



КТО ПОКУПАЕТ ФРАНШИЗУ И ДЛЯ ЧЕГО. СПРОС ОПРЕДЕЛЯЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ?

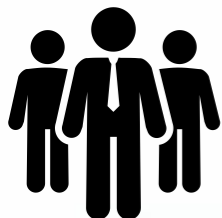
Спикер: **СЕРГЕЙ ВЛАСЕНКО**





АН на старте:

- предприниматель без опыта риэлторской деятельности
- предприниматель с опытом работы в недвижимости



- небольшие агентства недвижимости с коллективом от 1-го до 20-ти человек



- активный рекрутинг и обучение в собственном учебном центре



- готовые маркетинговые решения
- выгрузки на порталы
- сайты-лидогенераторы



- CRM iPROFi
- ПАРСЕР объектов
- СМА (сравнительный маркетинговый анализ)



- юридическая поддержка
- коллективное страхование
- компенсационный фонд



- система партнёрских продаж



- преференции банков-партнёров



- персональная программа развития для каждого
- работа напрямую с руководителями департаментов
- персональный коучинг по выбранной бизнес-модели



ПАРТНЁР ПОЛУЧАЕТ:



базовые выгоды



обучение и коучинг

- для руководителей – «Бизнес Академия»
- для агентов – «Академия профессионального роста»



персональный рекрутёр





- харизматичный лидер, способный привлекать людей, мотивировать и удерживать



- компания - лидер на своём локальном рынке
- собственное имя хорошо известно на рынке
- планируется открытие нового офиса



ВЫИГРЫШ ОТ ФРАНЧАЙЗИНГА



новый офис, работающий под известным брендом



контролируемый конкурент



соревнования между офисами



у клиента есть «выбор», сохраняем клиента



опыт, инструменты, сервисы, обучение





ПАРТНЁР ПОЛУЧАЕТ:



базовые выгоды



обучение и персональный коучинг

- повышение личных продаж
- алгоритм построения команды



- опытный агент, решивший открыть собственное агентство
- отличный продажник, но нет опыта (таланта) руководителя
- получает удовольствие от продаж



- небольшая компания, испытывающая трудности с рекрутингом



ВЫИГРЫШ ОТ ФРАНЧАЙЗИНГА



увеличение количества личных сделок



увеличение размера комиссионных



ПАРТНЁР ПОЛУЧАЕТ



базовые выгоды



описание модели работы и
набор регламентов для работы









- предприниматель без опыта в сфере недвижимости
- имеет начальный капитал для открытия агентства
- НЕ хочет сам проводить сделки
- хочет иметь стабильный бизнес



- компания, работающая по классической модели, большой хорошо оборудованный офис, мало агентов, убытки



ПАРТНЁР ПОЛУЧАЕТ

-  новый бизнес с пассивным доходом
-  обучение основам риэлторского бизнеса
-  управление можно делегировать менеджеру
-  создание сервисной компании «под ключ»



ПАРТНЁР ПОЛУЧАЕТ



базовые выгоды



сохранение собственного имени






- небольшое агентство, имя которого уже узнаваемо и пользуется заслуженной репутацией на рынке

ВЫИГРЫШ ОТ ПАРТНЁРСТВА

 опыт, сервисы, инструменты

 экономия на основных отделах компании:
юристы, IT, PR, HR, учебный центр



ДЛЯ КАЖДОГО ЕСТЬ СВОЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ!



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

СЕРГЕЙ ВЛАСЕНКО



8-800-505-58-85



vlasenko@megapol.ru



megapol.ru