

# Дорожная карта для девелоперов:

настраиваем систему продаж  
через агентства недвижимости

**8-12  
АПРЕЛЯ**



# Консалтинг в девелопменте

Работаем на результат 14 лет

# 1 000 000 м<sup>2</sup>

ввели в 2018 году при нашей маркетинговой поддержке\*

КЛИЕНТЫ / ДЕВЕЛОПЕРЫ



BI GROUP



Группа Эталон



СИБАКАДЕМСТРОЙ

СИНАРА  
ДЕВЕЛОПМЕНТ

\*только ключевые партнеры

# ВСЕРОССИЙСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



## Зачем **девелоперу** агентства?

- Переориентация со вторичного рынка
- Работа с иногородними клиентами
- Сделки с клиентами, продающими свою недвижимость по трейд-ин
- Удержание/увеличение доли рынка
- Быстрое распространение информации об акциях/новых продуктах
- Партнер в сборе аналитики и разработке новых продуктов
- «Лишние» руки и продажи на аутсорсинге



# Зачем агентству девелопер?

- Расширение ассортимента
- Простота сделок
- Поддержание имиджа и статуса

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

# КТО КОМУ НУЖНЕЕ?

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



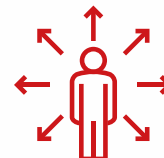
# Форматы работы с агентствами недвижимости



**Эксклюзив** –  
один или группа  
партнеров



**Пул** агентств  
недвижимости

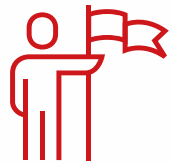


**Открытая работа**  
с любым агентством

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI





# НОВЫЕ ИГРОКИ

на рынке недвижимости.

**Как быть с ними?**

8-12  
АПРЕЛЯ





# Чек-лист для девелопера

## Блок взаимодействия

Документальная  
база

Презентационные  
материалы

Информационное  
сопровождение

Обучение

Планирование  
и аналитика

## Инструментарий

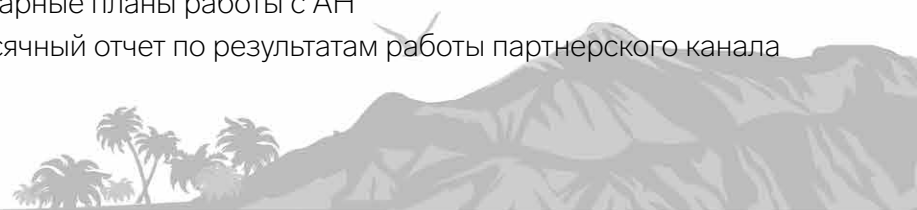
- Договор о сотрудничестве с АН
- Регламент взаимодействия и рекламирования для АН
- Шаблоны уведомлений о работе с клиентом

- Буклеты без контактов застройщика
- Понятный сайт и открытые «шахматки»
- Плакаты, постеры и другие POS-материалы

- Личный кабинет риелтора
- Чаты в мессенджерах

- Обучающие программы для разных видов и уровней обучения
- Анкеты обратной связи по итогам обучения
- Контрольные тесты и задания по итогам обучения

- Таблица классификации АН по категориям (А, В, С, D)
- Утвержденные мотивационные программы для каждой категории
- Календарные планы работы с АН
- Ежемесячный отчет по результатам работы партнерского канала



## Работа с агентствами недвижимости

**1**

Информирование

**2**

Обучение

**3**

Мотивирование

**4**

Работа с клиентом  
в тандеме  
«менеджер-агент»

**8-12**  
АПРЕЛЯ

SOCHI



# Категории агентств и работа с ними

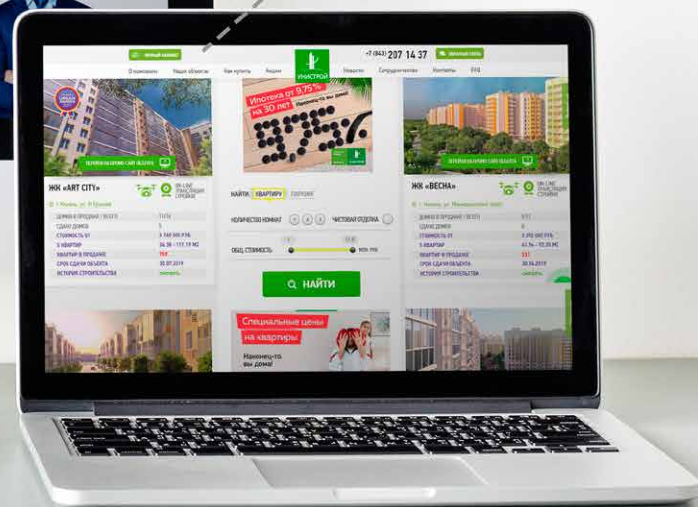
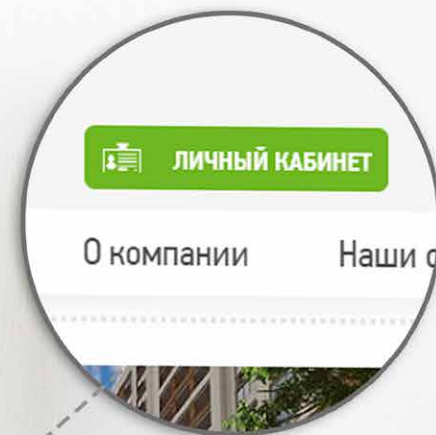
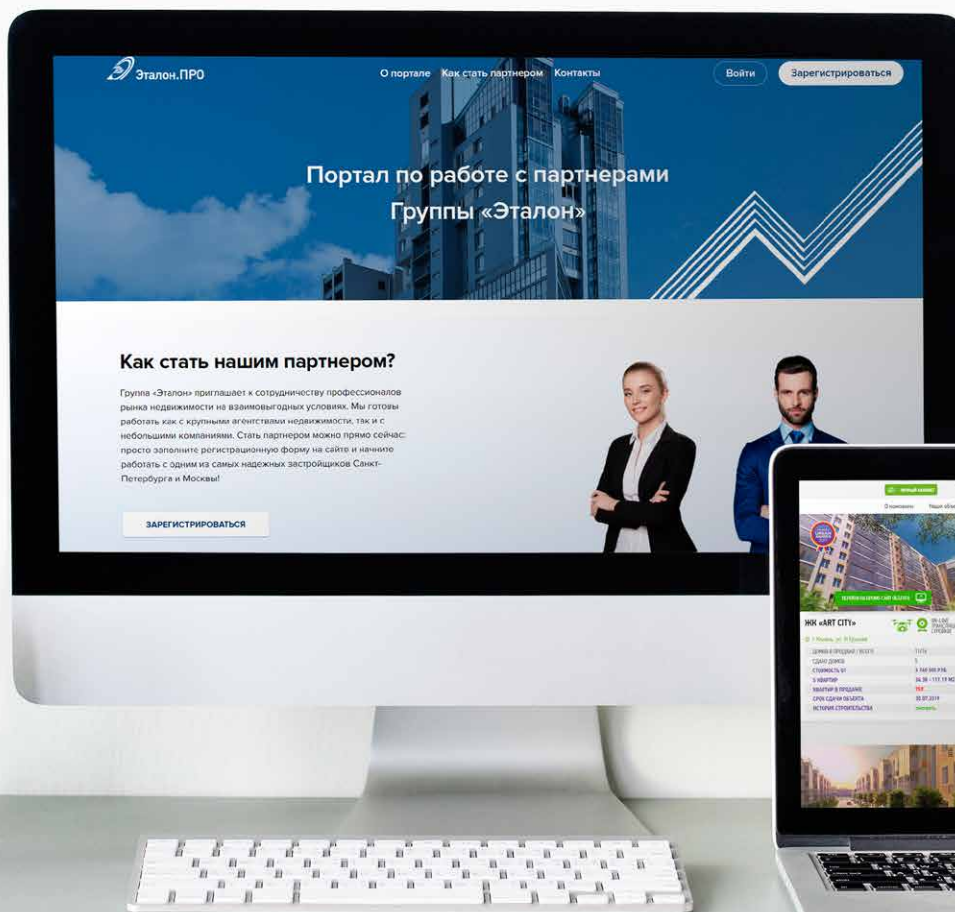
Мероприятия/ категории агентств	A	B	C	D
<b>1. ИНФОРМИРОВАНИЕ</b>				
Личный кабинет риелтора	✓	✓	✓	✓
Чаты в мессенджерах	✓	✓	✓	✓
<b>2. ОБУЧЕНИЕ</b>				
Презентация в офисе АН и на объекте	✓	✓	✓	✓
Встречи с архитекторами и руководителями проектов	✓			
Рассылка обучающих материалов	✓	✓	✓	✓
Занятия в «Школе риелторов»	✓	✓		
Мастер-классы от менеджеров по продажам	✓	✓	✓	
<b>3. МОТИВАЦИЯ</b>				
Бизнес-завтраки с руководством компании	✓			
Подведение ежеквартальных итогов	✓	✓	✓	✓
Награждение по итогам года	✓	✓		
Сертификат «Партнер девелопера»	✓	✓		
Доступ на объект по персональному пропуску	✓			
Участие в мотивационных программах	✓	✓		
<b>4. РАБОТА В ТАНДЕМЕ «МЕНЕДЖЕР-АГЕНТ»</b>				
	✓	✓	✓	✓

ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

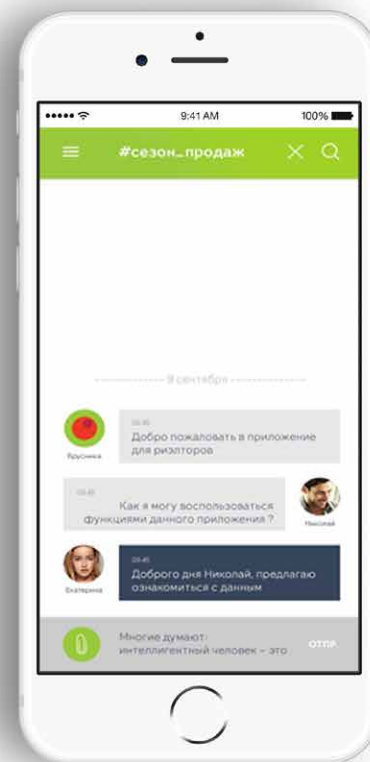
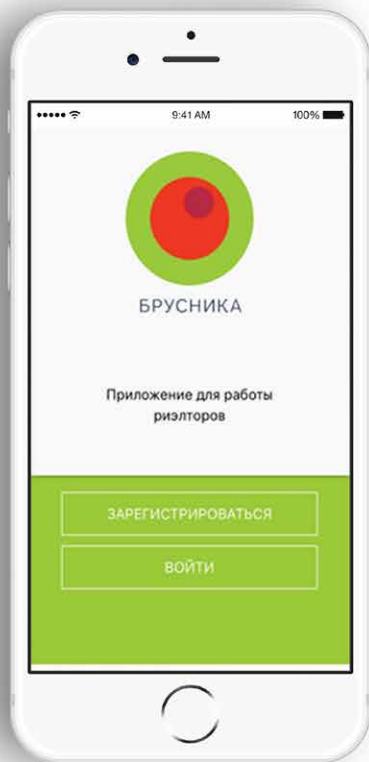
8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

# Личный кабинет риелтора



# Личный кабинет риелтора



8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

\*  
СКОРО!  
\*

## ДЕВЕЛОПЕР И РИЕЛТОР

Соперничество или сотрудничество

издательство  
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Мы написали серию книг «Библиотека девелопера». В своих книгах мы подробно рассказываем о подводных камнях и точках роста для девелопера.

**Лучшая серия деловой литературы по  
девелопменту\***



2011 г.



2015 г.



2016 г.



2017 г.



2018 г.

\* Победитель PROESTATE Media Awards 2018 в номинации «Лучшая серия деловой литературы по девелопменту».





## Анна Шишкина

Руководитель  
Центра управления продажами,  
партнер

+7 922 487 53 35  
shishkina@gmk.ru

**GMKClub**  
объединяем девелоперов

Присоединяйтесь



Эксклюзивные мастер-классы, мероприятие по всей России  
и актуальные интервью.

