

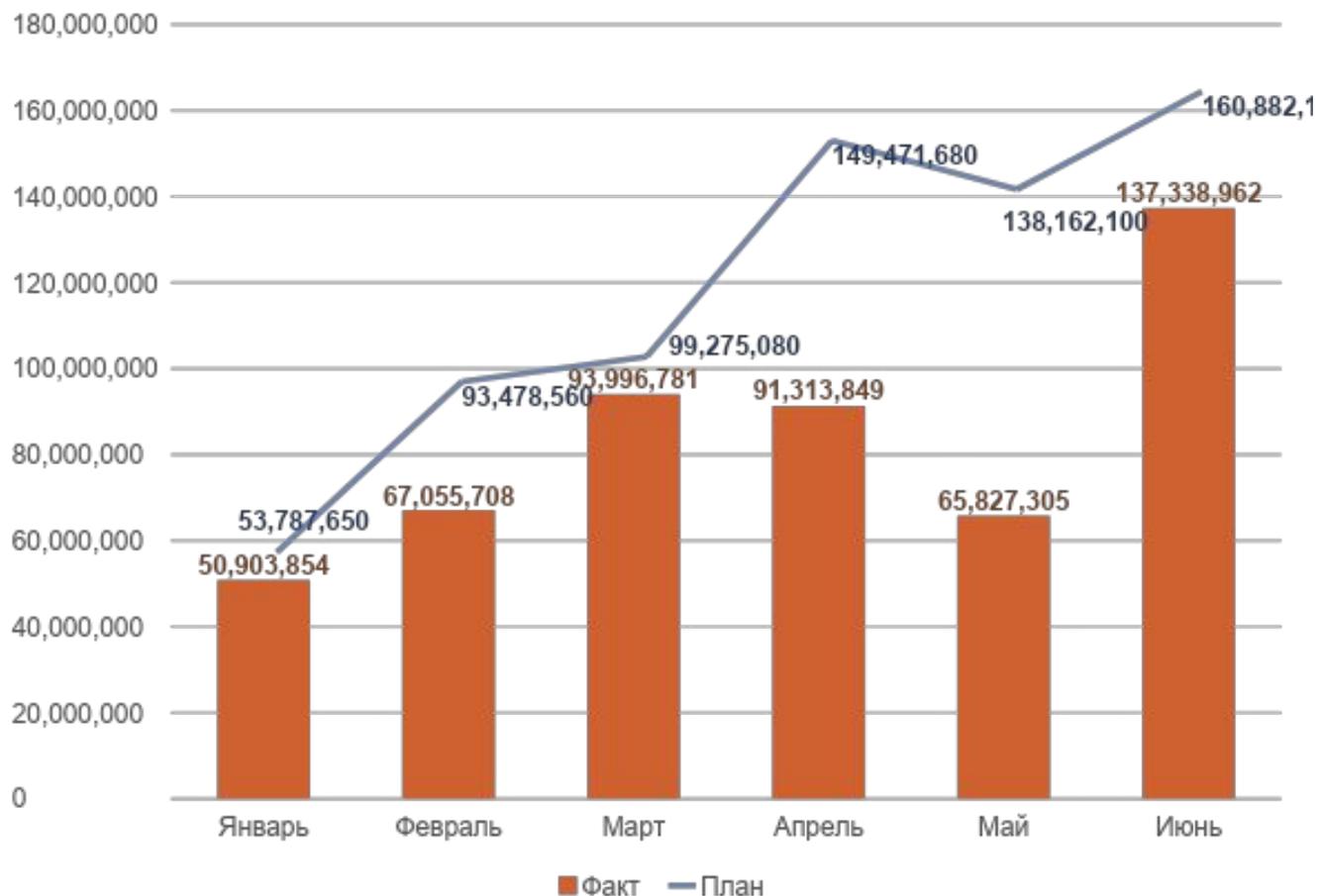


Стратегическая сессия. Блок «Продажи»

Результаты I полугодия. Цифры

Итого все объекты.

Выполнения плана по поступлениям (рубли)



Конверсия

Этап воронки продаж	Конверсия Сокол Градъ	Оптимальны показатели конверсии
Первичный контакт → сделка	9%	нормальной является конверсия 8%-10%
Первичный контакт → встреча	29,19%	от 40%
Встреча → бронь	60,34%	от 40%
Бронь → сделка	51,09%	от 50%

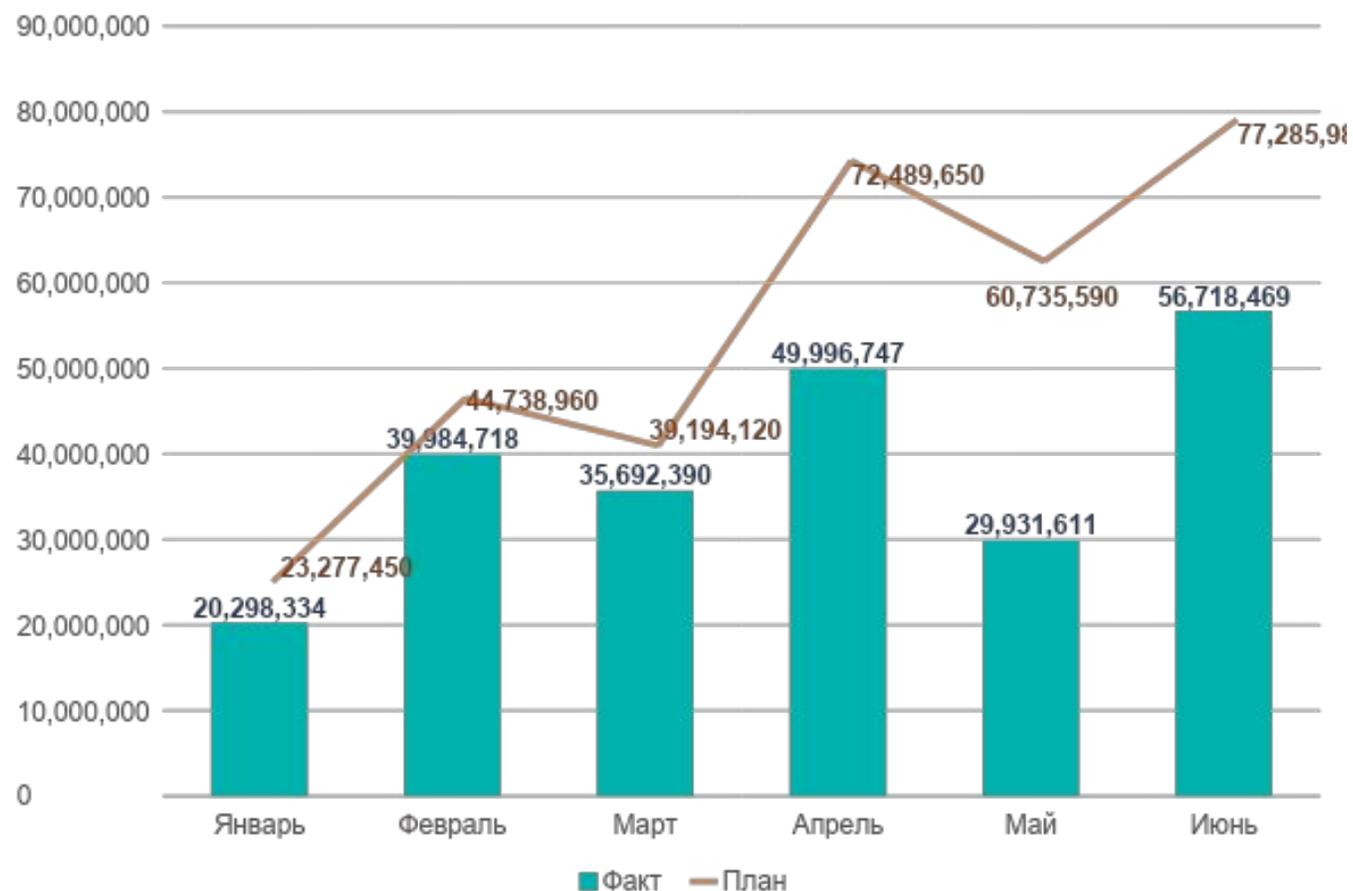
Сделки с клиентами

от агентств недвижимости

2020	Кол-во	Доля
Апрель	6	8%
Май	3	15%
Июнь	16	19%

Сокол Градъ.

Выполнения плана по поступлениям (рубли)



Конверсия

Этап воронки продаж	Конверсия Сокол Градъ	Оптимальны показатели конверсии
Первичный контакт → сделка	6,99%	нормальной является конверсия 8%-10%
Первичный контакт → встреча	42,90%	от 40%
Встреча → бронь	53,09%	от 40%
Бронь → сделка	46,55%	от 50%

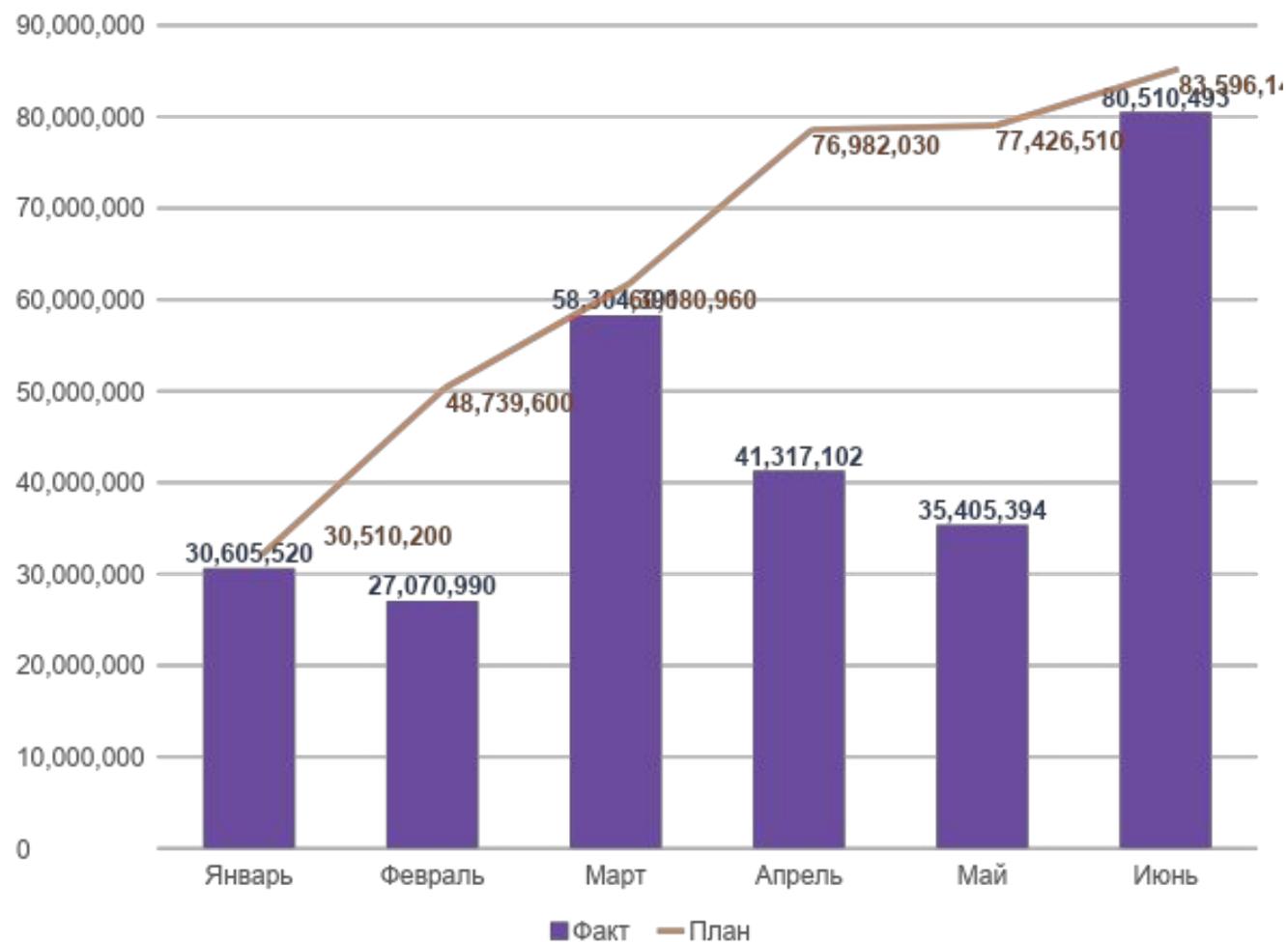
Сделки с клиентами

от агентств недвижимости

2020	Кол-во	Доля
Апрель	3	21%
Май	1	5%
Июнь	9	22%

Сокол на Оганова.

Выполнения плана по поступлениям (рубли)



Конверсия

Этап воронки продаж	Конверсия Сокол Градъ	Оптимальны показатели конверсии
Первичный контакт → сделка	8,38%	нормальной является конверсия 8%-10%
Первичный контакт → встреча	25,35%	от 40%
Встреча → бронь	59,84%	от 40%
Бронь → сделка	55,26%	от 50%

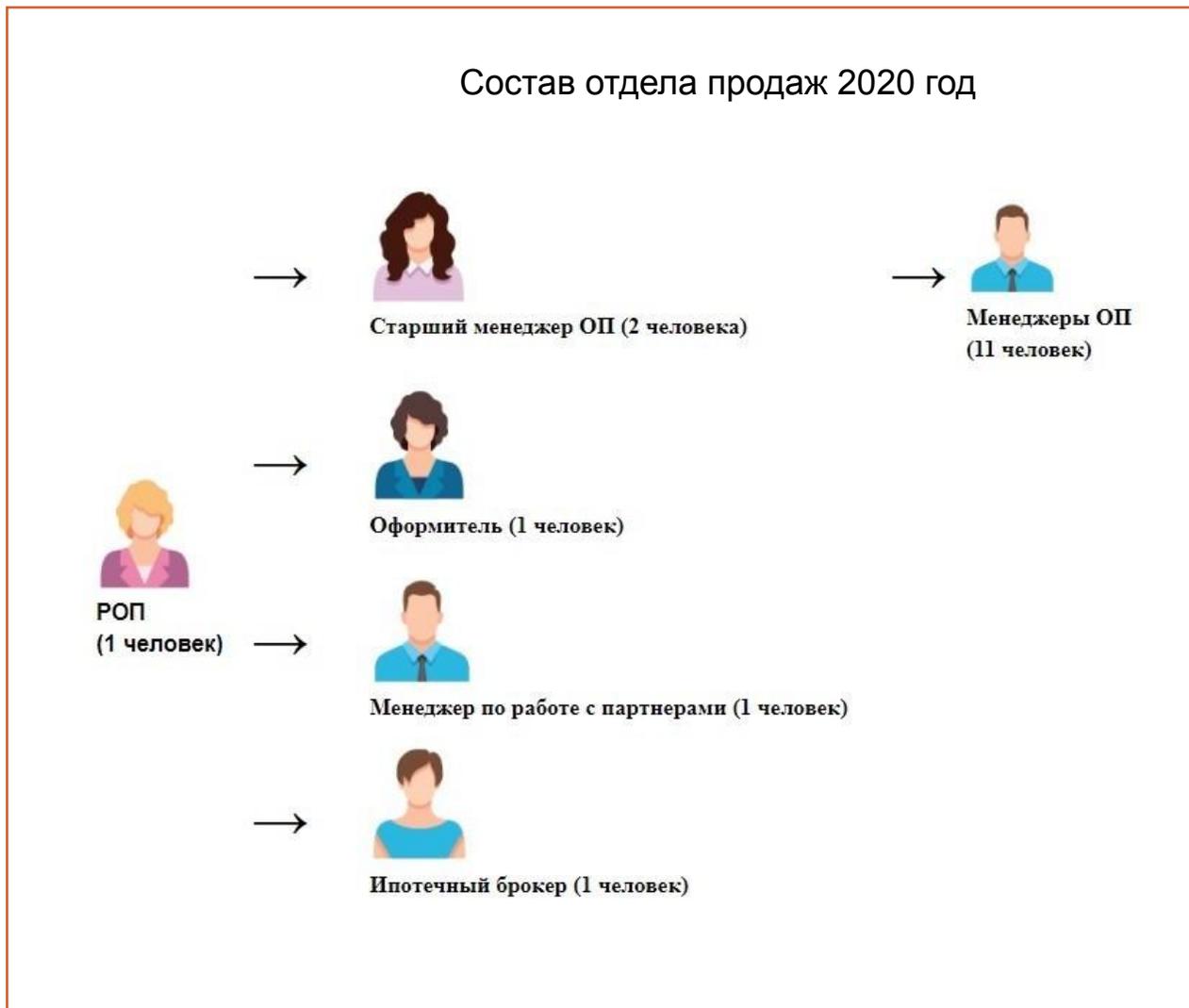
Сделки с клиентами

от агентств недвижимости

2020	Кол-во	Доля
Апрель	0	0%
Май	3	15%
Июнь	7	16,28%

Результаты I полугодия. Процессы

Люди



Сформирован отдел продаж:

- Обновлен и укомплектован штат менеджеров по продажам. Ведется дополнительный набор в кадровый резерв, для усиления команды.
- Нанят специалист по развитию партнёрского канала, для привлечения дополнительных клиентов, с новых направлений.
- Нанят ипотечный Брокер, увеличивающий конверсию одобрений, и повышающий лояльность клиентов.
- На каждый отдел продаж закреплен Старший Менеджер, для контроля качества обслуживания и наставничества.

Работа на увеличение выполнение планов:

- Введена четкая стажировка сотрудников под наставничеством старших менеджеров
- Введено прогнозирование выполнения плана продаж, ведется менеджерами по продажам и служит инструментом ежедневного контроля.
- Введено полевое обучение менеджеров, проводимое старшими менеджерами еженедельно, в соответствии с графиком. Тренируем навыки назначения встречи и резюмирования договоренностей. Прослушивается звонок и разбирается с сотрудником. Выявляем навык, который тренируем, клеим стикер-задачу для контроля на следующем обучении.
- Изменена система мотивации сотрудников. Бонусная часть привязана к выполнению как личного плана, так и плана отдела.
- Изменена и более прозрачна система ценообразования.
- Ведется активная презентационная работа среди партнеров-агентств недвижимости для увеличения сделок через этот канал.
- Увеличено время для просмотров с клиентами.

Создана «Книга продаж»:

- Стандарты внешнего вида
- Структура Отдела Продаж
- Функционал сотрудников
- Система мотивации
- Регламенты работы: в CRM; с Партнёрами; закрепления клиентов.
- Бизнес процессы
- Скрипты продаж
- Описание инструментов продаж
- Банк возражений и частых вопросов

Новые дополнительные направления работы:

- Отстройка работы CRM (контроль старших менеджеров, за актуальностью данных в CRM)
- Тренинги для менеджеров отдела продаж и внедрение новых навыков через полевое обучение

Планы на II полугодие

ПЛАНЫ НА II ПОЛУГОДИЕ 2020.

Экспозиция на 01.07.2020

Объект	Кол-во
Оганова	
Поз. 3	195
Поз. 4	223
Поз. 5	280
Поз. 6	304
Итого	1 002
40 Лет Победы	
Поз. 4	365
Поз. 5	115
Поз. 6	333
Поз. 7	238
Поз. 8	228
ИТОГО	1 279
Общее количество	2 281

План по выручке

Месяц 2020 г	Сумма, млн. рублей:
Июль	169
Август	182
Сентябрь	271
Октябрь	242
Ноябрь	325
Декабрь	336
Общее количество	1 525

Доля сделок с АН:

Месяц 2020 г	Сумма, млн. рублей:
Июль	24%
Август	32%
Сентябрь	34%
Октябрь	42%
Ноябрь	50%
Декабрь	55%