

ЧЕК-ЛИСТ ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ.

по авторской методике
«Скоростные продажи недвижимости»
Максима Маршала

ЦЕЛЬ ТУРБОЗАПУСКА:

За 5 дней концентрировать спрос на продаваемый объект недвижимости путём активации 8 стратегий привлечения покупателей недвижимости.

ВОРОНКА СКОРОСТНЫХ ПРОДАЖ:

Этап воронки продаж

Тип клиента на этапе

Запрос информации

Адресат
(Inquiry)

Первичная коммуникация

Изучение потребности

Lead
(потенциальный потребитель)

Разработка решения

Предложение решения

Prospect
(перспективный потребитель)

Оценка решения

Переговоры

Потребитель

Заказ

Удержание потребителя

Лояльный потребитель



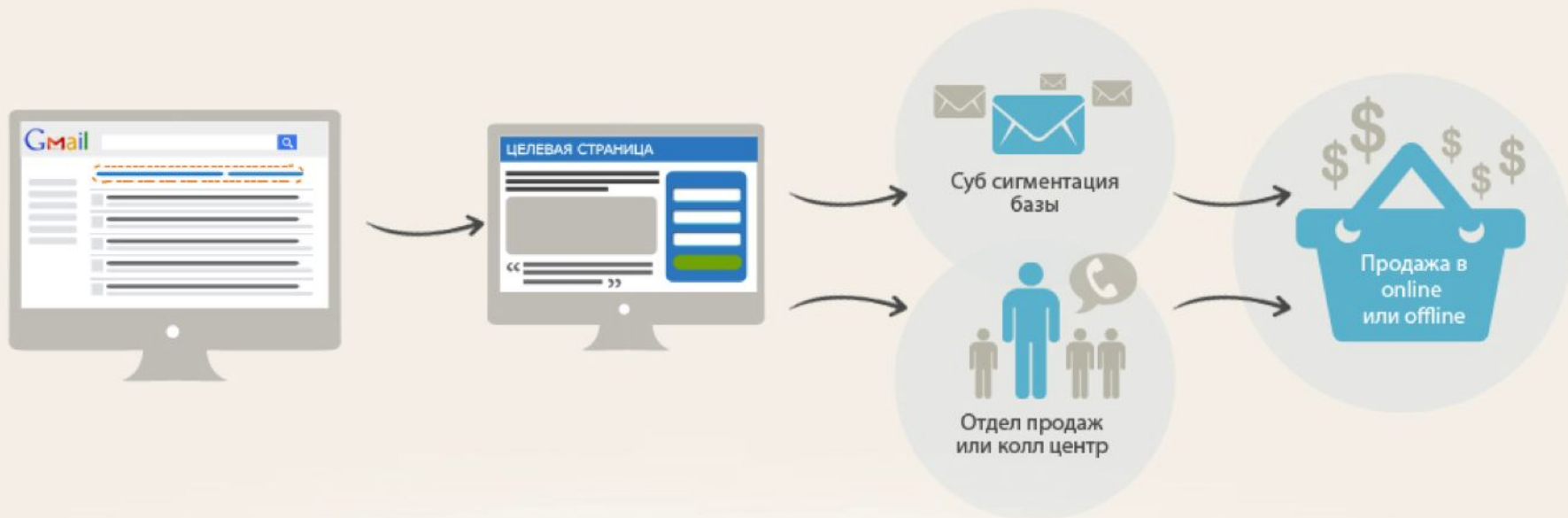
Конвертация контекстной, медийной и тизерной рекламы



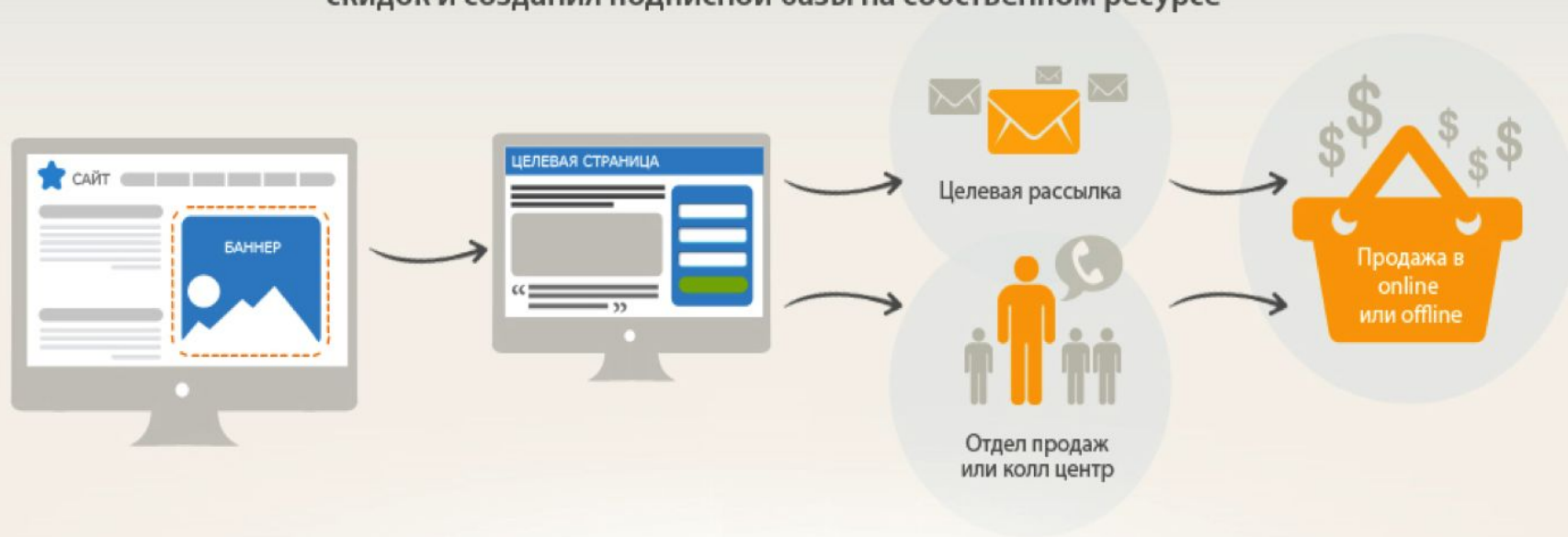
Конвертация мобильного PPC или медийного трафика



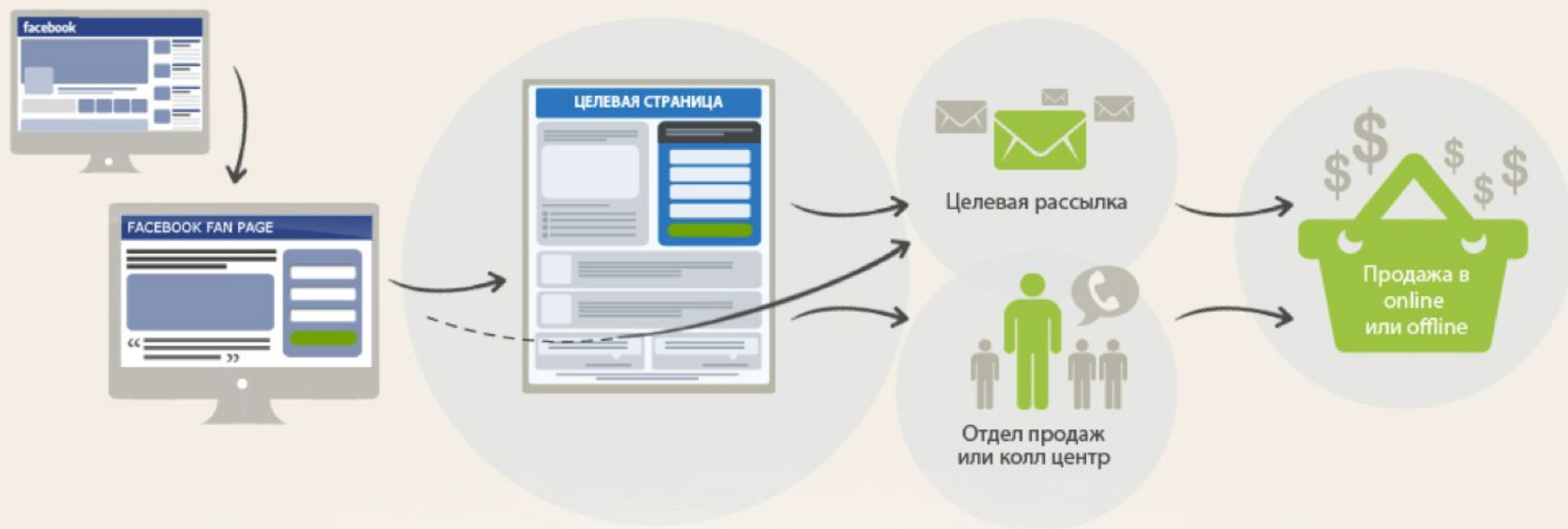
Конвертация целевых рассылок или email-маркетинг



Использование целевых страниц для продвижения акций, скидок и создания подписной базы на собственном ресурсе



Конвертация социального трафика Facebook с помощью фан-страниц



КАКИЕ РЕСУРСЫ НЕОБХОДИМЫ РИЭЛТОРУ ДЛЯ УСПЕШНОГО ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ:

1. Лояльный клиент-собственник
2. Эксклюзивный договор на 5-6 % комиссии
3. Ликвидный объект недвижимости с адекватной стартовой ценой
4. Технология турбозапуска продаж недвижимости (создание спроса)
5. Технология скоростных продаж недвижимости (управление спросом)

КАКИЕ РЕСУРСЫ НЕОБХОДИМЫ РИЭЛТОРУ ДЛЯ УСПЕШНОГО ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ:

6. Ключевые партнеры

7. Деньги на рекламу, сервисы и оплату услуг фрилансеров

8. Продающие тексты

9. Маркетинг-кит печатных материалов (папка покупателя)

10. Онлайн-сервисы для создания продающих сайтов, автоматизации размещения объявлений, контекстной рекламы и т.д.

КАКИЕ РЕСУРСЫ НЕОБХОДИМЫ РИЭЛТОРУ ДЛЯ УСПЕШНОГО ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ:

11. PPC-сервисы контекстной рекламы (Яндекс. Директ, AdWords Google, Вконтакте-контекстная реклама, сервис продвижения Facebook-страниц
12. Сервис рассылок (unisender.com.ua и т.д.)
13. Чеклист ТОП 100 сайтов (для публикации объявлений)
14. Целевая продающая страница объекта недвижимости (landing page 1.0)
15. Мобильная продающий сайт с контентом и формой "захвата" контактов;

КАКИЕ РЕСУРСЫ НЕОБХОДИМЫ РИЭЛТОРУ ДЛЯ УСПЕШНОГО ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ:

16. Фрилансеры (для заказа изготовления продающих страниц, текстов, графики, внешних и онлайн баннеров и т.д.) work-zilla.ru, free-lance.ru

17. Внешняя реклама(баннеры на объекте, eye stoppers, указатели, продающие штендеры)

18. Инструктор, который убережет от ошибок

19. ЗУНК (Знания, Умения, Навыки и Качества чтобы всё это правильно создать, настроить, запустить и контролировать, а затем продать объект недвижимости)

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

1. Предзапуск продажи объекта:

- Заполнить чек-лист мотивации собственника
- Заполнить чек-лист по объекту
- Заполнить чек-лист «маркетинговый план реализации объекта»
- Передать чеклисты руководителю и получить от него *письменное разрешение на продажу объекта*;
- Проверить и сделать скан-копии документов по объекту недвижимости. После этого – ещё раз внимательно изучить правоустанавливающие и технические документы;
- HomeStaging – сделать предпродажную подготовку объекта перед фотосессией
- Сфотографировать объект (не меньше 30-ти фото, не меньше 5-ти видео)
- Выбрать и отредактировать удачные фото
- Создать «аватары», профили потенциальных покупателей (не меньше трёх)

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- Спланировать по дням турбозапуск продаж объекта (по чеклисту турбозапуска)
- Создать лидген-контент для генерирования покупательского трафика (лидов) на целевую продающую страницу объекта
- Заказать изготовление внешней (баннеры и продающие наклейки)
- Записывать все пройденные этапы турбозапуска в «Дневник продажи объекта №... по адресу...по цене...») для последующего анализа, корректировки и клонирования стратегии турбозапуска

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

2. Написать продающие тексты по объекту

- ✓ Полный текст (не более 3000 знаков) для презентации и флаеров
- ✓ Средний текст с SEO-словами (500 – 1200 знаков для сайтов объявлений и целевых продающих страниц)
- ✓ Короткий, строчный текст (для СМИ и SMS)
- ✓ Текст для внешних баннеров и «растяжек»
- ✓ Создать покупательский маркетинг-кит (папку покупателя)
- ✓ Сделать макеты листовок, распечатать продающие листовки для расклейки, флаеры, продающие визитки по объекту.

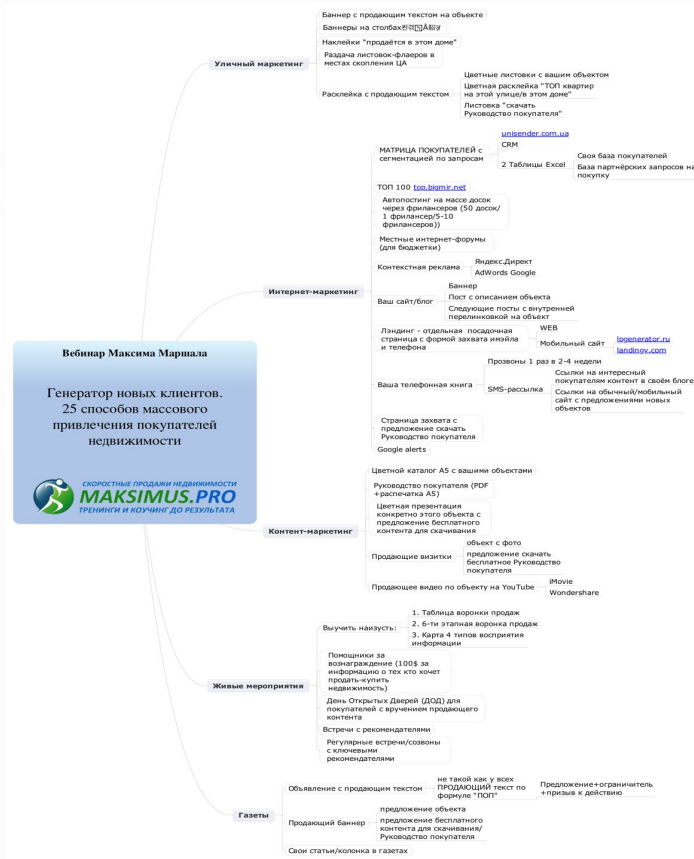
ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

3. Сделать за 5 дней:

- Подключить партнёров к продаже этого объекта через Систему Партнёрских Продаж недвижимости. Задействовать все 4 круга СПП;
- Разместить наружный баннер, наклейки на объекте;
- Запустить контекстную рекламу на Яндекс.Директ и AdWords Google;
- Разместить руками фрилансеров (workzilla.ru) продающий контент (тексты, фото, видео) на ТОП 100 сайтов за 2 дня;
- Создать и разместить продающий контент на целевом продающем сайте объекта, настроить лид-форму и «привязать» её к рассылке;
- Создать и «привязать» к контекстной рекламе мобильный продающий сайт объекта
- Создать и продвигать продающую страницу объекта с лид-формой на facebook

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

✓ **5X5** Запустить не меньше 25 инструментов привлечения покупателей недвижимости за 5 дней;



ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- **4. SMS-рассылка продающих сообщений**
- Партнёрам-риэлторам с текстом типа: *«Привет. Посмотри что у меня есть...ссылка на мобильный сайт», «Привет. Я взял на продажу новую квартиру, посмотри что в ней есть: ссылка на мобильный сайт», «Привет. Я продаю новый эксклюзив. Твоя комиссия — 3000 у.е. Приглашаю продавать вместе по СПП. Ссылка на специальный мобильный лэндинг для партнёров»*
- **Потенциальным покупателям** (по вашей лид-базе) — с текстом типа *«Приветствую Вас. У меня появилась новая квартира на продажу, может она заинтересует Вас или Ваших друзей. Посмотреть что в ней есть можно здесь: ссылка на мобильный лэндинг»*

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- **5. «Живые» мероприятия по продаже объекта недвижимости:**
 - День Открытых Дверей (ДОД) для партнёров-риэлторов с вручением продающего контента
 - День Открытых Дверей (ДОД) для покупателей с вручением продающего контента
 - Частные показы продаваемого объекта недвижимости
 - Продажи на конференциях
 - Продажи на семинарах и тренингах
 - Продажи в офисах других агентств (стратегия «кукушки»)

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- Продажи на стройплощадке новостройки (если вы продаёте объект в новостройке)
- Продажи через шоу-румы (show rooms) в местах скопления потенциальной ЦА
- Продажи через "сеть рекомендателей"
- Продажи "один на один" - правило "одного метра" (один из лучших методов лидгена как покупателей так и собственников)
- **Расклейка продающих листовок (обычные А5), лучше в виде инфографики**
 - ✓ В районе местонахождения объекта
 - ✓ В других районах
 - ✓ Вблизи мест массового скопления потенциальных лидов

ВНИМАНИЕ!

- Если вы запустили и выполнили все 5 этапов предыдущего чеклиста – дальше можете не читать, усиленный поток покупателей и продажи объекта вам гарантированы.

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

Эта информация только для ПРОдвинутых риэлторов: включаем турбину продаж на полную мощность и запускаем генератор покупателей недвижимости используя **8 маркетинговых стратегий и 130 инструментов привлечения покупателей недвижимости:**

1. Малобюджетный микс-маркетинг (онлайн и оффлайн)
2. «Живые» мероприятия по продажам объекта
3. Сайт или основной ресурс + блог риэлтора + рассылка
4. Поисковый маркетинг (настройка, запуск, контроль конверсии)
5. Социальный маркетинг (facebook landing page,)
6. E-mail маркетинг (создание подписной базы лидов, сегментация, автосерию 12 писем и т.д.)
7. Мобильный маркетинг (мобильный landing page + PPC)
8. Партнёрский маркетинг (Система Партнёрских Продаж)

РЕЗУЛЬТАТЫ КОТОРЫЕ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ПОШАГОВОГО ПЛАНА ТУРБОЗАПУСКА ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- ✓ Быстрая успешная сделка
- ✓ Солидные комиссионные
- ✓ Новые клиенты-покупатели для вашей базы (они не купили квартиру сейчас, но им вы продадите другие свои объекты позже)
- ✓ Новые клиенты-собственники которым нужно продать, прежде чем купить и которым нравится как вы продаёте чужие объекты;
- ✓ Рекомендации и отзывы довольных клиентов и партнёров
- ✓ Новые партнеры-риэлторы
- ✓ Возможность увеличить прибыль и снизить издержки в вашем бизнесе, улучшить маркетинг ваших объектов недвижимости и выйти на более серьезный уровень доходов



СКОРОСТНЫЕ ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ
МАКСИМУС.ПРО
ТРЕНИНГИ И КОУЧИНГ ДО РЕЗУЛЬТАТА

