

# Технологии работы с собственниками объектов в сегменте стрит-ритейла

*Особенности распределения товарных групп*



**Девяткова Наталья**  
генеральный директор  
ГК «Денова»

## Наши клиенты: политики, чиновники, предприниматели

### Характеристики:

- ✓ Требовательные
- ✓ Авторитарный стиль общения
- ✓ «Нужно вчера»
- ✓ Любят повышенный сервис
- ✓ Ограничены по времени
- ✓ Требуют соблюдения конфиденциальности



## Типы инвесторов

### Инвестор для собственных нужд

#### Характеристика:

Покупает объект на разных стадиях строительства с последующим размещением в нем своего бизнеса.

#### Портрет:

Предприниматель.

#### Мотивы:

Получить помещение с учетом его технических и маркетинговых потребностей для бизнеса.

#### Как найти:

Рассылка по товарным группам, объявления на агрегаторах, выступление на профильных мероприятиях.

## Типы инвесторов

### Ленивый инвестор

#### Характеристика:

Покупает уже упакованные бизнесы.

Это помещение с арендатором на долгосрочном договоре аренды.

#### Портрет:

Политики, чиновники, банкиры, состоятельные пенсионеры, закрытые паевые фонды, топ-менеджеры крупных организаций.

#### Мотивы:

Получение пассивного дохода.

#### Как найти:

Персональная рассылка, раздача визиток на выставках, сарафанное радио, рекомендации, выступать экспертом, печататься в статусных СМИ.

## Типы инвесторов

### Спекулятивный инвестор

#### Характеристика:

Заточен на покупку дешёвого актива с целью последующей перепродажи.  
Обращает внимание на залоговые активы, компании в банкротстве, долгострои.

#### Портрет:

Любой тип клиента.

#### Мотивы:

Быстрое получение прибыли.

#### Как найти:

Броские объявления на агрегаторах, иметь договора с банками и писать персональные письма.

## Типы инвесторов

### Инвестор-девелопер

#### Характеристика:

Сам даёт идею объекта (концепцию) сам же её и реализует: строит и эксплуатирует Объект.

#### Портрет:

Самые известные девелоперы в городе.

#### Мотивы:

Хочет создать и войти в историю, создает прогресс.

#### Как найти:

Персональная рассылка, рекомендации.

## Сетевые компании

- ✓ ведут себя так, будто оказывают услугу владельцу помещения
- ✓ используют только свой шаблон договора, навязывают свои условия работы
- ✓ заключают долгосрочные договоры
- ✓ длительная степень принятия решения
- ✓ просят больше преференций
- ✓ по любым проблемам придется общаться с наемным персоналом
- ✓ тяжело расторгнуть договор

## Предприниматели

### Начинающие предприниматели

- ✓ быстро загораются и быстро уходят с рынка
- ✓ мало опыта и финансовой грамотности (чаще всего денег хватает на ремонт и запуск бизнеса)
- ✓ принимают импульсные решения
- ✓ предпочитают КДА



## Предприниматели

### Опытные предприниматели

- ✓ имеют как минимум один успешный проект и стремятся расшириться, арендуя новое помещение.
- ✓ креативны и устойчивы
- ✓ знают, на что идут (готовы к вызовам рынка)
- ✓ предпочтительный тип арендатора, так как является ЛПР

## Франчайзи

- ✓ Работают по стандартам
- ✓ Нацелены на успех, так как верят в материнскую компанию
- ✓ Имеют четкий райдер к помещению
- ✓ Нацелены на долгосрочное сотрудничество
- ✓ Не гибкие в принятии решения
- ✓ Чаще всего, сами работают исполнителями

# Как найти арендатора?

1. определяем специализацию помещения
2. анализируем местоположение и конкурентную среду в радиусе 500 м
3. изучаем «историю» объекта
4. пишем план работы над объектом
5. создаем продающее коммерческое предложение
6. размещаем объявление в социальных сетях  
(*facebook, instagram и др*) и на специализированных сайтах по недвижимости (*n1.ru, avito, наш город, все метры, бибосс, циан, арендатор.ру*)

## Как найти арендатора?

7. размещаем баннер «Аренда» на объекте
8. проводим холодные звонки и рассылаем КП, не менее 20 в день
9. звоним с предложением по аренде объекта своим теплым клиентам
10. участвуем в профильных выставках потенциальных арендаторов.
11. вступаем в профессиональные деловые сообщества
12. читаем специализированные журналы CRE, Mall и др.
13. всегда и всем раздаем свои визитки и информацию о том, чем вы занимаетесь, о ваших объектах в работе

# Примеры распределения товарных групп в стрит-ритейле

- ✓ Тематические  
(медицинская линейка, образовательная и т.д.)
- ✓ Усиливающие друг друга  
(продукты+аптека, продукты+почта, обувь+косметика, салоны связи+кофейни)
- ✓ Закрывающие базовые потребности  
(продуктовые магазины, аптеки, магазины бытовой химии, пекарни, магазин овощей и фруктов и др.)
- ✓ УТП





ОНЛАЙН-ШКОЛА  
НАТАЛЬИ ДЕВЯТКОВОЙ

ДЛЯ КОГО КУРС

КТО ВЕДЕТ КУРС

ПРОГРАММА КУРСА

ОТЗЫВЫ

СТОИМОСТЬ

[Записаться на курс](#)



ОНЛАЙН-ШКОЛА  
НАТАЛЬИ ДЕВЯТКОВОЙ

# Коммерческая недвижимость | Деньги в квадрате

Авторский онлайн-курс

Старт 16 мая 2019 г.

[Записаться на курс](#)

[Задать вопрос](#)



# Онлайн-курс «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | ДЕНЬГИ В КВАДРАТЕ»



Подробности по ссылке:  
<http://denowa.online>



Не раскисаем, если что-то идет не так!  
Владельцу сети Старбакс отказало 99 банков, прежде чем он получил  
кредит на открытие своей первой кофейни.  
**Удача любит настойчивых и трудолюбивых!**


 Бизнес-полёт с Натальей Девятковой

 @denowagroup

 [www.facebook.com/denowa72](http://www.facebook.com/denowa72)

 [info@denowa.ru](mailto:info@denowa.ru)

 [denowa.ru](http://denowa.ru)

 (3452) 56-25-25

 Тюмень, М. Горького, 68/1, офис 55

