

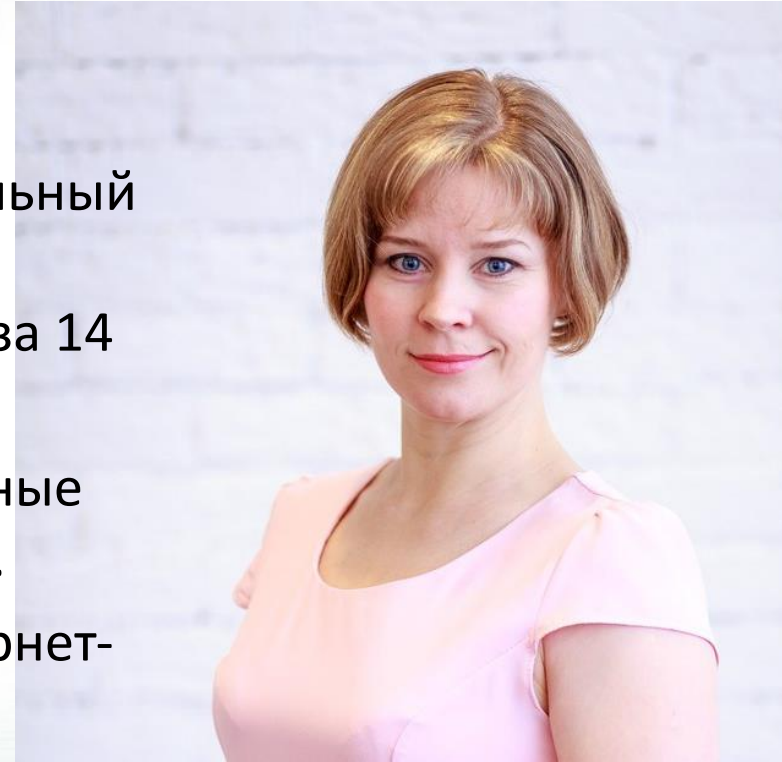


Как поднять конверсию
назначения на встречу в 4 раза,
совершая холодный звонок, при
помощи правильного
алгоритма скрипта

Галина Аптулина

Галина Аптулина

- Эксперт по обучению риэлторов более 2,5-х лет
- Автор Книги «30-дневный план старта Локального АН»
- Автор курсов «Современный Территориальный Риэлтор», «Современное АН», Интенсива «Маркетинговый план продажи объектов за 14 дней», Программа «Современное АН»
- Организатор 3-х Конференций «Прибыльные технологии в недвижимости» 2015-2016 гг.
- Организатор обучения в Ульяновске интернет-маркетингу для риэлторов
- Обучение прошли более 1000 человек



Результаты АН в Программе

АН «Риэлт Хаус», Минск

Увеличение продаж в 2 раза

Назначение встреч с ХЗ в 4 раза



агентство
недвижимости

АН «Кварц», Нижний Новгород

Увеличение продаж за 1 месяц
в программе в 3 раза!!!



АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
КВАРЦ

Результаты АН в Интенсиве

«Увеличилось количество звонков в 3
раза. Количество заключенных
договоров в 1,5 раза»

Видеоотзыв на Ютуб Канале



Николай Сотников
АН "Дом",
г. Пятигорск

Результаты АН в Интенсиве

«Подредактировав свой алгоритм скрипта холодных звонков - в 2 раза увеличились встречи с собственниками.

Изменила текст объявлений и увеличилось количество звонков потенциальных покупателей.»



Тамара Шпак,
АН «Астория»,
Г.Подольск

Результаты АН в Интенсиве

«Во-первых начали писать и вводить скрипты, сейчас из 10 звонков заключено 6 договоров. Раньше было максимум 1-2.

Создали бизнес-страницу в фейсбуке. Через 3 дня продали с этой страницы объект, который висел полгода.



Дмитрий Житнов,
АН "Семейный очаг",
г. Иркутск

Результаты АН в Интенсиве

«После интенсива, увеличила расклейку, сделала более яркие объявления, с продающим заголовком, добавила имиджевые объявления с личной фотографией. В течение недели пришло 7 объектов, из них 3 договора, поклеено всего 500 объявлений и уже есть результат. Ранее было 2-3 звонка, в лучшем случае 1 договор.»



Дарья Щербакова,
РК "Альтаир",
Г.Пенза

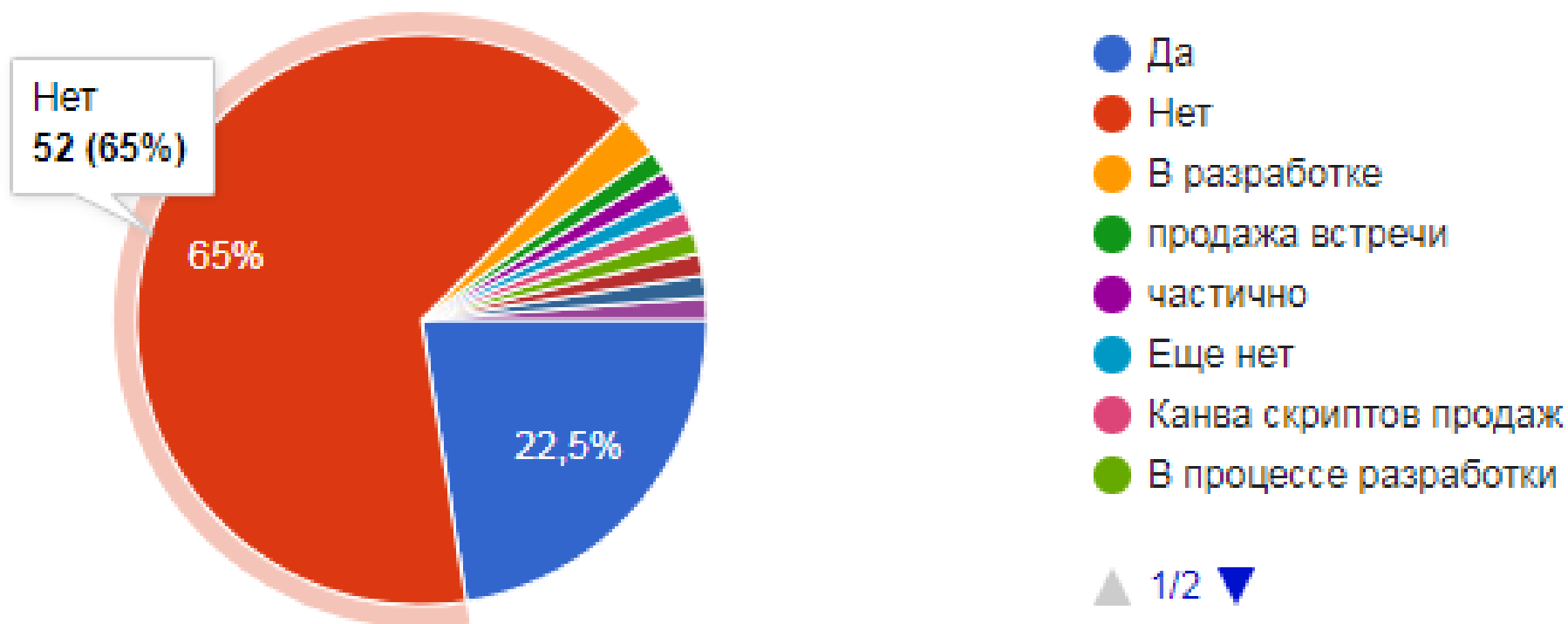
Результаты АН в Интенсиве

«После интенсива составили скрипт приема входящего звонка. Результат: из 10 звонков – 10 назначенных встреч и 8-9 подписанных договоров. Холодный звонок: из 10 звонков – 7 назначенных встреч, 2 заключенных договора.»



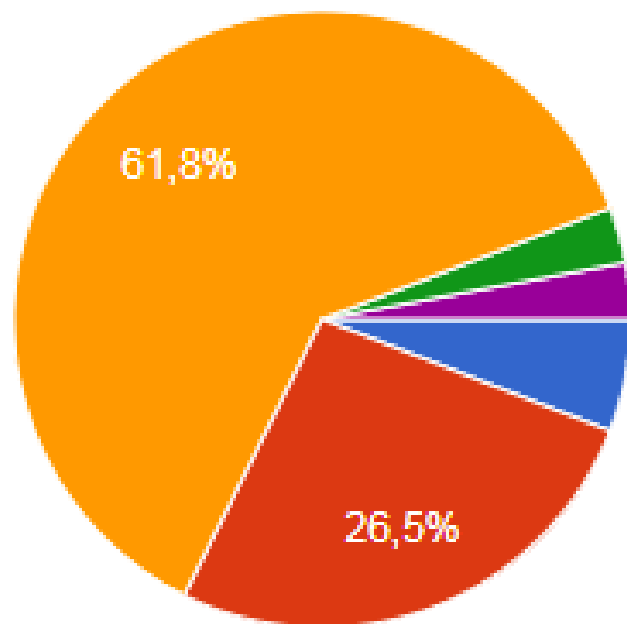
Ирина Порхунова,
АН «МОСОБЛЖИЛСЕРВИС»,
Г.Люберцы

Существуют ли скрипты продаж, по которым обучаются и работают агенты





Существует ли план по продажам (сделкам) в АН



- Да, выполняются
- Да, но не выполняются или на 50%
- Нет
- Да, иногда выполняется, иногда нет
- Есть планы, 20% сотрудников не достигают поставленных планов



Скрипт продаж

Быстрый Рост

Алгоритм разговора с клиентом, в котором прописаны все возможные варианты ответа на разные вопросы, направленный на достижение цели.

Цель – назначить встречу или на переговоры, перевести на следующий этап

...ия называется «Аграномоф» - это
...онная компания в сфере агро продукции, которая
...е в мире выпустила модульную установку домашней
...фермы, то есть внешне это выглядит как холодильник, в
...ором автоматическим образом можно выращивать до 70
...дов овощей, ягод, трав прямо у себя дома. Через 1,5 года
...л получим патент. Наш головной офис находится в
...оскве, у нас более 200 человек в штате, собственная
...боратория, производство, научный центр и центр продаж.
...то чтобы Вы понимали, чем занимается наша компания!

...я того, чтобы я начал(а) с самого важного для Вас,
...хните, что сейчас наиболее важно для Вас при выборе
...него бизнеса? (как правило, клиент говорит о понятных
...щах «цена», «ликвидность» и прочее. Мы здесь
...слушаем и продолжаем дальше, если клиента
...то-то очень индивидуальное – переход к
...му блоку и продолжаем с фразы «теперь о

С-1 НАЧАЛО
С-2 Презентация

Вопросы про компанию:
С-3 Чем занимается Ваша компания?
С-4 Как давно компания на рынке?
С-5 Что такое домашняя агроферма?

Вопросы про франшизу:
С-6 Расскажите подробнее о самой франшизе
С-7 Сколько стоит франшиза?
С-8 Сколько дополнительных вложений нужно?
С-9 Цены/расходы/доходы
С-10 Что в ходит в подарочный набор - коллекцию отборных семян?
С-11 Чем я буду заниматься после распродаж семян?
С-12 Могу ли я купить толи без оборудования?



Алгоритм Скрипта Холодного звонка

1. Представление (проговаривание УТП или позиционирования)

Пример: “Здравствуйте! Меня зовут “имя”, как я могу к вам обратиться?”

Фишка, которая дала +20% конверсии: убрали фразу «Вам удобно говорить?»



Алгоритм Скрипта Холодного звонка

2. Выяснение потребности. Вопросы для уточнения могут быть следующими:

«Вы продаете квартиру?»

«Вы являетесь единственным собственником?»

«Как долго продаете?»

«Работаете уже с другими агентами (АН)?»

Фишка, используйте перед тем, как перейти к презентации:

Программирование. В конце фразы используйте вопрос «..., Хорошо?».

Для мужчин действует «..., Договорились?»

Например: «Я Вам сейчас расскажу о нашей услуге..., хорошо?»



Алгоритм Скрипта Холодного звонка

3. Презентуем услуги с учетом выявленных потребностей клиента и целевого сегмента.

Фишка для повода встретиться с агентом:
«Мы разработали на основе опыта для Вас чек-лист «Как подготовить квартиру, чтобы продать за 14 дней» или «Руководство как продать квартиру самостоятельно за 21 день»



Алгоритм Скрипта Холодного звонка

4. Работа с возражениями.

Возникновение вопросов и возражений у клиента – признак того, что он заинтересовался вашим предложением.

Это наиболее объемная часть скрипта. Она должна содержать все возможные вопросы клиента и ответы на них.

Фишка: всегда работайте с возражениями. Никогда не сдавайтесь сразу.



Алгоритм Скрипта Холодного звонка

5. Закрытие (назначение встречи на объекте, приглашение в офис).

Важно: до 3-х раз можно закрывать клиента!

Фишка: не спрашивайте клиента «Ну что, назначаем встречу с агентом?», а дайте временную вилку по встрече.

«Мы можем принести Вам Чек-лист сегодня в 19.00 или завтра в 10.00. Вам когда удобнее?»



Кто хотел бы так же?

Личная консультация

Программа «Современное АН»



БОНУСЫ

Алгоритм холодного звонка клиенту

Чек-лист для проверки звонков для выявления ошибок

Запись вебинара + презентация

План внедрения скриптов продаж в Ваше АН
(видео)

Алгоритм проведения встречи с клиентом на объекте с целью заключения эксклюзивного договора (видео)



Галина Аптулина

<https://www.facebook.com/milaptulina>

<https://vk.com/milaptulina>

<https://vk.com/bizrost8> для АН

V,W,T: +7909-355-05-09

тел. +7(991) 397-71-70

Skype: Galavip007

