

Кто сказал, что рынок падает?

Кто останется в живых?

Глебова Наталья Владимировна
г. Краснодар



Работа с разными типами клиентов

Клиент

Покупатель

Клиент

Продавец



Работа с разными типами клиентов



3% + 3%

+ юр. сопровождение

+ ипотечные брокеры



Пирамида развития агентства недвижимости



3 уровня продаж

Стратегические продажи
(А у Вас есть 1 к.кв. в центре?)

А какую квартиру Вы ищете?

- не важна цена;
- работа с задачами клиентов;
- важны ценности клиента.

Ценность.

Консультационные продажи
(А у Вас есть 1 к.кв. в центре?)

А у нас есть 1 к.кв. в Центре, ФМР и т.д.

- экспертность;
- знание товара;
- продавец важен;
- цена важна.

Потребность.

Транзакционные продажи
(Дайте – Нате)

Дайте товар.
На товар.

- товар и деньги;
- продавец не важен;
- может уйти к любому продавцу.

Товар.



**Вы сами создаете ситуацию на рынке,
Вы сами и ломаете!**

**Вы позволяете клиентам не платить!
Вы позволяете агентам так работать!**

**Вы своими руками делаете себя
бедней!**



Какие действия спасут ситуацию:

- 1. СКИПТЫ.**
- 2. ОБУЧЕНИЕ АГЕНТОВ ПО СКРИПТАМ.**
- 3. СТЕРЖЕНЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И ЕГО ВОЛЯ.**



**Мастер оперативного управления
компании «Аякс-Риэлт»**

г. Краснодар

Глебова Наталья Владимировна

8-918-140-3-140

