

Жилой квартал Зорге 9

- Цель** привлечь клиента
Задачи назначить звонок менеджера по продажам или перевести звонок на номер Застройщика
ЛПР Физическое лицо
Правила
- корректно и в полном объеме фиксировать информацию (имя клиента, контактный телефон, что интересует)
 - по стандарту и в полном объеме работать с возражениями
 - в случае отказа фиксировать причины и прописывать в crm

- Добрый день. Меня зовут "Имя", звоню Вам т.к. Вы оставляли заявку на консультацию по ЖК Зорге, 9, верно?
- Как я могу к Вам обращаться? ФИКСИРУЕМ . Скажите пожалуйста, когда вы планируете покупку жилья?
 - Хотел Вам рассказать коротко о комплексе

Квартал бизнес-класса «Зорге 9» расположился в одном из самых престижных и востребованных районов – на Ходынке, по адресу ул. Зорге, д. 9.

Удобные выезды на ключевые магистрали – Ленинградский проспект, Звенигородское и Хорошевское шоссе, Третье транспортное кольцо – обеспечивают превосходную транспортную доступность.

От ЖК Зорге, 9 всего несколько минут пешком до станций метро «Полежаевская», «Зорге», «ЦСКА», «Хорошевская: две станции на скоростном поезде – и вы в Москва-Сити.

об объекте

название	жилой комплекс Зорге 9		
тип	апартаменты		
расположение	располагается на стыке Хорошевского района и Ходынки, в 10 минутах пешком от м.Полежаевская		
срок сдачи	2 кв 2022 г.		
цены от		без отделки	с отделкой
	студии	5 млн руб.	нет
	1 комн.	5,9 млн руб.	нет
	2 комн.	8,4 млн руб.	нет
	3 комн.	9,8 млн руб.	нет

СОПРОТИВЛЕНИЯ НА ВХОДЕ

НЕУДОБНО РАЗГОВАРИВАТЬ

- Вариант 1. Вам будет удобно принять звонок через час?
- Вариант 2. Во сколько сегодня Вам будет удобно принять звонок?
- Вариант 3. Вам удобнее будет принять звонок через час или ближе к вечеру / завтра в первой половине дня?
- Вариант 4. Когда Вам удобно принять звонок?

запрещается

1. озвучивать цены, не указанные в разделе «Об объекте»
2. озвучивать некорректный срок сдачи (см. раздел «Об объекте»)
3. обещать клиенту прислать инфо на вотсап/e-mail
4. переводить клиентов, которым не подходит бюджет (цены от)

обязательно

1. озвучить мин. цены, соответствующие запросу клиента
2. озвучить срок сдачи объекта из раздела «Об объекте»
3. озвучить расположение в соответствии с разделом «Об объекте»
4. проговорить название объекта минимум 3 раза, в том числе непосредственно перед переводом клиента
5. выявлять срок приобретения недвижимости

за несоблюдение требований разделов «Запрещается» и «Обязательно» предусмотрен штраф

Побуждаем к действию:

- Хотите выяснить точную стоимость подходящего варианта для Вас? ЖДЕМ ОТВЕТ.
- Для этого я переведу вас на моего коллегу, он сможет проконсультировать вас по ценам и планировкам в ЖК Зорге, 9. Вы согласны?

ПЕРЕХОДИМ К ПУНКТУ О ПЕРЕДАЧЕ КЛИЕНТА МЕНЕДЖЕРУ ЗАСТРОЙЩИКА

ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ НА НОМЕР ЗАСТРОЙЩИКА

- «Примите звонок от клиента ЖК ЗОРГЕ,9. Клиента зовут «___», интересуют «___ квартиры».
- ПЕРЕКЛЮЧАЮ. Дождитесь соединения.

Не интересно

- ИМЯ, скажите, пожалуйста, а с чем это связано? В связи с чем сложилось такое мнение / приняли такое решение?
- **ОТРАБАТЫВАЕМ ВОЗРАЖЕНИЕ, ИСПОЛЬЗУЯ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**
- **ЕЩЕ РАЗ УТОЧНЯЕМ СТЕПЕНЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ:** в какое время завтра Вам удобно принять звонок, чтобы более подробно узнать о квартирах, которые отвечают Вашим пожеланиям?