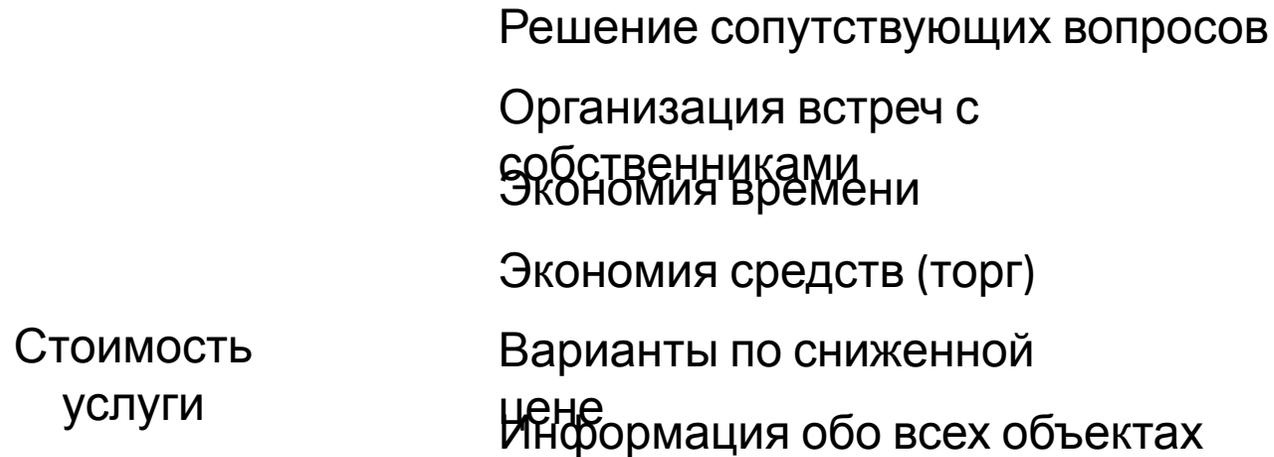


Встреча с покупателем

Миссия Ростум

Мы представляем Агентам и Клиентам риэлтерский сервис, который учитывает их потребности и обеспечивает результат превосходящий ожидания!

Какой сервис мы оказываем покупателю?



Задача агента: из всех возможных вариантов объектов найти максимально подходящий по потребностям и возможностям

Что делает агент для решения этих потребностей?

Используя знания рынка и опираясь на потребности клиента, агент может быстро понять, что действительно интересно клиенту;

Ежедневная работа агента, позволяет клиенту сэкономить время и силы:
клиенту не нужно перебирать «мусор», «заманухи», «фейки» в интернете
планировать и подстраиваться под собственника
Самостоятельно изучать планировки, фотографии, документы. Агент уже осмотрел все варианты, связался с коллегами и может ответить на все вопросы по объекту

Агент умеет искать, использует при этом совокупность каналов поиска:
база сервиса недвижимости Ростум
База других агентств
Строящиеся объекты
Интернет
Расклейка
Информация от ТСЖ, бабушек, консьержей и т.д.

Опыт агента поможет отличить сОящий объект от объекта с «красивым описанием» и не упустить время, а также подскажет нестандартные способы решения задач, чтобы максимально совместить желания и возможности;

Опыт компании в проведении сделок поможет избежать подводных камней;

Опыт ведения переговоров, позволит не переплатить за понравившуюся квартиру, а буду торговаться, отстаивая интересы. Знания агента помогут оценить соотношение «цена-качество» понравившейся квартиры исходя из цен реальных сделок с аналогами.

Ежедневный мониторинг рынка, позволит не упустить понравившиеся объекты;

Наличие в компании всех необходимых служб избавит клиента от дополнительных поисков (ипотечного брокера, юриста, оценщика и т.п.);

Агент работает без предоплаты и для него очень важно получить отзыв и письменную рекомендацию. Поэтому агент прилагает максимум усилий для удовлетворения потребностей в короткие сроки – а именно найти самый лучший объект для семьи клиента по правильной цене.

Для того чтобы не упускать выгодные предложения, агент в первую очередь предлагает самые лучшие варианты, готовые к продаже, с адекватными ценами. Такие объекты, как правило, продаются очень быстро;

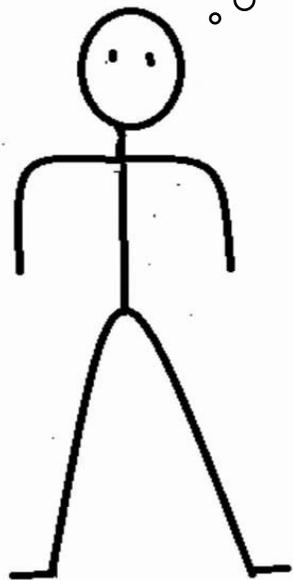
Агент всегда находится рядом с клиентом, готов в любое время ответить на возникающие вопросы, проконсультировать, дать профессиональный совет, если клиент в этом нуждается.

Агенту важно чтобы клиент остался довольным покупкой, поэтому агент не допустит решений принятых в эмоциональном порыве, о которых клиент будет жалеть

Агент честен с клиентом, не допускает скрытых процентов, так как рассчитывает на долгосрочное сотрудничество и статус семейного агента

Какой тип агента делает все это?

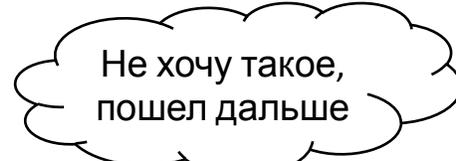
Покупатель



Хочу печеньку

Дай-на

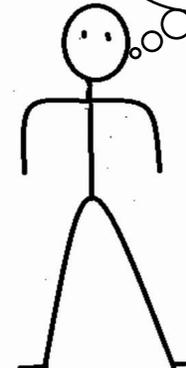
На тебе
печеньку



Не хочу такое,
пошел дальше

Консультант

В нашем магазине есть 5 видов печенья:
диетические – они полезны
.....
овсяные – они полезны
постные – у них вот такой состав
с начинкой – у них вот такая
начинка, она понравится....
крекер – хрустящий, разной
формы и т.д.



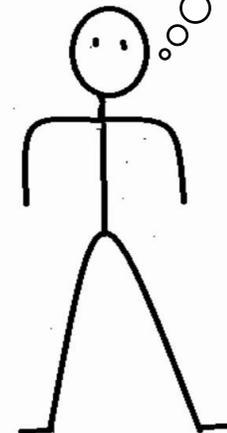
Спасибо, я
подумаю

Эксперт

Какое печенье вам
нужно?

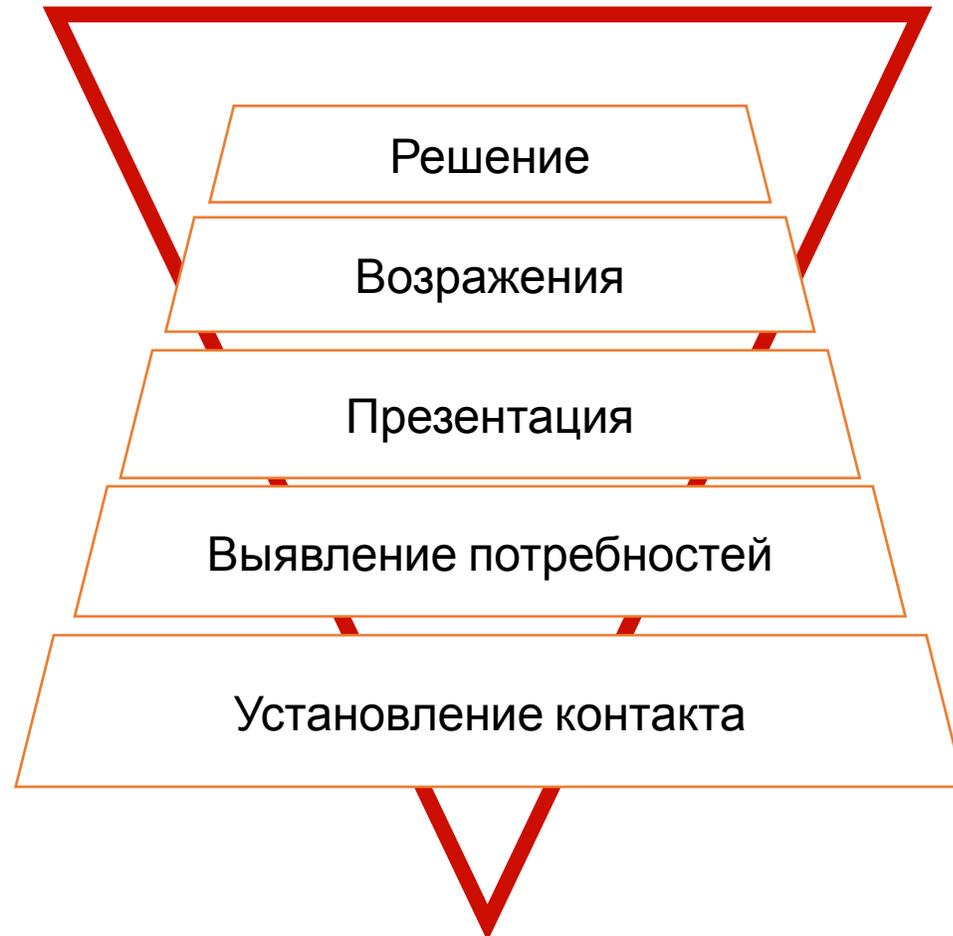
Что важно в составе
печенья?

Вам печенье к чаю, для
выпечки, для ребенка?



Спасибо!
Именно это я
искал

Почему эксперт работает эффективнее?



Когда об этом рассказать?



Решение о сотрудничестве

Подписание соглашения,
приход в следующую стадию

Возражения о сотрудничестве

Возражения возникают если выгоды от
сотрудничества не перевесили стоимость

Презентация сотрудничества

Вот как мы
можем решить
задачу

1 путь: по запросу
2 путь: экономия (за тот же бюджет лучший вариант)
3 путь: лучше (что может купить, если увеличит
бюджет) инвестиции

Выбирает
клиент!

Так удобно работать?
Отлично, я готов начать прямо
сейчас.

Потребность в сотрудничестве

Что ищете?
Какая основная задача?
Что важно?
Что ценно?
Бюджет?

~~ВОПРОСЫ ПО
ТЕХНИЧЕСКИМ
ХАРАКТЕРИСТИКАМ~~

Установление контакта

SMALL TALK:

Какая сегодня замечательная погода, как вы считаете?
Добрались до нас без сложностей?
Вы на машине, удалось припарковать рядом?

SMALL TALK:

Могу предложить вам чай или кофе, что больше любите?

SMALL TALK:

Расскажите о квартире вашей мечты? Какой идеальный вариант хотелось бы подобрать?

1 путь: по

запросу

ТО ЧТО НРАВИТСЯ - НЕ ХВАТАЕТ
ДЕНЕГ
ХВАТАЕТ ДЕНЕГ – НЕ НРАВИТСЯ

Путь первый: мы будем искать то, что вы просили. Для этого я:

1. Покажу все ___комнатные квартиры в ___ районе, чтобы вы могли выбрать лучшую
2. Ежедневно анализирую рынок и предлагаю вам вновь появившиеся варианты

2 путь: ЭКОНОМИЯ

Сэкономив на цене квадратного метра, можно купить объект с лучшими характеристиками.

Например, оставаясь в **том же бюджете** можно купить:

- + **квартира** (не одну, а 2 квартиры)
- + **комната** (не 2х, а 3х комнатную)
- + **большая площадь** (не 40, а 50)
- + **дом, з\у** (не квартиру а дом)
- + **автомобиль** (если привязаны к району)

Для этого меняем район.

3 путь: лучше

Можно посмотреть что-то лучшее, например:

- + **комната** (не 2х, а 3х комнатную)
- + **большая площадь** (не 40, а 50) в этом же районе
- + **дом, 3\у** (не квартиру, а дом)
- + **элитность** (дом бизнес класса)
- + **район** (в лучшем районе)

Для этого нужно увеличить бюджет.

4 путь:

ИНВЕСТИЦИЯ

Как эксперт по недвижимости я обязан вам рассказать, что если рассматривать ваши деньги как инвестиции, то, при умелом вложении, можно заработать + 15-25% за год.

1 путь: по запросу

Путь первый: мы будем искать то, что вы просили. Для этого я:

1. Покажу все ___комнатные квартиры в ___ районе, чтобы вы могли выбрать лучшую
2. Ежедневно анализирую рынок и предлагаю вам вновь появившиеся варианты

2 путь: экономия

Сэкономив на цене квадратного метра, можно купить объект с лучшими характеристиками.

Например, оставаясь в **том же бюджете** можно купить:

+ **квартира** (не одну, а 2 квартиры)

+ **комната** (не 2х, а 3х комнатную)

+ **большая площадь** (не 40, а 50)

+ **дом, з\у** (не квартиру а дом)

+ **автомобиль** (если привязаны к району)

Для этого меняем район.

3 путь: лучше

Можно посмотреть что-то лучшее, например:

+ **комната** (не 2х, а 3х комнатную)

+ **большая площадь** (не 40, а 50) в этом же районе

+ **дом, з\у** (не квартиру, а дом)

+ **элитность** (дом бизнес класса)

+ **район** (в лучшем районе)

Для этого нужно увеличить бюджет.

4 путь: инвестиция

Как эксперт по недвижимости я обязан вам рассказать, что если рассматривать ваши деньги как инвестиции, то, при умелом вложении, можно заработать + 15-25% за год.

Какой путь выбираете?

Скрипт:

1. Установление контакта **Цель: получить право задавать вопросы, снизить**

Какая сегодня замечательная погода, **тревожится?**

Добрались до нас без сложностей? Вы на машине, удалось припарковать рядом?

Могу предложить вам чай или кофе, что больше любите?

2. Поиск потребностей **Цель: понять, в чем нужна помощь** **Сориентироваться, увидеть все, выгодные цены, полная информация об объекте, отбор, просмотры**

Расскажите о квартире вашей мечты? Какой

идеальный вариант хотелось бы подобрать?

Уже смотрели объекты?

Почему? (не купили, не смотрели)

Подводим итог характеристик

Итак, мы в поисках квартиры

в: _____ районе, _____ комнат, _____ площади, рассматриваем: _____ этажи, _____ ремонт.

Верно?

Не рассматриваем _____, так?

3. Презентация **Цель: продать соглашение, ориентируясь на потребности**

Вот как мы поступим. У нас есть 4 варианта действий:

1 я подберу вам то, что вы просили (...) для этого я вам покажу все, чтобы вы смогли выбрать лучшую.

2 мы можем сэкономить ваши деньги за счет экономии не цене квадратного метра. Например, сможем купить в вашем бюджете на _к, а __к квартиру, для этого меняем район или класс недвижимости.

3 мы купим что-то лучше (...), для этого потребуется увеличение бюджета.

4 если рассматривать ваши средства как инвестиции, то при умелом вложении, можно заработать от 15 до 25% в год.

Каким путем пойдём?

Отлично, тогда приступим к выбору, готовы?

Чтобы начать наше с вами сотрудничество, нам нужно будет подписать соглашение, в котором говориться:

1 кому мы оказываем услугу (будем показывать объекты)

2 примерный запрос

3 Стоимость услуги 3%, не менее 55 000р.

4 Когда вы ее будете оплачивать (это после того как вы определитесь с объектом)

5 все объекты, которые я вам показал, будут прописаны в актах

Да

Работаем?

Возражения