

НАРАБОТКА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ

- Цель: научить агента находить клиентов
- Лектор: руководитель группы продаж
Алексей Ашуров



ЗНАКОМЫЕ

- Закон о **250-ти**
- Где вы работаете?
- Что вы продаёте?
- Максимальное распространение: социальные сети, телефонная книга, близкие.



«+»

- Высокий уровень доверия
- Контакт установлен
- Неиссякаемый источник клиентов

«-»

- Бесплатно
- Высокий уровень требований и ожиданий
- Возможно ухудшение отношений



РАСКЛЕЙКА

- Строго на доску!
- Шифр объявлений.
- с **13.00** – до **17.00** зимой
с **13.00** – до **20.00** летом



«+»

- Простота метода
- Минимальные затраты
- «Тёмный» клиент
- Точечность

«-»

- Короткая жизнь
- Не прогнозируемый результат
- Погодные условия
- Время



ХОЛОДНЫЙ ЗВОНОК

- Собственник? ЛПР?
- Есть ли риэлтор?
- Ситуация? (чистая продажа, обмен)
- Математика
- Цена



«+»

- Доступность
- Минимальные затраты
- Прогнозируемый результат
- Уровень **Pro**

«-»


- Время
- Нужно время для привыкания



ПОПУТНАЯ НАРАБОТКА

- Через показы и звонки
- Возможность очной встречи
- Показать товар лицом
- Не ударить в грязь тем же самым лицом





- Спасибо за внимание!

