

ЕВРАЗИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Цикл сделки, доводящий до результата

Дарья Герлейн

О чем сегодня будем говорить...



КТО Я

Дарья Герлейн

Бизнес-тренер, эксперт в области построения АН и управления продажами.

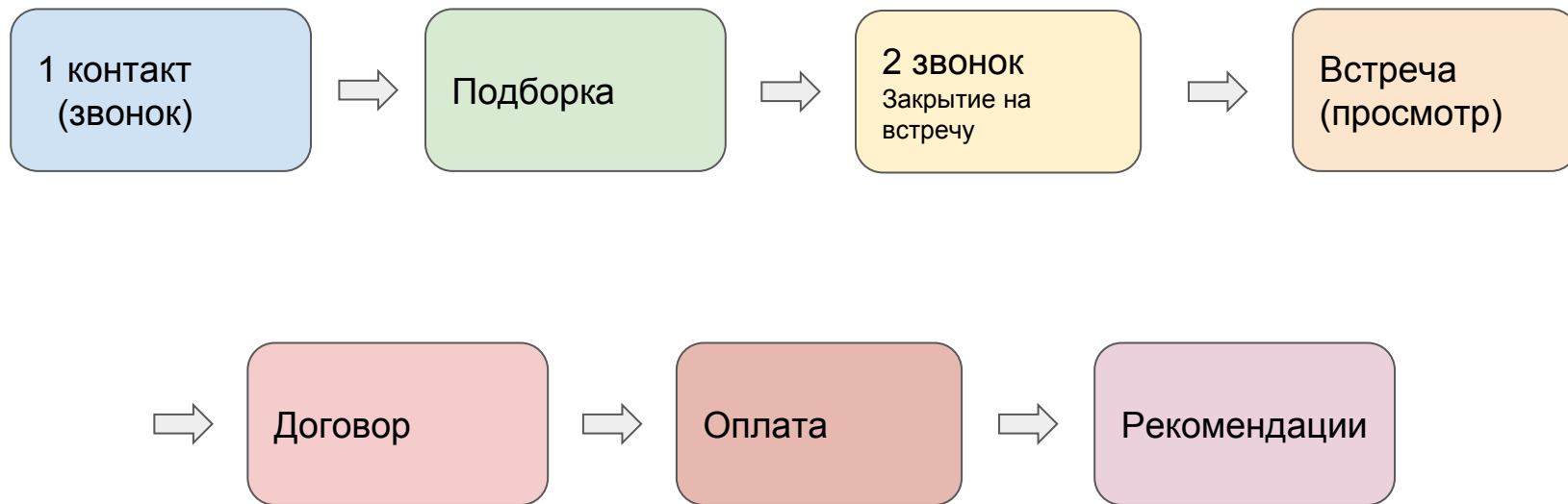
Владелец и генеральный директор компаний «Союз Застройщиков Геленджика», «Евразийская Академия Предпринимательства».



Продажа - это ...

- это взаимовыгодный обмен, основанный на помощи покупателю в достижении его цели или решении его проблемы, путем приобретения предлагаемого продукта.

Цикл сделки

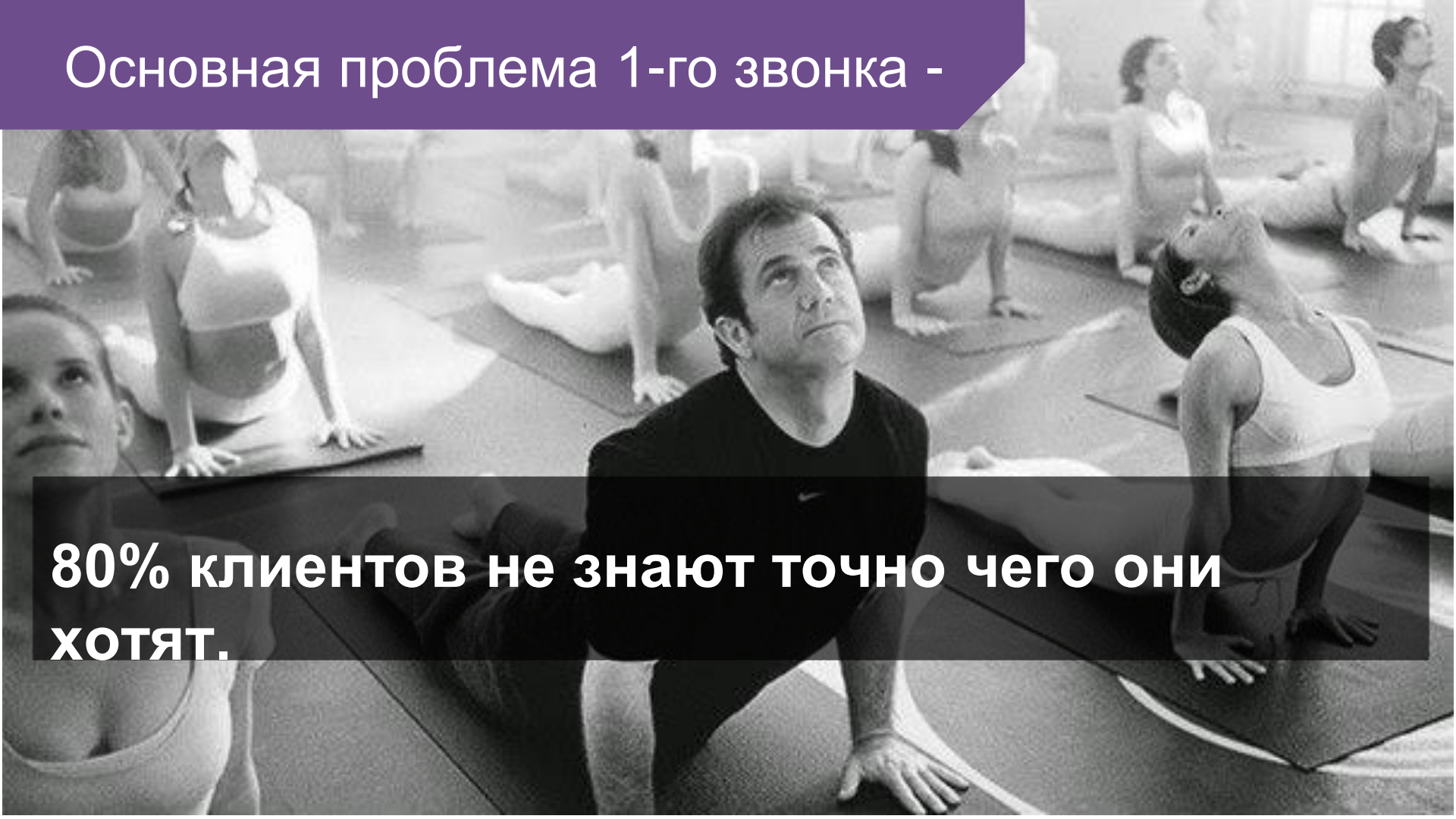


1-ЫЙ ЗВОНОК

- Наладить контакт
- Выявить потребность
- Продать себя как эксперта

Основная проблема 1-го звонка -

**80% клиентов не знают точно чего они
ХОТЯТ.**



Выявление потребности

Основная задача выявить:

- Цель - то к чему стремиться человек, с помощью покупки объекта недвижимости
- Проблема - то, что беспокоит его каждый день и будет продолжать беспокоить, если он не купит объект недвижимости

Типы клиентов и целевые аудитории

- Эконом
- Бизнес
- ВИП
- Наличные
- Ипотека

Целевые аудитории:

1) Покупают недвижимость на деньги вырученные от продажи другой недвижимости. Личный доход не позволяет сильно повлиять на бюджет.



2) Молодые семьи, покупают в ипотеку, сегмент - эконом.

3) Топ менеджеры и предприниматели, покупают в ипотеку, сегмент - бизнес / комфорт.

4) Топ менеджеры и предприниматели, покупают за нал.

5) Предприниматели и чиновники, покупают за нал.

ЛПР- лицо, принимающее решение.



Типы клиентов и целевые аудитории

	на что жалуются	чем заинтересовать
Хотят все и на халяву (очень любят называть себя потенциальным клиентом)	на все!!!	лучше не работать
Самое дешевое	Дорого! Нужно еще дешевле. Качество могло быть лучше (но это не ключевое)	Цена самая низкая и последний вариант. Нашла квартиру ниже вашего бюджета и у Вас еще деньги останутся) Понижаем бюджет!
Цена/ Качество	Цена дорого/ качество могло быть лучше. Нет идеального варианта цена=качество.	Анализ цена/качество, почему брать сейчас, статистика роста цен или скорости продаж таких вариантов.

	на что жалуются	чем заинтересовать
Даже если есть деньги - нужна скидка!!!	Дорого, маленькая скидка! Обесценивают качество, но это ложные возражения, просто хотят скидку.	Акция, скидка, самое подходящее время, впереди поднятие цен.
Нужно срочно в последнюю минуту	Дорого!(Привык переплачивать) Долго! Нет в наличии того, что надо. Надо было еще вчера, завтра может быть уже не нужно.	Цена самая низкая и последний вариант. Нашла квартиру ниже вашего бюджета и у Вас еще деньги останутся) Понижаем бюджет!
VIP	Качество, эксклюзивность, сервис, дорого (но это не важно, всегда покупают самое дорогое).	Любят уникальное и эксклюзивное, хрупкие вещи, не как у всех, готовы за это переплачивать.

Эмоциональный тон

4.0 Энтузиазм

3.3 Сильный интерес

3.0 Консерватизм

2.5 Скука

2.0 Антагонизм

1.5 Гнев

1.1 Скрытая враждебность

1.0 Страх

0.5 Горе

0.05 Апатия



Подборка вариантов

- Создать желание выйти на живой просмотр
- Показать, что есть подходящие варианты
- Создать ограничение по времени

Какая должна быть подборка

- Хорошо упакована (уникальный контент)
- 1 объект = 1 письмо
- 5-7 вариантов
- Ориентация в ценах по объекту
- Четко сформулированная причина - ПОЧЕМУ СЕЙЧАС!!!

2-ой звонок

- Закрывать на просмотр в ближайшее время
1. Улаживаем возражения в отношении просмотра, а не в отношении покупки
 2. Приводим факты и цифры, почему нужно выходить на просмотр сейчас

Просмотр (2 этапа)

- На проектах и карте в офисе
- На объектах

Просмотр (1 этап)

- 5-7 вариантов по проектам и на карте +/-
- Анализ выбранных вариантов по ключевым показателям для клиента (экономия работы с Вами)
- Продажа агентского договора (если берем % с клиента за подбор)
- Выбираем 3-4 наиболее подходящих

Просмотр (2 этап)

- На объекте придерживаемся правила от БОЛЬШЕГО к МЕНЬШЕМУ / от ОБЩЕГО к ЧАСТНОМУ
- ПРОДАЕМ!!!
- Улаживаем возражения в отношении покупки объекта
- Закрываем на бронь

Согласование квартиры

Работа над ошибками!

- Проводим подробный анализ просмотренных объектов по ключевым параметрам
- Закрываем на бронь

Подписание договора

- Заранее утверждаем рассрочку и скидки с продавцом без клиента
- Улаживаем клиента по всем пунктам договора без продавца
- Если есть возможность и необходимость делим оплату по частям

Оплата

- Мягко контролируем оплату, если была рассрочка
- Доводим клиента до получения прав собственности
- Получаем минимум 3 контакта рекомендаций
- Создаем обмен с превышением

ЕВРАЗИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Риэлтор. Профессия и бизнес

Ведущие:
Дарья Герлейн
Антон Дробот



Наш сайт eap.academy.ru

Евразийская Академия Предпринимательства

@eap.academy



@darya_gerleyn

@antondrobot