



КАК СОЧЕТАТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ?

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В РАМКАХ ОДНОЙ КОМПАНИИ



апрель 2018

www.tsnnedv.ru



НЕМНОГО О СЕБЕ...

- опыт работы на рынке недвижимости более 12 лет
- из них 7 лет являюсь руководителем группы компаний «ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ»
- член РГР и ГРМО
- имею аттестат по специализации «Маклер и оценщик недвижимости», «Брокер в сфере недвижимости»
- идеолог технологии построения компании на базе ЦУПа
- адепт технологии револьверных продаж
- являюсь докладчиком на многих профессиональных мероприятиях

На сегодняшний день численность сотрудников компании составляет более 100 человек.
Открыты 7 филиалов в городах Подмосковья:
Ивантеевка, Пушкино, Королев, Мытищи, Щёлково.

Технология -

(от др.греч. «техно» - искусство, мастерство, умение; логос - «слово», «мысль», «смысл», «понятие»)

- совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата;
в широком смысле - применение знания для решения практических задач.



ИНТЕГРАЦИЯ 5 ОСНОВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАМКАХ ОДНОЙ КОМПАНИИ

1. ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ЦУПа

2. ТЕХНОЛОГИЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ - ПРИНЦИП ГЛУБОКОГО ОСВОЕНИЯ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА

3. ТЕХНОЛОГИЯ РЕВОЛЬВЕРНЫХ ПРОДАЖ - ОСНОВА ПРАВИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА И ВЕДЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

4. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖИ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДОГОВОРОВ - ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ЗАВОЕВАНИЯ ДОЛИ РЫНКА

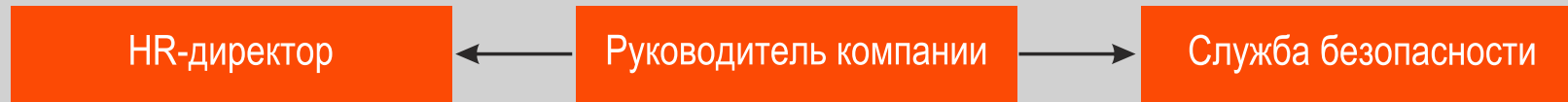
5. ТЕХНОЛОГИЯ АУКЦИОННЫХ ПРОДАЖ - УНИКАЛЬНЫЙ СКОРОСТНОЙ МЕТОД РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТА ПО МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЕ

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦУПа

1. ВЫСОКИЙ СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ
2. ПОЛНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛА МЕЖДУ ОПЕРАЦИОННЫМИ СЛУЖБАМИ
3. ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ
4. ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ РАБОТЫ
5. ЕДИНЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ
6. ЕДИНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА
7. ЕДИНАЯ CRM-СИСТЕМА
8. ЧЕТКАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



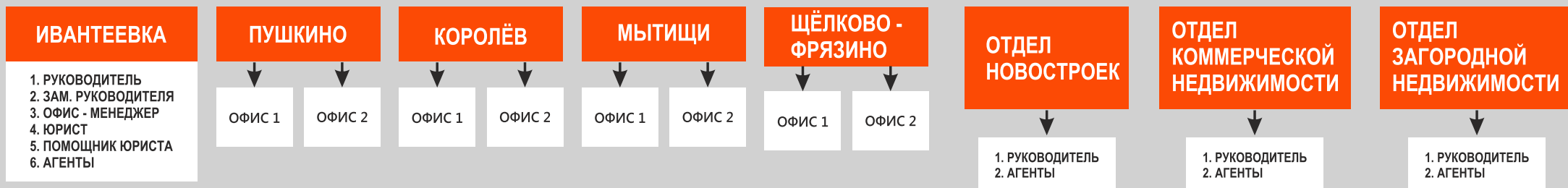
ПОСТРОЕНИЕ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ЦУПа



ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ (ЦУП)



ОБОСОБЛЕННЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ



Превосходное знание рынка - сильнейшее конкурентное преимущество, основанное на территориальной или сегментарной (нишевой) специализации агентов.



апрель 2018

www.tsnnedv.ru

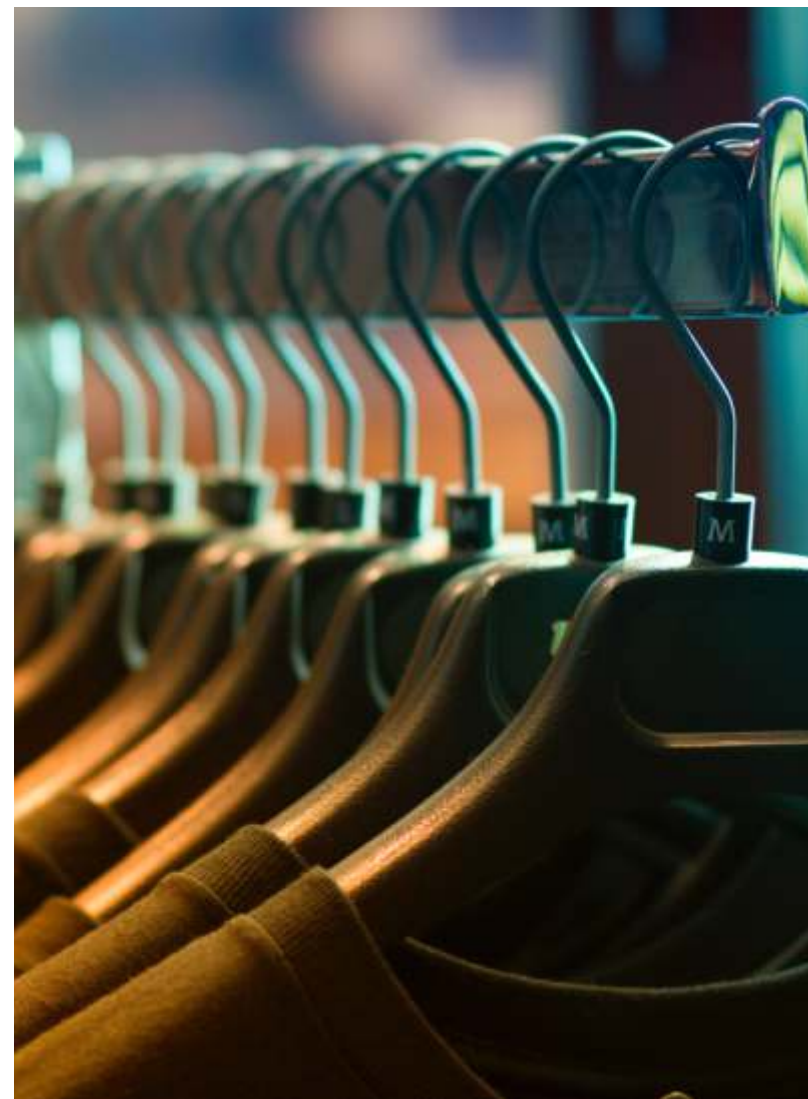
Специализация - это основной метод:

- глубокого освоения локального рынка
- определения правильного ценообразования
- управления покупательским спросом
- формирования высокой лояльности продавцов
- организации правильной работы агента



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕВОЛЬВЕРНЫХ ПРОДАЖ

1. ФОРМИРОВАНИЕ БАТАРЕЙ ОДНОТИПНЫХ ОБЪЕКТОВ
2. ПОСТОЯННЫЙ МОНИТОРИНГ РЫНКА ОБЪЕКТОВ
3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА
4. РАЗМЕЩЕНИЕ В РЕКЛАМУ ОБЪЕКТОВ ПЕРВОЙ ЦЕНЫ
5. ПРАВИЛЬНОЕ ПОСТРОЕНИЕ ЦЕПОЧКИ ПОКАЗОВ
6. РЕГУЛЯРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С СОБСТВЕННИКАМИ
(точка контакта - мин 1 раз/неделя)
7. ПОКУПАТЕЛЬ - «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК», ОТКРЫВАЮЩИЙ ЛЮБУЮ ДВЕРЬ



ТЕХНОЛОГИЯ РЕВОЛЬВЕРНЫХ ПРОДАЖ ОБЕСПЕЧИВАЕТ:

1. БЫСТРОЕ ОСВОЕНИЕ СЕГМЕНТА ИЛИ ТЕРРИТОРИИ
2. УЗНАВАЕМОСТЬ И ЭКСПЕРТНОСТЬ АГЕНТА
3. ФОРМИРОВАНИЕ ВЫСОКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ
4. КОЛОССАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЮ НА МАРКЕТИНГЕ
5. БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДОГОВОРОВ
6. ВЫСОКУЮ КОНВЕРСИЮ ПОКАЗОВ В СДЕЛКИ
7. ПОЛУЧЕНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ



ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖИ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДОГОВОРА:

1. ЗНАНИЕ ПЕРЕГОВОРНЫХ СКРИПТОВ
2. ЗНАНИЕ ПЕРЕГОВОРНЫХ ТЕХНИК
3. КВАЛИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ
4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПСИХОТИПОВ КЛИЕНТОВ
5. НАВЫК ПРЕЗЕНТАЦИИ
6. ОБОСНОВАНИЕ ПРАВИЛЬНОЙ СТАРТОВОЙ ЦЕНЫ
7. НАЛИЧИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ
8. ОТРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ
9. ПОСТПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
10. РАБОТА СО СФЕРОЙ ВЛИЯНИЯ



ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА:

1. ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ПЕРЕГОВОРОВ
2. ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА ОТКАЗЕ РАБОТЫ С НЕМОТИВИРОВАННЫМИ КЛИЕНТАМИ
3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ ПО ПРАВИЛЬНЫМ ЦЕНАМ
4. СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ
5. МОНОПОЛЬНАЯ РЕКЛАМА ОБЪЕКТОВ
6. ПОТОК ЦЕЛЕВЫХ ОБРАЩЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ
7. ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ АГЕНТА
8. ЗАВОЕВАНИЕ ДОЛИ РЫНКА
9. ГАРАНТИРОВАННАЯ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ



АУКЦИОННЫЙ МЕТОД -

ПРОВЕРЕННЫЙ СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ДОГОВОРНЫХ ОБЪЕКТОВ ПО МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОЙ ЦЕНЕ ЗА СЧЕТ КОНЦЕНТРАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ СПРОСОМ.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ АУКЦИОННОГО МЕТОДА:

1. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ АГЕНТА
2. ОБОСНОВАНИЕ ВЫСОКОЙ КОМИССИИ
3. ГАРАНТИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ ОБЪЕКТОВ
4. ДАТА ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ ЗАРАНЕЕ ИЗВЕСТНА
5. ПОКУПАТЕЛЬ МОЖЕТ ПЛАНИРОВАТЬ ПЕРЕЕЗД
6. АУКЦИОННЫЙ ОБЪЕКТ ГЕНЕРИТ ЛИДЫ НА ВСЮ БАТАРЕЮ ОДНОТИПНЫХ ВАРИАНТОВ
7. ПОДПИСАННЫЕ ОФЕРТЫ ПОМОГАЮТ УБЕДИТЬ ДРУГИХ СОБСТВЕННИКОВ В УРОВНЕ РЕАЛЬНОГО СПРОСА



ВЫВОД:

**ТЕХНОЛОГИИ НЕ КОНКУРИРУЮТ МЕЖДУ СОБОЙ !
ОНИ ДОПОЛНЯЮТ ДРУГ ДРУГА !**



апрель 2018

www.tsnnedv.ru

ВНЕДРЯЙТЕ ВСЕ ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СВОЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС!
УВЕЛИЧИВАЙТЕ ПРОДАЖИ И БОГАТЕЙТЕ!

Спасибо за внимание!

Руководитель группы компаний ТСН НЕДВИЖИМОСТЬ

Татьяна Седых

8-916-966-35-59

sedykh.t@tsnnedv.ru



апрель 2018

www.tsnnedv.ru