



**ЭЛЕКТРОННЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ
РАЗВИТИЯ
РИЭЛТОРСКОГО
СООБЩЕСТВА**



Что такое риэлторское сообщество?

- Определенные общие цели
- Правила взаимодействия
- Общий профессиональный язык
- Среда для коммуникации



Вокруг каких факторов создаются риэлторские сообщества

- Совместное обучение
- Обмен опытом
- Совместное времяпровождение
- Надежность партнерских связей
- Ощущение защищенности

Применение цифровых инструментов

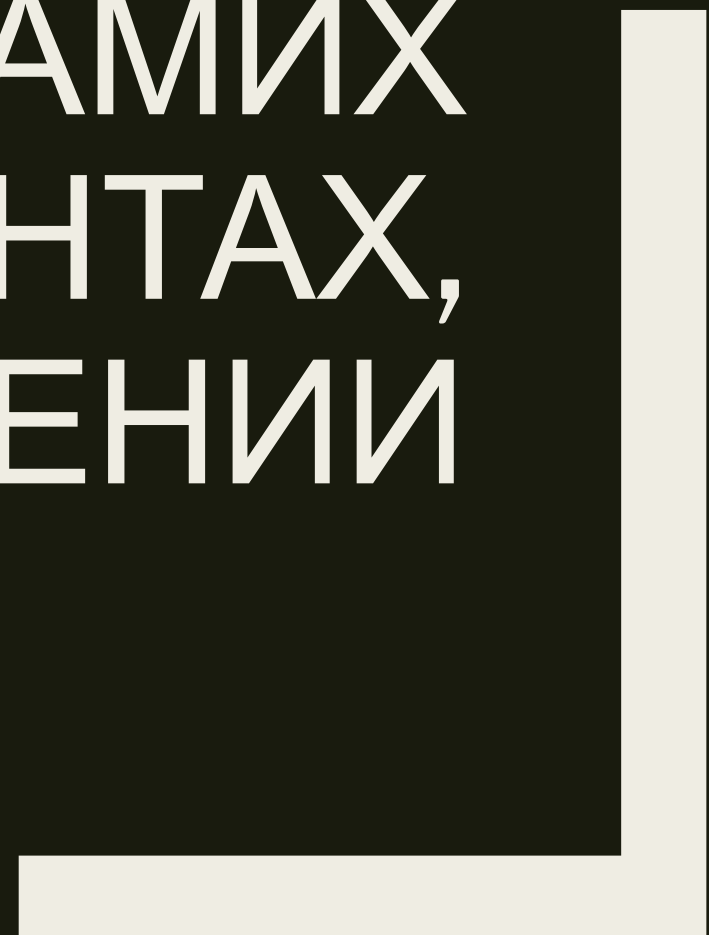
Преимущества

- Практически бесплатно
- Всегда с собой
- Мгновенная коммуникация

Недостатки

- Много спама
- Неструктурированная информация
- Сложно выйти из информационного потока

ПРОБЛЕМА НЕ В
САМИХ
ИНСТРУМЕНТАХ,
А В ИХ ПРИМЕНЕНИИ



Основные ошибки применения цифровых инструментов

- Отсутствие формализованных правил использования сообщества
- Отсутствие единой структуры сообщений, единого языка
- Несоответствие формата инструмента и цели его использования



Хотите прикол?



Пока я делал эту презентацию суммарно в группах о
недвижимости
d WhatsApp и Viber пришло 194 сообщения

1 столб эффективности «Каждой цели свой инструмент»

- Для обучения – сервисы вебинаров (от 2990руб/мес.)
- Для структурированных обсуждений – закрытая группа ВКонтакте
- Для коммуникации с клиентами от лица сообщества – Соцсети
- Для оперативного обмена – группы WA/Viber
- Для объектов и заявок - мультимедийный маркетинг

2 столб эффективности «Для каждого инструмента свои правила»

- Например, в мультилистинге указан бонус за покупку объекта в рублях. Не готовы делиться - не выставляйте. В базе спроса указаны точные критерии, что не предлагать, и изменения нужно вносить постоянно.
- Например, в чатах ограничено время общения и дублирование информации чаще чем раз в неделю. Ограничен спам и т.д.
- Внешние коммуникации сообщества проверяются на соответствие законам и имиджу сообщества

3 столб эффективности «Безжалостные модераторы»

- Нарушение – предупреждение – временный бан – постоянный бан
- На каждый инструмент – отдельный модератор
- Модератор должен озвучить свои правила, чтобы пользователи знали чего ждать, и помнили что можно и что нельзя

Риэлтор будущего. Правила коммуникации

- *Не решайте за клиента.*
- *Скажи, что у тебя есть клиент*
- *Профессионалы должны общаться профессионально*
- *Говори с каждым на его языке*
- *Взялся за гуж, не говори, что не дюж*

- Остальные мы опубликуем и опробуем позже

Первые шаги

- Вступить в группу «Риэлтор будущего» - vk.com/realtfuture
 - *Наполнить её предложениями и сформировать адекватную структуру тем*
 - *Наполнить её фотографиями с сегодняшней конференции*
- Собрать программу «Курс молодого бойца» и провести её за месяц по субботам и/или понедельникам для сотрудников с опытом менее года в формате вебинаров
- Наполнить авторскими материалами экспертов наши сообщества ВКонтакте, Facebook, запустить уже канал Youtube от риэлторского сообщества в Кузбассе

У меня всё.
Спасибо за внимание

Вступите в группу прямо сейчас

[VK.com/realtfuture](https://vk.com/realtfuture)