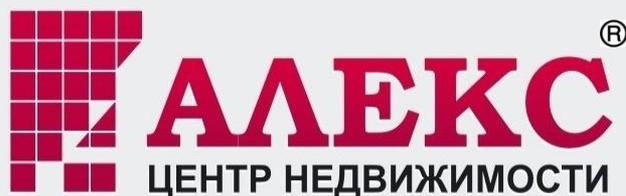




**Актуальные методы построения сети
межрегиональных продаж. Как выстраивать
взаимовыгодное партнерство с агентствами из
других городов по передаче клиентов-
покупателей. На примере г. Ростова-на-Дону**



г. Санкт-Петербург 2019 г.

- Отделу межрегиональных сделок уже 19 лет
- За это время мы провели сотни сделок
- Имеем партнеров практически в каждом регионе РФ
- Используем в работе CRM Lotinfo
- Обязательно проверяем наших партнеров в Едином реестре РГР
- В одном городе не более 2 партнеров



За продолжительное время формирования отдела межрегиональных сделок мы выработали ряд основных принципов, которым следуем при выборе партнера в регионе:

1. Личное знакомство с первым лицом компании
2. Положительные отзывы и рекомендации коллег
3. Доля рынка компании в конкретном регионе



Начало сотрудничества

- Согласование формы договора
- Утверждение порядка оплаты - наш стандарт — 30/70.
Другие варианты по согласованию
- Выбор удобной формы оплаты:
 - перевод на карту
 - оплата по счету юр. Лица
- Указание ответственного лица по взаимодействию
- Подписание договора — начало работы!



Начало работы с партнером

- Получение заявки (ФИО, контактные данные, суть запроса) от партнера по любому каналу связи: смс, Whatsapp, Viber, электронная почта.
- Ответ с информацией в какое время будет проверена данная заявка – есть ли она в работе компании. Если есть, то с какого периода.



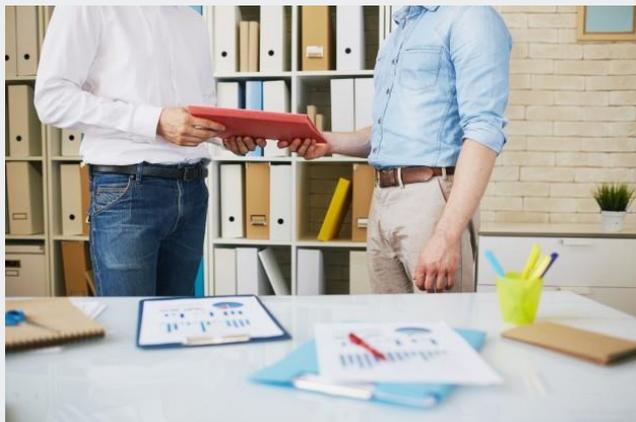
Прием объекта/клиента в работу

- Если клиента нет в базе, он принимается в работу и партнеру направляется информация о начале работы с заявкой или направляется отказ от приема в работу если по данному району компания не работает (удаленность от города и др. причины которые указываются в ответе на заявку)
- К работе с заявками партнеров допускаются только опытные агенты прошедшие обучение по межрегиональному сотрудничеству



Обработка и распределение заявки

- Заявка от партнера в приоритете
- Руководитель отдела межрегиональных сделок связывается с клиентом и получает от него первичную информацию по объекту/заявке
- Назначается ответственный сотрудник по данному типу недвижимости и району города
- Руководитель передает информацию непосредственно опытному агенту и контролирует работу



- Ведется работа по заявке клиента, полученного от партнера.
 - Наш партнер узнает первым от нас обо всех этапах работы с клиентом:
 - Подписание договора с компанией (в месте присутствия клиента) – сроки, суммы
 - Подписание предварительного договора купли-продажи – сроки, суммы
 - Завершение сделки, расчет – сроки, суммы
-



Работа по заявке

- Нашего партнера ставим в известность в случае проблем в работе с клиентом:
- Не выходит на связь
- Нет доступа в объект
- Не выходит на сделку
- Отказ от продажи/покупки



Заккрытие сделки

- При закрытии сделки и получении нами вознаграждения от клиента мы выплачиваем удобным для Вас способом **30 %** от суммы комиссии по данному клиенту
- В случае присутствия партнера на всех этапах работы по клиенту делим комиссию **50/50**



Алгоритм успеха в передаче клиента

- Передающая сторона должна знать, что за клиента передает – больше конкретики в заявке.
 - Передавая просто номер телефона – вы усложняете работу нам и делаете минимальным возможность своего заработка
 - Вам на месте с клиентом проще проговорить условия продажи, покупки (предварительно уточнив детали у нас)
 - Мы готовы найти покупателя, подготовить все документы для Вашего клиента и провести сделку с Вашим продавцом в один визит в г. Ростов-на-Дону.
 - Если Вы готовы к совместной работе – **ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ** в наш отдел межрегиональных сделок!
-

Продажа объекта без визита в Ростов-на-Дону

В случае если Ваш клиент – продавец не имеет возможности прибыть в Ростов-на-Дону для продажи недвижимости, то мы сделаем это дистанционно:

- Отправим Вам для подписания с клиентом на вашей территории договор на оказание услуг.
 - Посредством электронного документооборота получим от Вашего клиента нотариальную доверенность для подготовки документов, заверенные копии правоустанавливающих документов и примем авансовый платеж от покупателя.
 - Если визит в Ростов-на-Дону на сделку не возможен – проведем ее путем электронной регистрации с применением сервиса безопасных расчетов.
-

Спасибо за внимание!

**Приглашаю к взаимовыгодному
сотрудничеству**

region@snalex.ru

Коночкин Александр Викторович
ООО «Центр недвижимости Алекс»