

# Улицкая Светлана

**Точки роста эффективного агента:**

- ✓ **презентация агентской услуги**
  - ✓ **продажа комиссионных**
  - ✓ **предоплата на маркетинг**
- ✓ **развитие личного бренда (неФ)**

# Кто я?

- Жена, мама, дочь.
- Агент, аукционист, бизнес-тренер. Провела 53 аукциона. Максимальная продажа 5 млн.\$.
- Оратор-мотиватор. Мотивирую достигать цели.
- Книжный сомелье. Путешественник.
- Писатель. Автор проекта Публичный Дневник Благодарности.
- Пишу докторскую диссертацию. Мечтаю стать профессором и организовать поселение единомышленников.
- Создаю благотворительный фонд.
- Кредо – «превосходить самого себя».

# Агентам просьба не звонить!

Светлана Улицкая - агент,  
аукционист, бизнес-тренер.  
Кандидат педагогических наук.  
*Продает непродаваемое.*  
Учит только тому, что проверила  
на практике и умеет делать сама.



Светлана  
Улицкая

**Холодные звонки  
в недвижимости,  
или  
Агентам просьба не звонить!**

**Реальные техники холодных  
звонков с высокой  
конверсией во встречи**

«Все, что вы хотели знать о холодных  
звонках в сфере недвижимости, собрано  
в одном месте. Читается на одном дыхании!»

- 30 типовых ответов на возражения при назначении встречи
- 13 типичных сложностей агентов при совершении холодных звонков
- 12 причин, которые приводят к неэффективности холодных звонков
- 11 правил телефонного общения
- 9 лайфхаков для увеличения эффективности холодных звонков
- 6 лайфхаков для лучшего звучания голоса
- 6 стратегий назначения встреч
- 6 точек роста эффективности агентов
- 5 типовых возражений при назначении встречи
- 5 приемов телефонного общения
- 4 типовых скрипта
- 4 главных преимущества холодных звонков для агента
- 2 лайфхака для преодоления собственного сопротивления
- 2 чек-листа для холодных звонков
- 1 книга

# Развитие агентских компетенций

Превосходный маркетинг



Продажа дорогой услуги



Предоплата

# Этапы сделки

1. начало встречи: налаживание контакта с клиентом на начальном этапе встречи;
2. исследование: сбор информации и фактов, выявление потребностей;
3. демонстрация возможностей (продажа ценности);
4. закрытие сделки: сделка, следующая стадия, отсрочка, отказ.

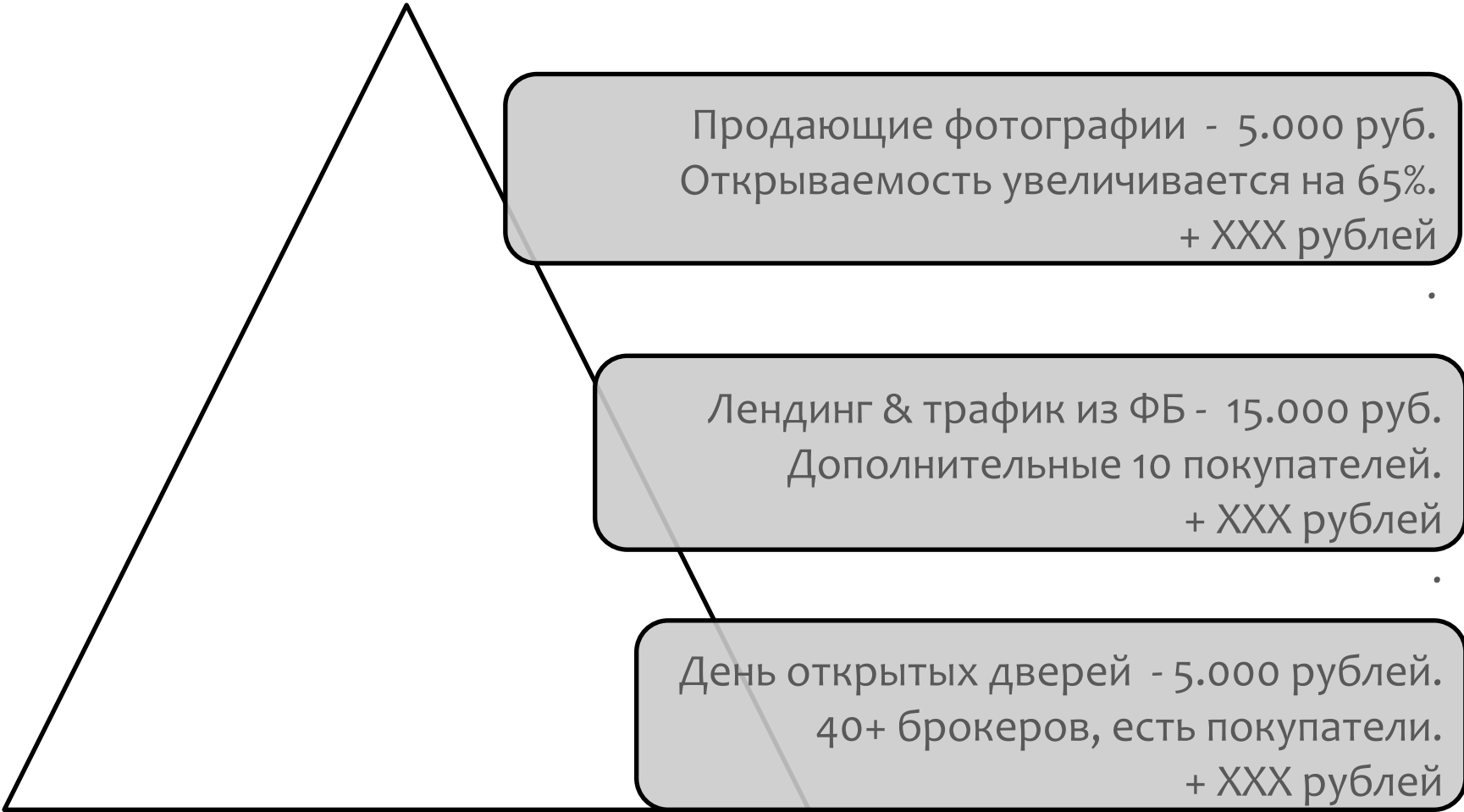
**Взаимосвязь между эффективностью встречи, мелкой (крупной) продажей и началом встречи (ценностью предложения).**

**Нил Рэкхем, 12 лет, 35 000 сделок, 23 страны, бюджет научного проекта \$30 млн.**

# Айсберг агентской услуги



# Продажа ценности агентской услуги



Продающие фотографии - 5.000 руб.  
Открываемость увеличивается на 65%.  
+ XXX рублей

Лендинг & трафик из ФБ - 15.000 руб.  
Дополнительные 10 покупателей.  
+ XXX рублей

День открытых дверей - 5.000 рублей.  
40+ брокеров, есть покупатели.  
+ XXX рублей

# 250+ инструментов привлечения покупателей

Наименование маркетингового инструмента
Изучение на рынке от 10 похожих вариантов для определения правильной начальной цены и концентрации спроса
Составление списка особых характеристик данного объекта с целью написания продающего объявления для привлечения максимального числа покупателей и агентов
Написание продающих текстов для разных видов рекламы
Составление рекомендации по предпродажной подготовке
Выезд дизайнера
Профессиональная фотосъемка
3д Тур
Создание сайта-визитки - лэндинг
Продвижение сайта- визитки
Создание видеоролика для продвижения объекта в youtube и других соцсетях
Размещение рекламы квартиры на 120 площадках постоянного пребывания потенциальных соискателей недвижимости
Размещение рекламы на порталах century21
Размещение рекламы в соц. Сетях, тематических группах и форумах, где потенциальные покупатели могут искать квартиру
Размещение презентации объекта в своей локальной группе ключевых людей в районе - геотаргетинг
Рассылка презентации объекта агентам работающих в century 21, посредством электронной почты
Vir размещение объявления с продающим текстом на авито (... дней)
Vir размещение объявления с продающим текстом на циан (... дней)
Пакетное размещение объявления на площадках zipra (...дней)
Рассылка приглашения агентам для привлечения покупателей
Обратная связь с каждым извещенным агентом в тот же день
Приглашение к сотрудничеству агентов, работающих в этом и аналогичных комплексах
Связь с потенциальными покупателями, для получения от них рекомендации или информацию о потенциальных покупателях, в течение всего срока экспозиции
Извещение личной клиентской базы
Оповещение объектов инфраструктуры в районе о продаже объекта
Печать и размещение баннеров и объявлений продается
Изготовление макета листовки формата a5
Печать листовок в цвете на глянце (формат a5)
Раскладка листовок под дворники авто в районе
Расклейка листовок в районе цао
Раскладка глянцевого презентации в почтовые ящики элитных жк
Изготовление роллапа
Размещение ролапа в тц, фитнесцентре, другое
Проведение «дней открытых дверей» для агентов с покупателями и покупателей (указаны расходы на представительские расходы, вода, печенье, салфетки, скатерти...)
Создание макета продающей презентации объекта для рассылки покупателям, агентам
Рассылка презентации объекта контрагентам рф 10.000 человек
Дополнительная реклама (если понадобится) на территории
Рассылка по базе покупателей агентства
ВСЕГО 250 ПУНКТОВ



# Четыре блока маркетинговых инструментов

1. Упаковка.
2. Онлайн-реклама.
3. Партнерские продажи.
4. Оффлайн-маркетинг.  
Нестандартные  
способы привлечения  
покупателей.

LIVE с аукциона в ЖК Золотые ключи.

- ✓ Как получить от 25 интересных на объект?
- ✓ Какие методы рекламы работают в любом сегменте? ...



# День Открытых Дверей



# Клуб Инвесторов



Москва.

31 октября 2017 г. · 🌐 ▼

Клуб инвесторов как канал привлечения покупателей на объект.  
Верите? Одного нашли прямо во время презентации 😊😊😊😊

#будниаукционистки

#продаетомстоженку... Еще



**СРОЧНАЯ ПРОДАЖА!**

ЖК «Барыковские палаты»



Факторы успешн...

- Мотивированный себ
- Правильная стартова
- Маркетинговый план
- Обученный агент: н
- ...

# Основной месседж



# Финансирование собственником маркетинга

1. Собственник дает деньги на рекламу, потом вычитает их из комиссионных.
2. Обязанность заказчика – поэтапно предоплатой оплатить совместно утвержденную рекламу.
3. 100% предоплата на маркетинг. Обязанности перед клиентом – после внесения предоплаты.

# Технология

## 1. Первая встреча:

- ✓ выяснение мотивации;
- ✓ презентация услуги;
- ✓ демонстрация примеров рекламных инструментов и их эффективности;
- ✓ назначение второй встречи.

## 2. Разработка маркетингового плана по конкретному объекту.

## 3. Вторая встреча:

- ✓ отработка возражений, обсуждение комиссионных;
- ✓ обсуждение маркетингового плана;
- ✓ продажа идеи финансирования рекламы собственником;
- ✓ корректировка маркетингового плана.

## 4. Подписание эксклюзивного договора.

## 5. Начало работы после получения предоплаты.

Светлана Улицкая

E-mail: [s.ulitskaya@mail.ru](mailto:s.ulitskaya@mail.ru)

Фейсбук <https://www.facebook.com/ulitskaya>

Телеграмм <https://t.me/Ulitskaya>

Инстаграмм [s.ulitskaya](https://www.instagram.com/s.ulitskaya)