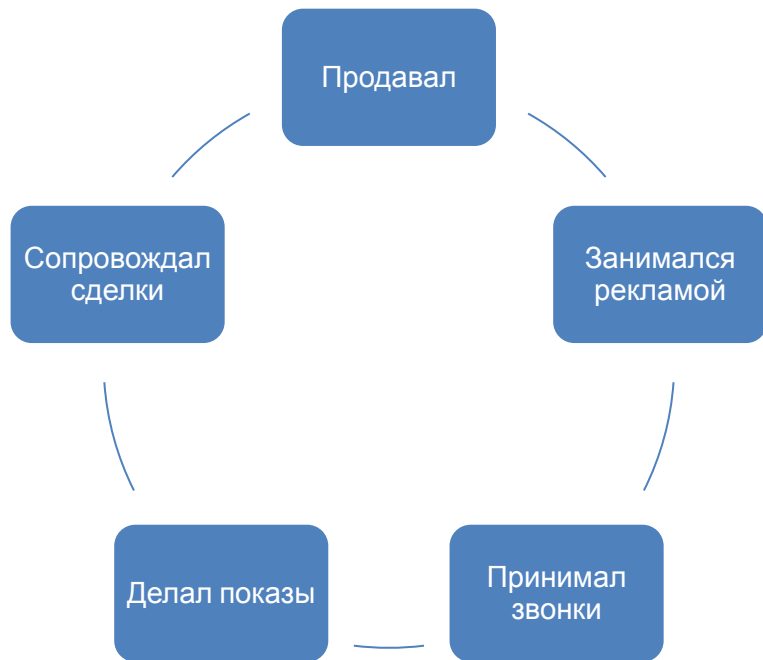


**ВСЕРОССИЙСКИЙ
ЖИЛИЩНЫЙ
КОНГРЕСС**

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

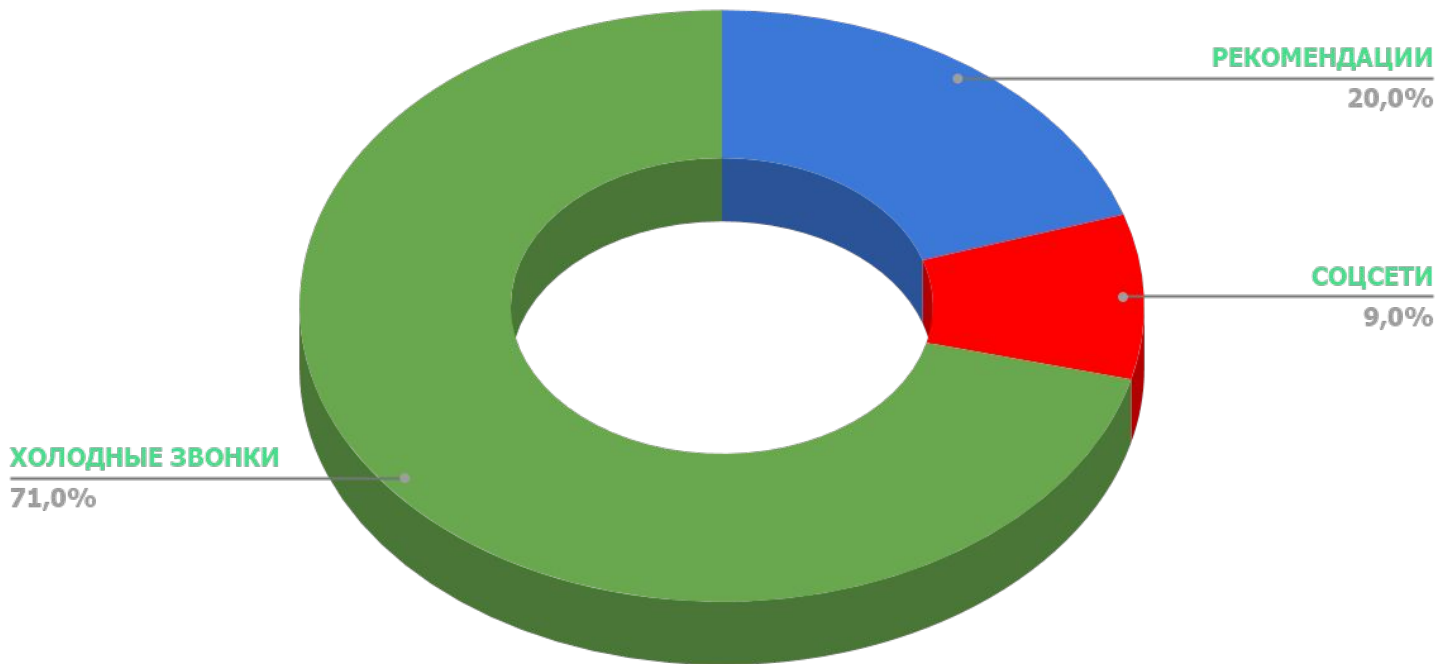
2019 Г. РЕЗУЛЬТАТЫ

- 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

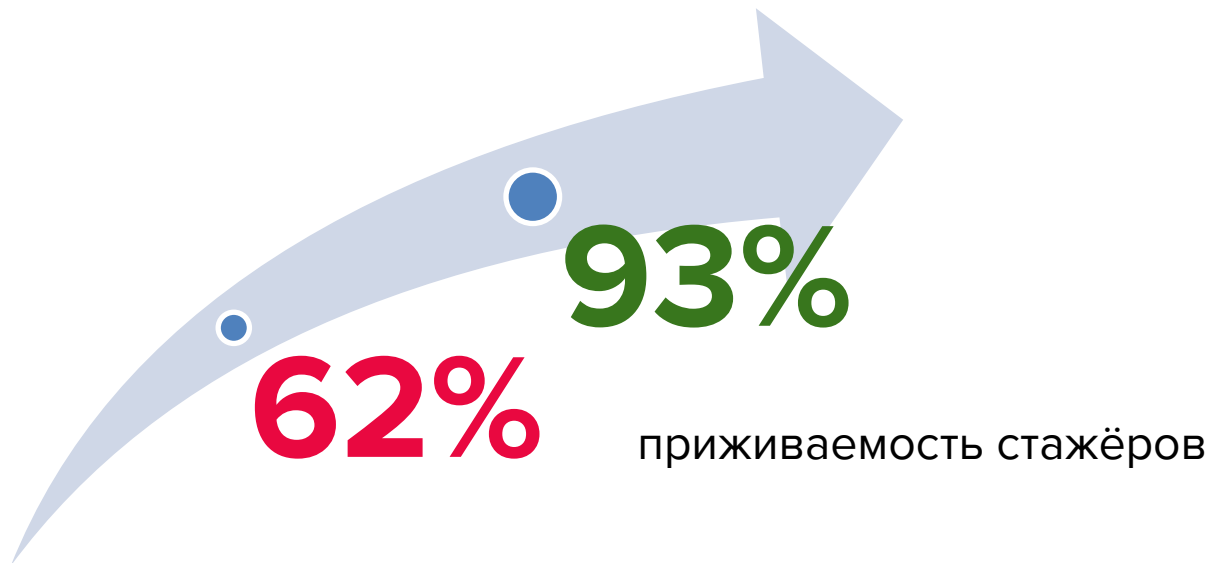
47% | ВЫШЛИ
НА ОБУЧЕНИЕ

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

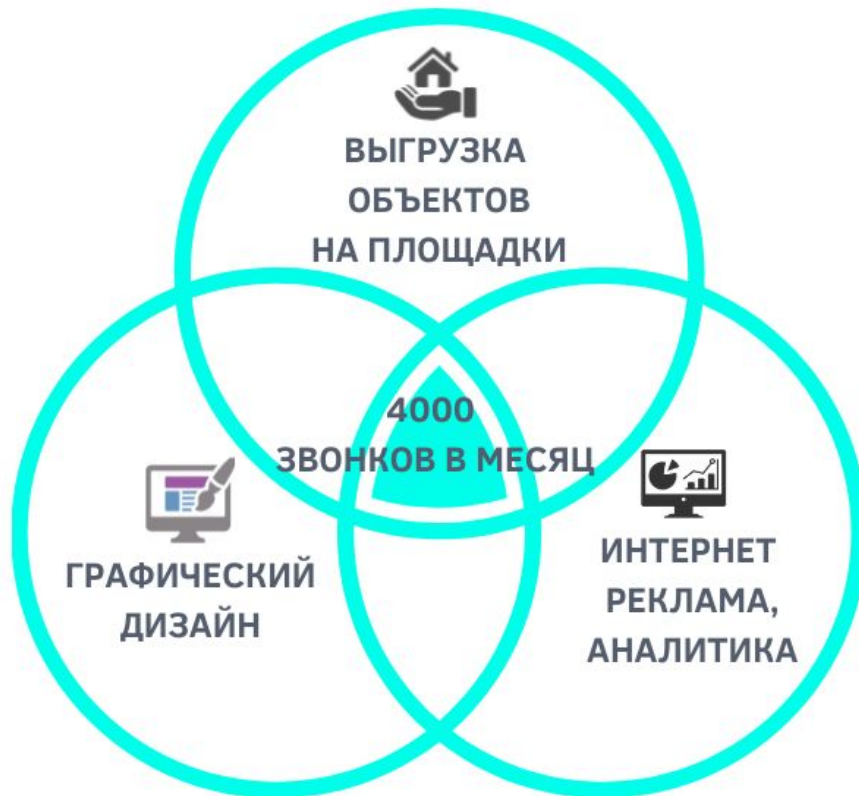


РАЗВИТИЕ КАДРОВ

- ОБУЧЕНИЕ У ЛУЧШИХ
- МОЗГОВЫЕ ШТУРМЫ
- БАТТЛЫ

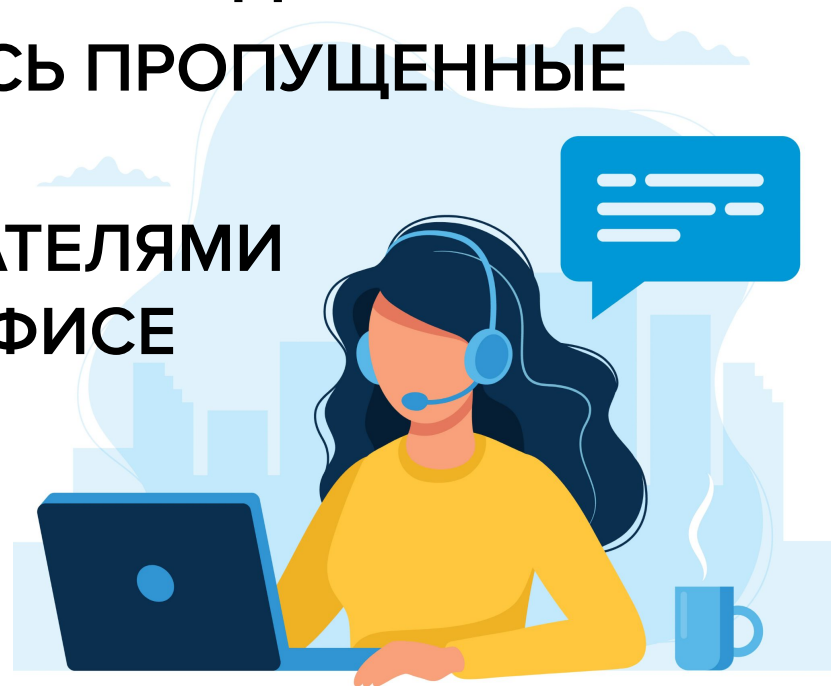


РЕКЛАМА



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

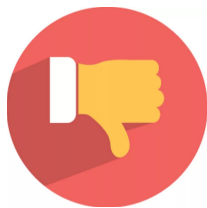
53%

КОНВЕРСИЯ В ПРОДАЖУ

ЕСЛИ КЛИЕНТ **ПРИЕЗЖАЕТ В**
ОФИС

74%

КОНВЕРСИЯ В ПРОДАЖУ
у **ТОПОВЫХ АГЕНТОВ**



ЗАЧЕМ
РАБОТАТЬ С **12%**

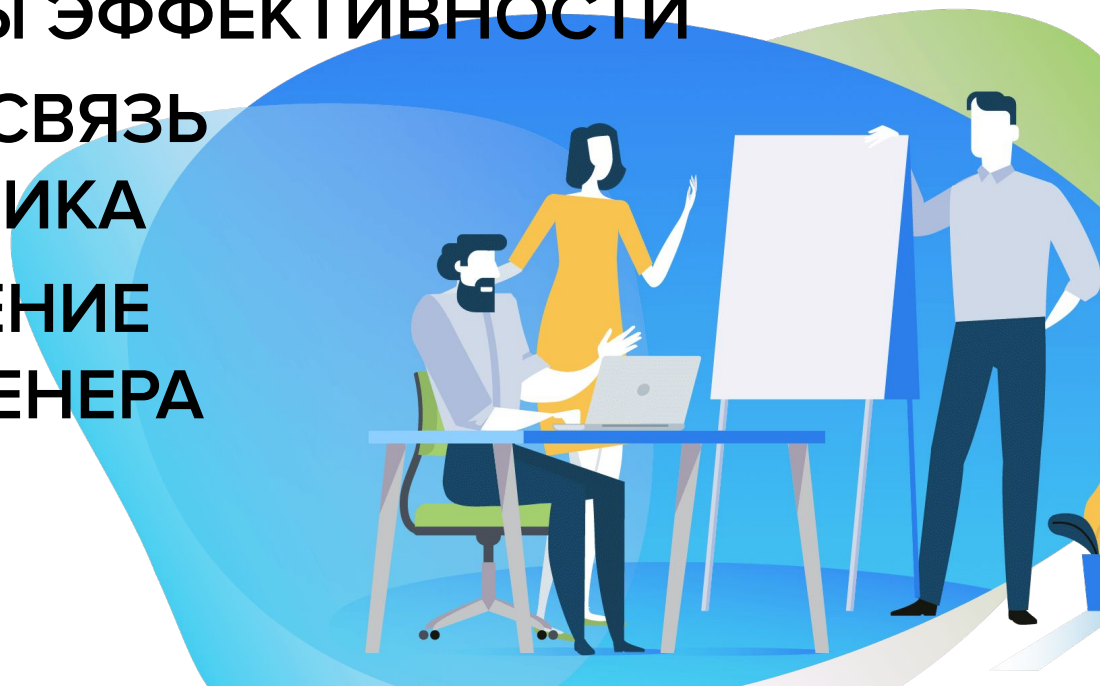


КОГДА
МЫ ХОТИМ С **74%**

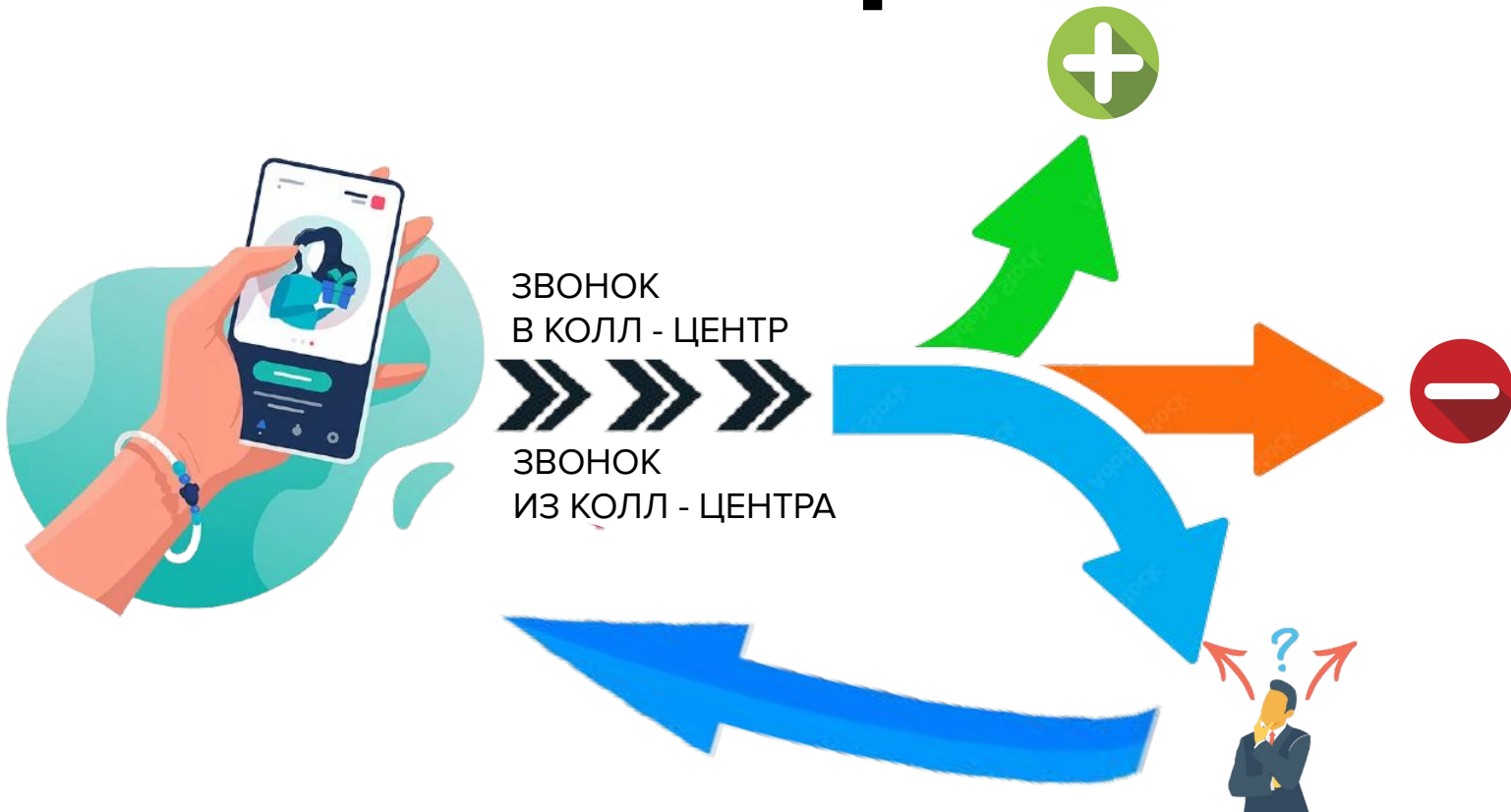
- В ИТОГЕ МЫ **вообще отказались** от поездок на показы по звонку
- ПРИ ВСТРЕЧЕ В ПОДЪЕЗДЕ, АГЕНТЫ ВСЕ НА ОДНО ЛИЦО И СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ КЛИЕНТА НИЗКАЯ
- **приходя в офис**, клиент видит дорогую обстановку, у агента под рукой база объектов, любые формы договоров, в моменте можно подключить

ОБУЧЕНИЕ КОЛЛ-ЦЕНТРА

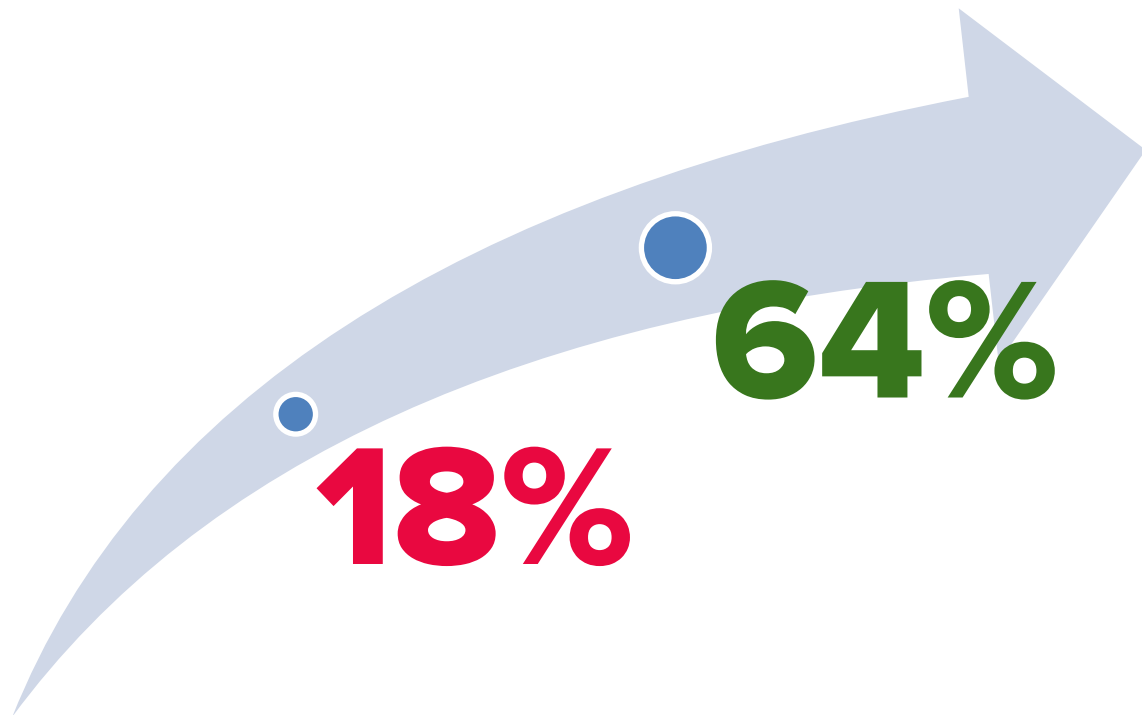
- ПРОСЛУШИВАНИЕ ЗВОНКОВ
- ПАРАМЕТРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
- ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
ОТ АНАЛИТИКА
- ПОДКЛЮЧЕНИЕ
БИЗНЕС-ТРЕНЕРА



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!