаже				Проданные объекты	
	1	2	3	4	5	6
<b>Цена</b>	1 200 000	1 220 000	1 300 000	1 360 000		
<b>Торг</b>	Без торга	Не берет	Пока не определен с торгом	В пределах разумного		
<b>Адрес</b>	Пр. К. Маркса, 14	Пр. К. Маркса, 5	Пр. К. Маркса, 12/1	Пр. К. Маркса, 14		
<b>Общая площадь</b>	44	41	43	43,7		
<b>Жилая площадь</b>	32	30	28	30,1		
<b>Площадь кухни</b>	6	6	6	6		
<b>Этаж</b>	3/5	2/5	4/5	5/5		
<b>Состояние</b>	Обычное состояние	Хорошее состояние. Частично остается мебель	Хорошее состояние	Хорошее сост. Частично мебель остается		
<b>Срок экспозиции</b>	09.04.19	05.04.19	31.03.19	25.04.		
<b>Контактные данные</b>	Александра 8-982-101-76-67	8-919-352-34-40 Светлана	8-908-085-06-03 Артем	8-967-867-32-61 Сергей		

Специалист по недвижимости:

Кантеева Александра, тел. 8-968-118-85-64, рекомендованная цена: 1 250 000, торг: 20 000 - 30 000 руб.



# АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РИО-ЛЮКС»

*С нами надёжно!*

## ПЛАН ПРОДАЖИ И ПОКУПКИ КВАРТИРЫ



## Вопрос к аудитории



**Сколько точек касания  
за время работы должно быть  
между специалистом по недвижимости  
и клиентом?**

**МИНИМУМ 10!!!**



# Точки касания с клиентом



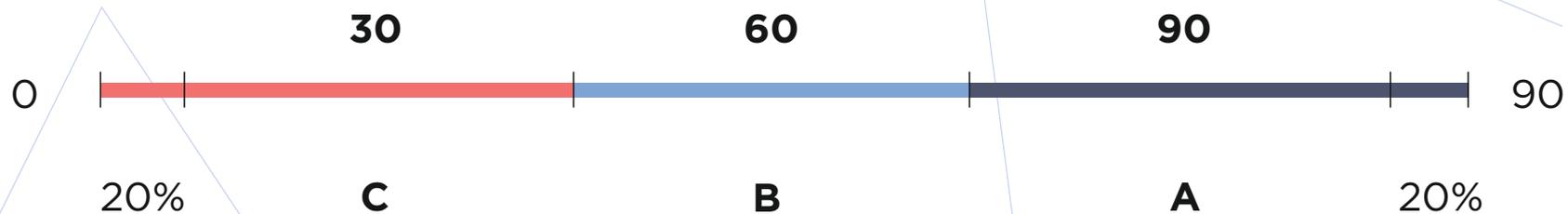
- Начало работы (знакомство) - визитка
- Презентация агента и компании
- СМА
- Знакомство с командой
- Ответы на вопросы



# Жизнь клиента от 0-90 дней



## Категории





- **Подписание договора - план работ по дальнейшим действиям**
- **Предпродажная подготовка объекта.**
- **Фотосессия.**
- **Подготовка карточки объекта (выбор фотографий, описание объекта, формирование рекламного объявления)**
- **Размещение наружной рекламы и публикации на порталах.**
- **Подготовка документов для продажи.**
- **Просмотры объекта и поиск покупателя**
- **Завершение сделки**

Точки касания с клиентом



# Внесение аванса

Еще раз знакомим клиента с командой

# Отчет о проделанной работе

(1 раз в неделю или чаще)

В каком виде?

- **Контакт при записи  
на просмотр / переговоры  
с покупателем**

Точки касания с клиентом



# Подготовка документов и выход на сделку

# Точки касания с клиентом



# Сделка

Точки касания с клиентом



**Благодарность  
за выбор компании  
+ ОТЗЫВ**

Точки касания с клиентом



# Бонусы от компании

Обслуживание  
после сделки  
(поддержание контакта),  
рекомендации



Риэлторы -  
бизнес зрелых людей,  
который строится  
на доверии!





## **Олейников Василий Петрович**

Директор ГК «Рио-Люкс»

Магнитогорск, Челябинск, Уфа, Екатеринбург,  
Самара, Надым, Южно-Сахалинск

facebook: [oleynikov.vasilij](#)

instagram: [oleynikov\\_vasilij](#)

e-mail: [rio450458@gmail.com](mailto:rio450458@gmail.com)