

**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**SOCHI2021**

**СОЧИКОНГРЕСС.РФ**

# 2018 ГОД АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

SOCHI2021

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

# КЕМ Я БЫЛ В 2018 Г.



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

SOCHI2021

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

# 2018 Г. РЕЗУЛЬТАТЫ

- 5 ЧЕЛОВЕК
- ВЫРУЧКА 700 ТЫСЯЧ РУБ.
- ЗАСТРОЙЩИКАМ НЕ ИНТЕРЕСНЫ

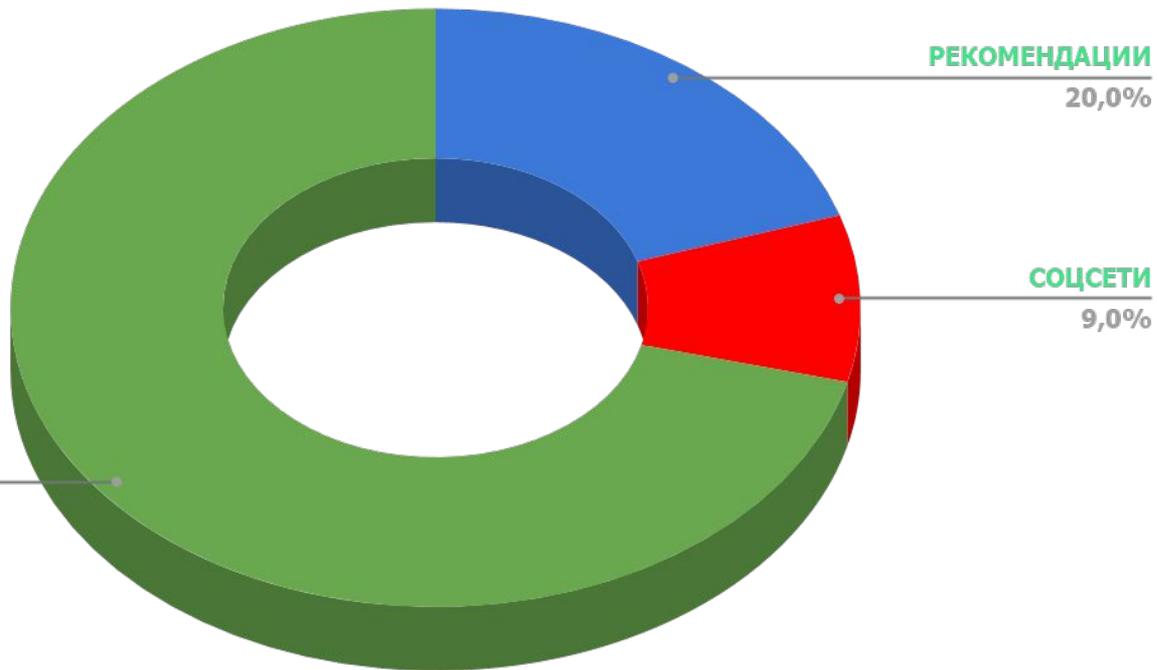
# 2019 Г. РЕЗУЛЬТАТЫ

- 10 ЧЕЛОВЕК
- ВЫРУЧКА 1 000 000 – 1 200 000 (РУБ.)
- ЭКСПЕРТНОСТЬ НА НИЗКОМ УРОВНЕ
- ЖИВУ ЗА СЧЁТ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ

# 2020 Г. РЕЗУЛЬТАТЫ

- РАЗДЕЛЕНИЕ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ
- РЕФОРМАЦИЯ АГЕНТСТВА
- ВЫРУЧКА **6 000 000** РУБ.
- **3 ОФИСА** ПЛОЩАДЬЮ **560 КВ.М.**

# ПОДБОР ПЕРСОНАЛА



# КОНВЕРСИЯ ПОДБОРА



ПРИШЛИ  
НА СОБЕСЕДОВАНИЕ

**47%** | ВЫШЛИ  
НА ОБУЧЕНИЕ

**81%** | ВЫШЛИ  
НА РАБОТУ

**63%** | ОСТАЛИСЬ РАБОТАТЬ  
ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ

# ОБУЧЕНИЕ

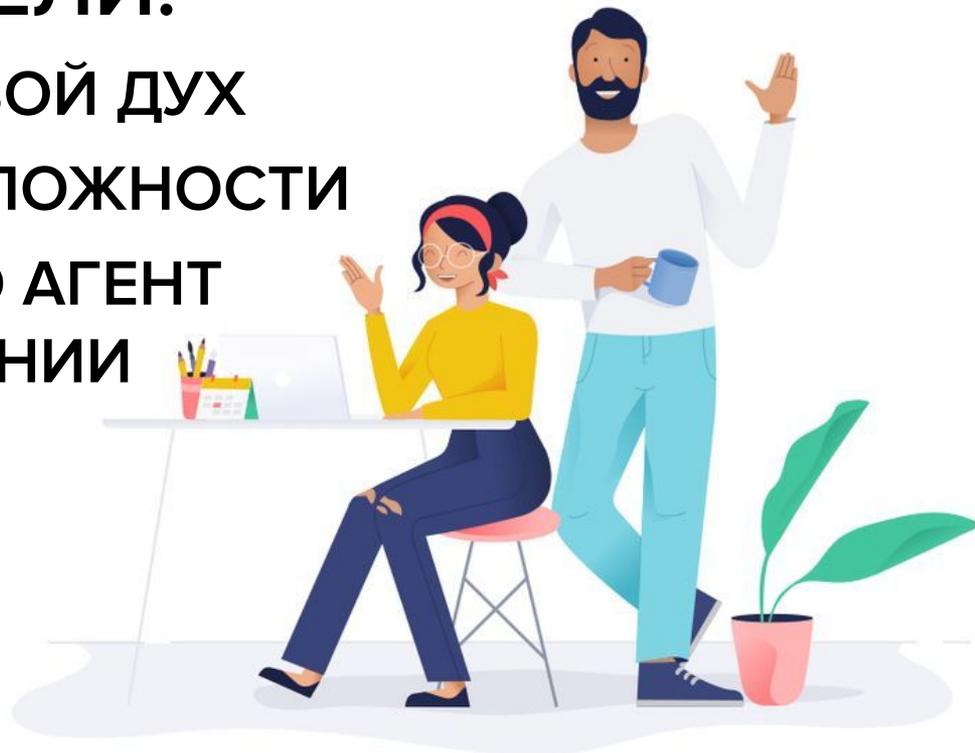
ТО, ЧТО ОЧЕВИДНО ОДНИМ,  
НЕ ОЧЕВИДНО ДРУГИМ



# ПРОДЛЁНКА

## ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ:

1. ПОДНЯТЬ БОЕВОЙ ДУХ
2. ОТРАБОТАТЬ СЛОЖНОСТИ
3. ПОКАЗАТЬ, ЧТО АГЕНТ  
НУЖЕН КОМПАНИИ

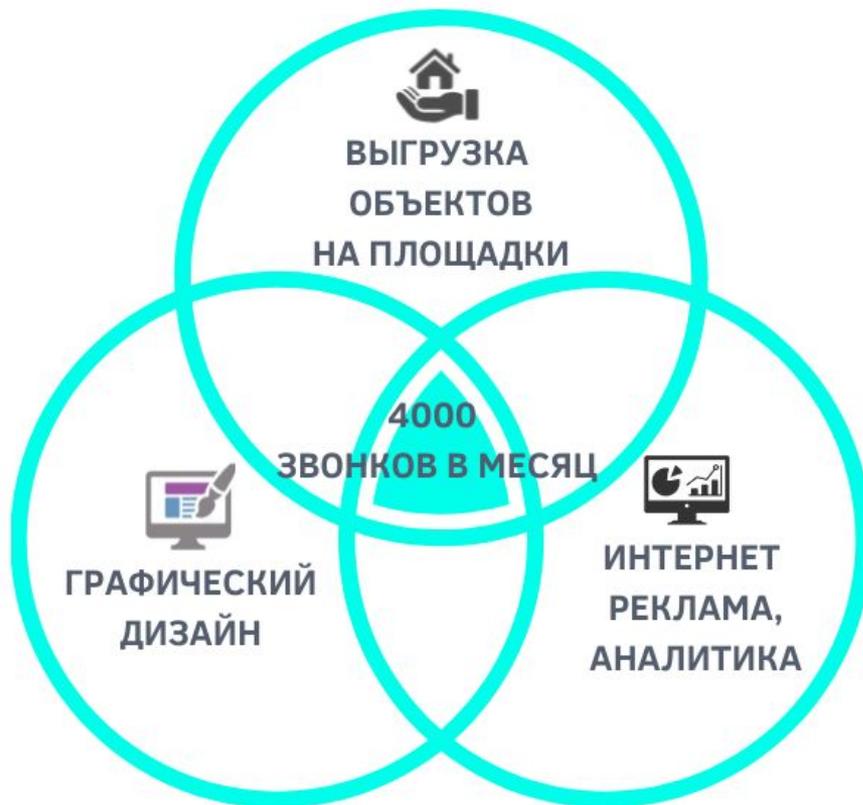


# РАЗВИТИЕ КАДРОВ

- ОБУЧЕНИЕ У ЛУЧШИХ
- МОЗГОВЫЕ ШТУРМЫ
- БАТТЛЫ

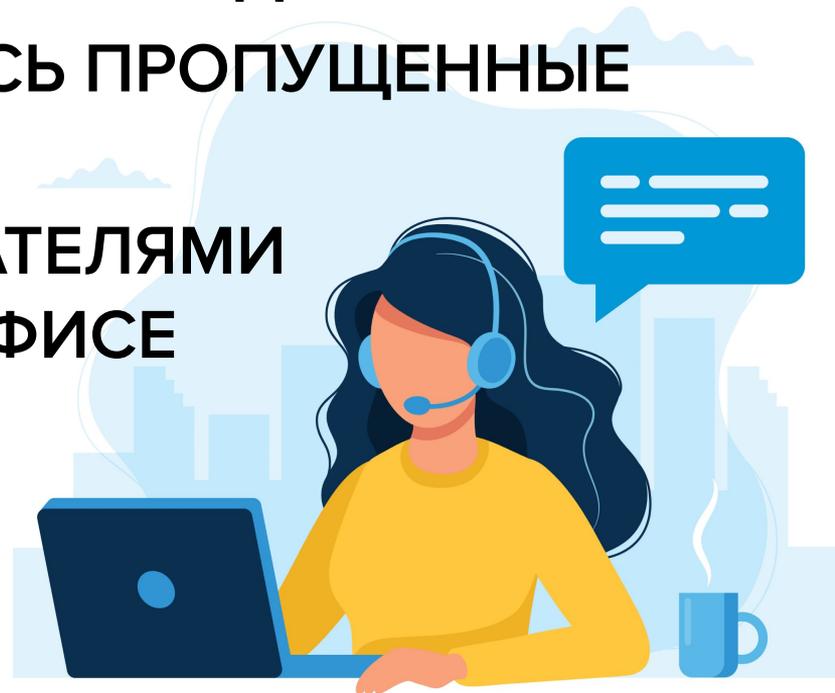


# РЕКЛАМА



# КОЛЛ-ЦЕНТР

- ЗВОНКИ НА АГЕНТОВ НЕ ИДУТ
- РЕЗКО СОКРАТИЛИСЬ ПРОПУЩЕННЫЕ ЗВОНКИ
- ВСТРЕЧИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ НАЗНАЧАЮТСЯ В ОФИСЕ



# МЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПОЕЗДОК НА ПОКАЗЫ ПО ЗВОНКУ И ПРИГЛАШАЕМ КЛИЕНТА В ОФИС!

- Это была боль для агента, они говорили: "В смысле не поедем показывать, а вдруг он купил бы?"
- Мы, чтобы не травмировать нежную душу агента, стали приглашать **клиента в офис**, а если он отказывался - ехали показывать по звонку, но при этом посчитали конверсию в продажу.



# КОНВЕРСИЯ В ПРОДАЖУ

# 12%

## СЛУЧАЕВ

ЕСЛИ МЫ ЕДЕМ ПО ЗВОНКУ  
НА ПОКАЗ - КЛИЕНТ ПОКУПАЛ  
С НАШИМ АГЕНТОМ.  
ОСТАЛЬНЫЕ ПОКУПАЛИ  
НЕ С НАМИ

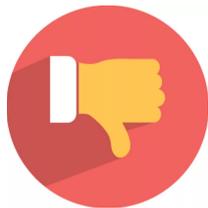
# 53%

## КОНВЕРСИЯ В ПРОДАЖУ

ЕСЛИ КЛИЕНТ **ПРИЕЗЖАЕТ В**  
**ОФИС**

# 74%

КОНВЕРСИЯ В ПРОДАЖУ  
у **ТОПОВЫХ АГЕНТОВ**



ЗАЧЕМ  
РАБОТАТЬ С **12%**

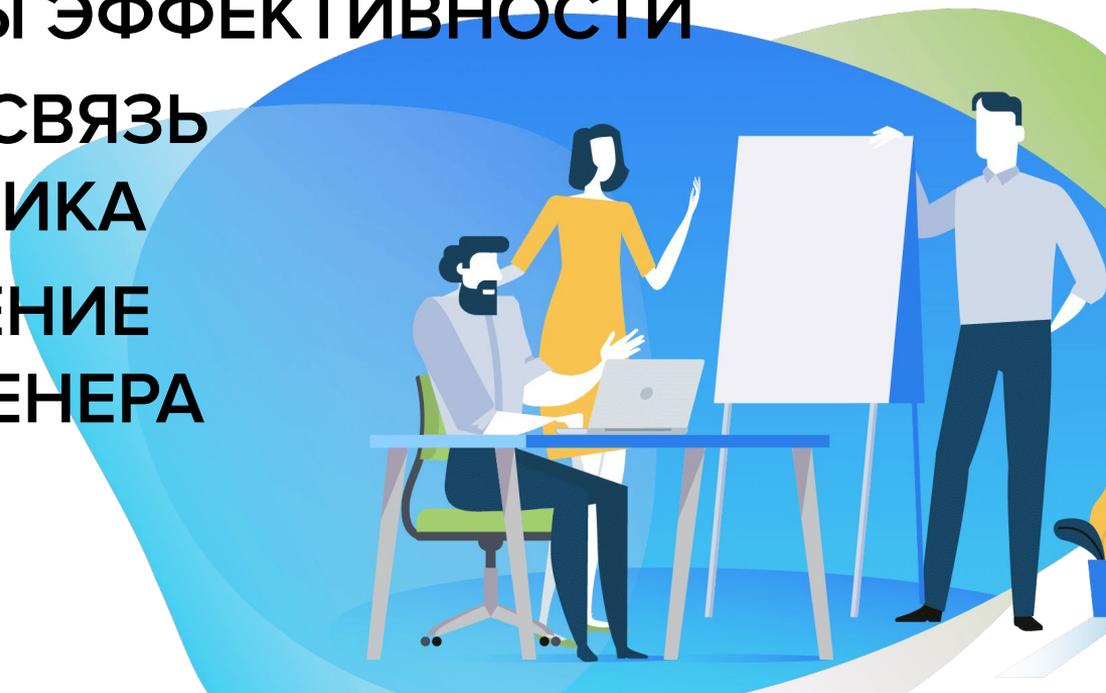


КОГДА  
МЫ ХОТИМ С **74%**

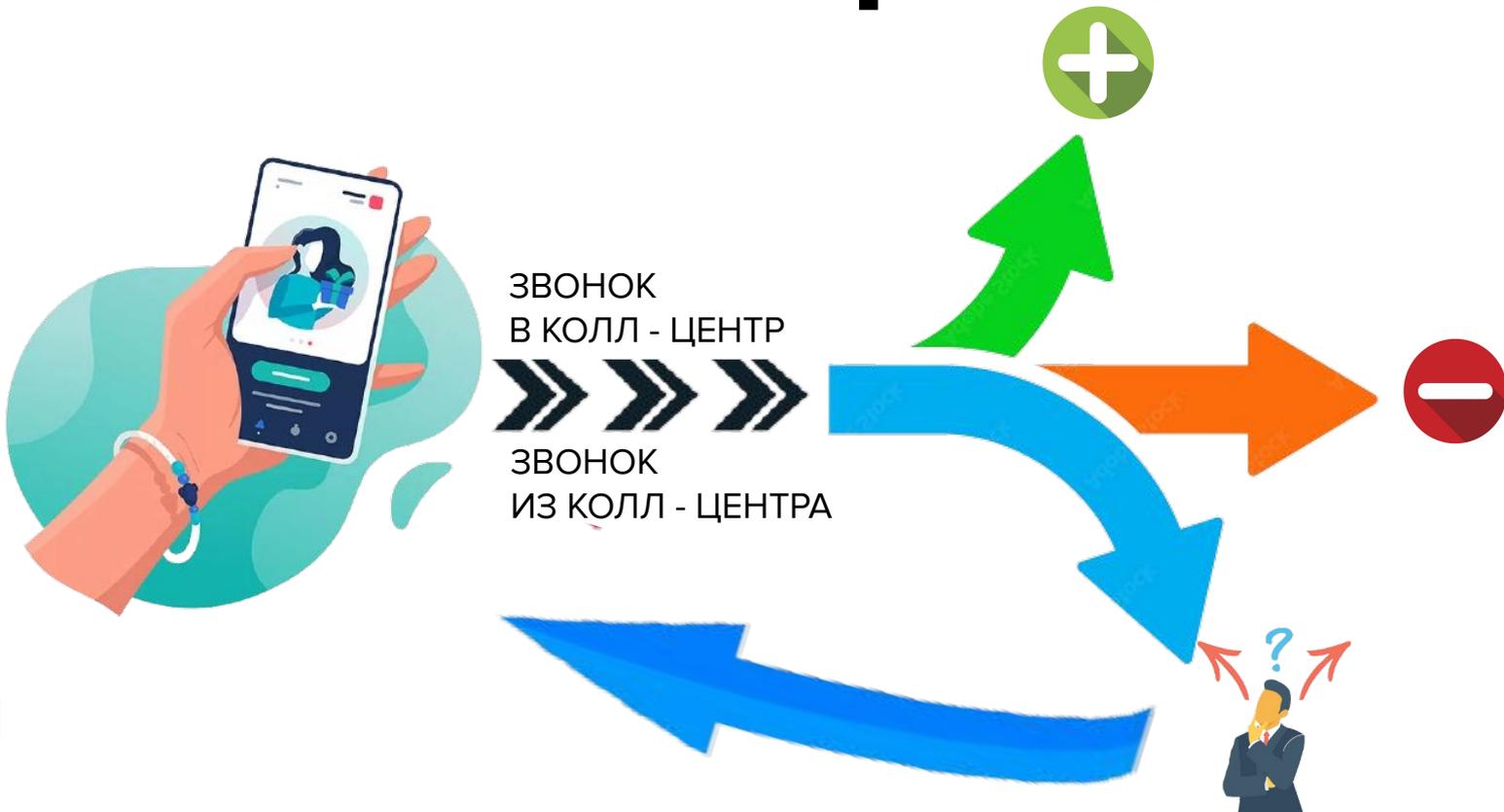
- В ИТОГЕ МЫ **вообще отказались** от поездок на показы по звонку
- ПРИ ВСТРЕЧЕ В ПОДЪЕЗДЕ, АГЕНТЫ ВСЕ НА ОДНО ЛИЦО И СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ КЛИЕНТА НИЗКАЯ
- **приходя в офис**, клиент видит дорогую обстановку, у агента под рукой база объектов, любые формы договоров, в моменте можно подключить

# ОБУЧЕНИЕ КОЛЛ-ЦЕНТРА

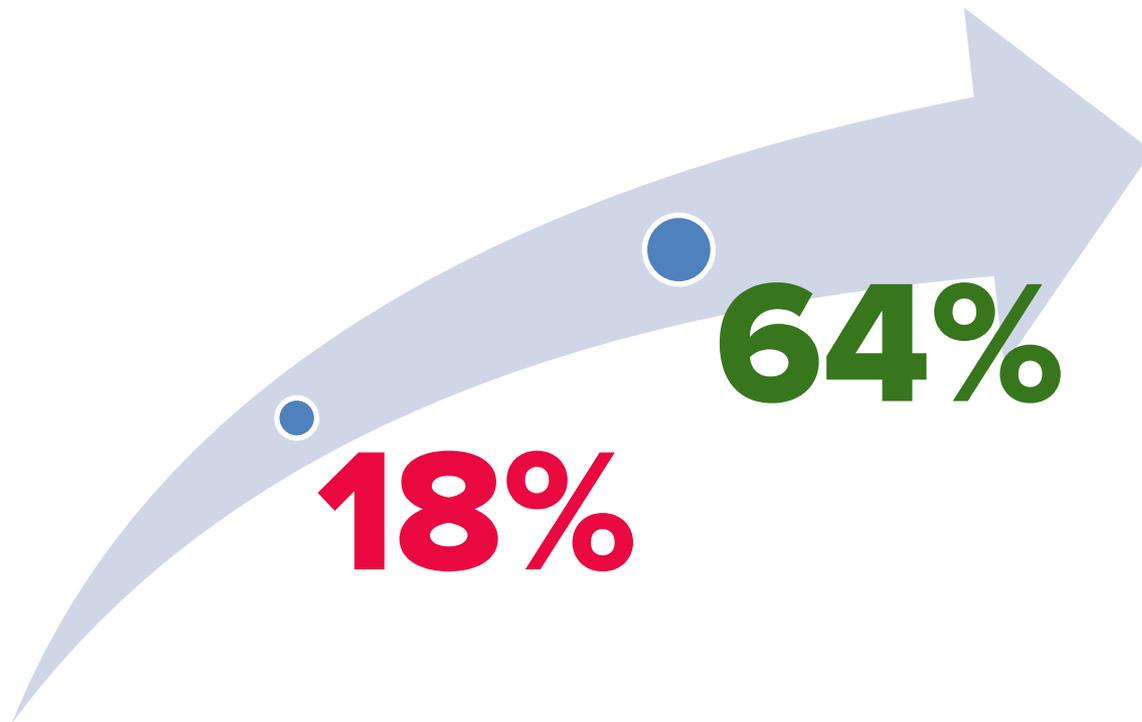
- ПРОСЛУШИВАНИЕ ЗВОНКОВ
- ПАРАМЕТРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
- ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ  
ОТ АНАЛИТИКА
- ПОДКЛЮЧЕНИЕ  
БИЗНЕС-ТРЕНЕРА



# ПРИНЦИП РАБОТЫ КОЛЛ-ЦЕНТРА



# КОНВЕРСИЯ ИЗ УНИКАЛЬНОГО ПОКУПАТЕЛЯ ВО ВСТРЕЧУ



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

SOCHI2021

СОЧИКОНГРЕСС.РФ

# РАБОТА ОТДЕЛА ПРОДАЖ И ОТДЕЛА СОПРОВОЖДЕНИЯ



# А В ЭТО ВРЕМЯ



**АГЕНТ РАБОТАЕТ**  
**С НОВЫМИ**  
**ПРОДАВЦАМИ**  
**И ПОКУПАТЕЛЯМИ**

# ИТОГИ И ПЛАНЫ

- ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА В **5** РАЗ (6 МЛН. РУБ.)
- РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ **ОСТАЛСЯ НЕИЗМЕННЫМ**
- ВОШЛИ В **ТОР-3** АГЕНТСТВ Г. ПЕНЗЫ
- НАЧАЛИ ФОРМИРОВАТЬ ОТДЕЛ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- ПЛАНИРУЕМ **РАСШИРИТЬ КОЛЛ-ЦЕНТР** ДЛЯ РАБОТЫ С СОБСТВЕННИКАМИ

# ЦЕЛЬ КОМПАНИИ

**МЫ** РЕШИМ ВОПРОС

С ПОИСКОМ КЛИЕНТА,

И

К **НАМ** ПРИДУТ РАБОТАТЬ ВСЕ!