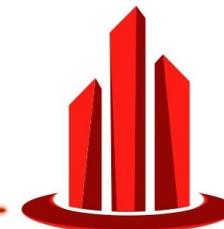


Высота 1.0

On the way to
perfection...



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Цели и задачи.

Цель на 1 год работы – войти в 3-ку лучших агентств в городе.

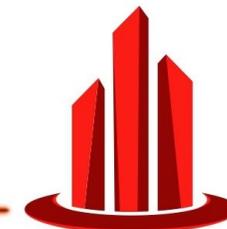
Задачи - увеличение сделок, доходов, ликвидности и рентабельности.

Внутренние изменения:

- **Кадровые**
- **Регламентные (принцип работы)**
- **Программные (IT)**

Внешние изменения:

- **Взаимоотношения с партнёрами (магазины, банки, строители)**
- **Создание системы «под ключ»**
- **Рекламная активность**



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Внутренние изменения. Кадровый вопрос.

- 1. Увеличение трафика кандидатов.**
Регулярная реклама о наборе (ВК, Авито, SuperJob, HH).
- 2. Подход к собеседованию.** Цель собеседования – найти подходящих кандидатов, а не набрать «всех подряд». Для этого, за счёт правильных вопросов, на собеседовании необходимо выявить у кандидатов ряд необходимых качеств: целеустремлённость, умение работать в команде, уверенность в себе, клиентоориентированность, коммуникабельность.
- 3. Обучение.** Должна быть программа/курс/график обучения! (день 1, день 2,... день 4 и т.д.). За каждым стажёром должен быть закреплён наставник, который проводит обучение по общепринятому графику. Абсолютно все движения – под контролем наставника, включая вечернюю отчётность «как прошёл день». Стажировка длится 2 месяца или 6 сделок. Если за 2 месяца стажёр не выполняет 6 сделок – то встаёт вопрос о соответствии, рассматривается возможность дополнительного стажеровочного месяца.
- 4. Еженедельные тет-а-тет со стажёрами, подведение итогов недели, цели на новую неделю.**
- 5. За ошибки стажёров – отвечает наставник, все претензии к наставнику. Стажёры не должны видеть склок м/у коллективом. Есть косяк – вопрос к руководителю, он уже сам корректирует стажёра.**
- 6. По окончании стажировки – аттестация, после сдачи которой – вручается сертификат «Высота».**



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Внутренние изменения. IT и регламенты.

1. Правила поведения при проверках Налоговой/Роспотребнадзором.
2. Создание CRM системы. Часто CRM идут в комплекте с сайтом. CRM позволяет контролировать клиентов, объекты, риелторов. Упрощает работу в несколько раз.
3. Изменения подхода к работе. В нашем агентстве есть наибольшее кол-во объектов. Максимум объектов должны быть закреплены за риелторами и меньше за офисом. Задача создать самую большую «витрину». При наборе объектов нужно руководствоваться аналитикой прошлого периода.
4. Все объекты обязательно выставляются в ДомКлик. В ДомКлик у нас должно быть лидерство по количеству объектов и сделок. Большинство объектов рекламируются на Авито. Самые ликвидные на всех площадках.
5. За каждым риелтором закреплено порядка 15-30 объектов. Каждые 2 недели, **ОБЯЗАТЕЛЬНО**, происходит обзвон своих объектов, с целью контроля продали/не продали, обсуждения интереса клиентов, цены. Все объекты фиксируются по количеству времени в продаже.
6. Работа с клиентами после сделки. Создать базу данных, где будет отражена дата сделки и дата дня рождения клиента. Настроить программу «напоминалку», для работы с прошлыми клиентами.
7. Благодаря такому подходу, сделки увеличатся в 2 раза минимум. Будет самая большая витрина, увеличится скорость продажи объектов, увеличится количество цепочек.



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Высота - Анализ продаж On the way to perfection...



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Кол-во сделок по месяцам (всего 310)



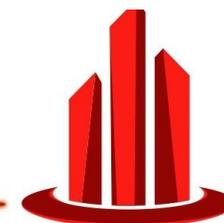
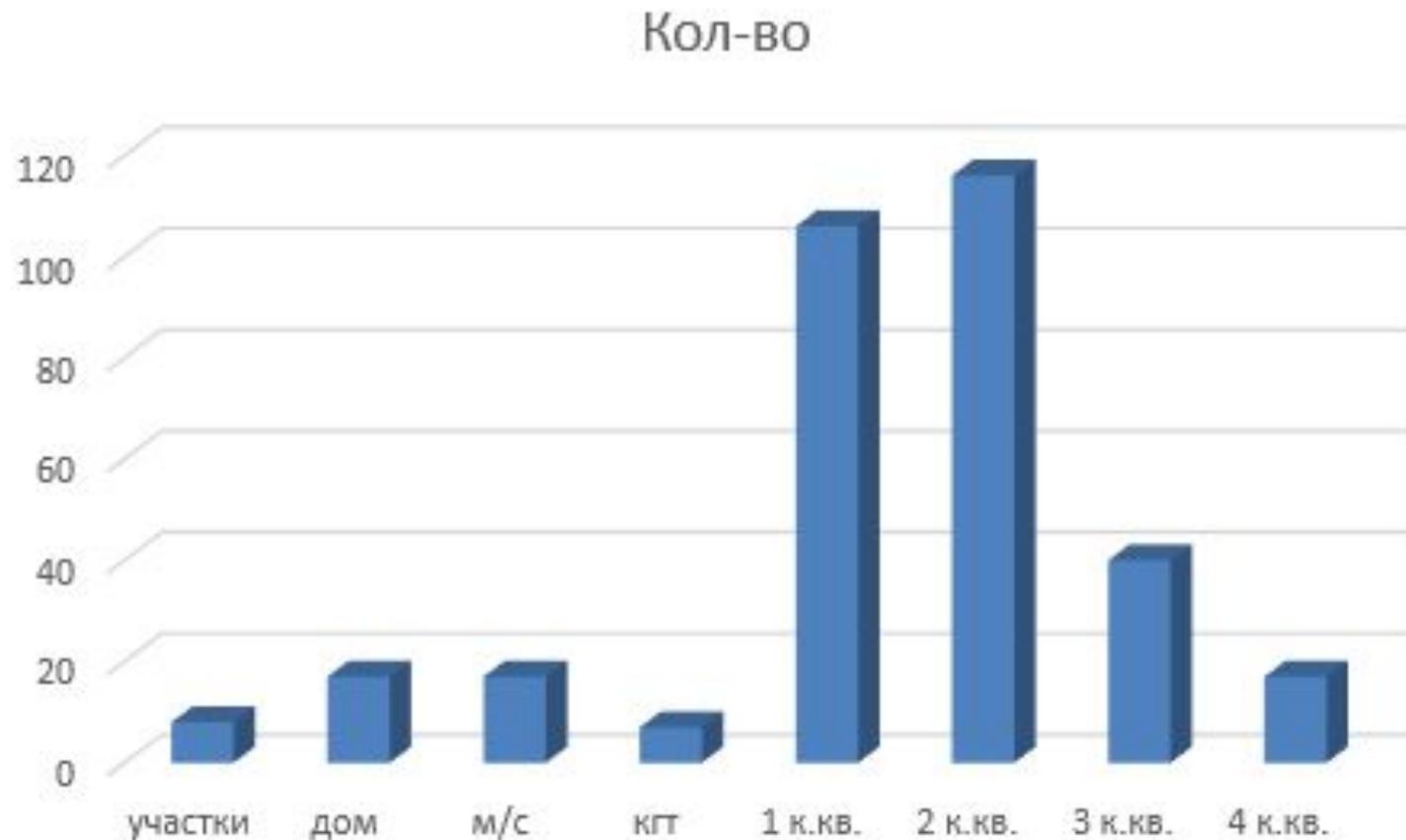
Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Вид недвижимости (к.к.), %

К.к.	Кол-во	Доля, %
участки	8	2,4
дом	17	5,2
м/с	17	5,2
КГТ	7	2,1
1 к.кв.	106	32,3
2 к.кв.	116	35,4
3 к.кв.	40	12,2
4 к.кв.	17	5,2



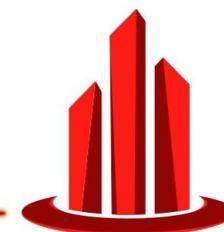
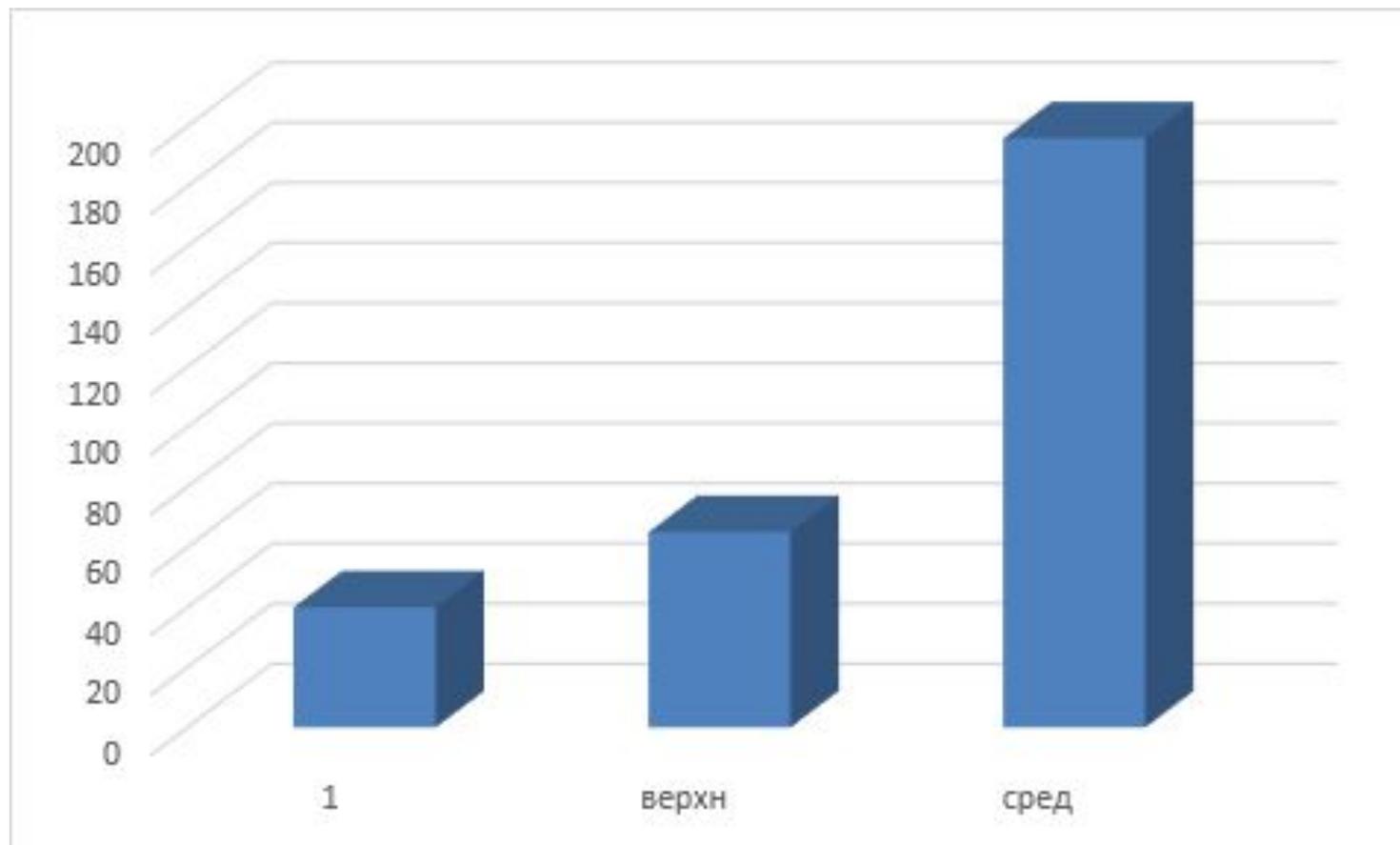
Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.

Этажность, %

Этаж	Кол-во	Доля, %
1	40	12,2
верхн	65	19,8
сред	196	59,8
	301	



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

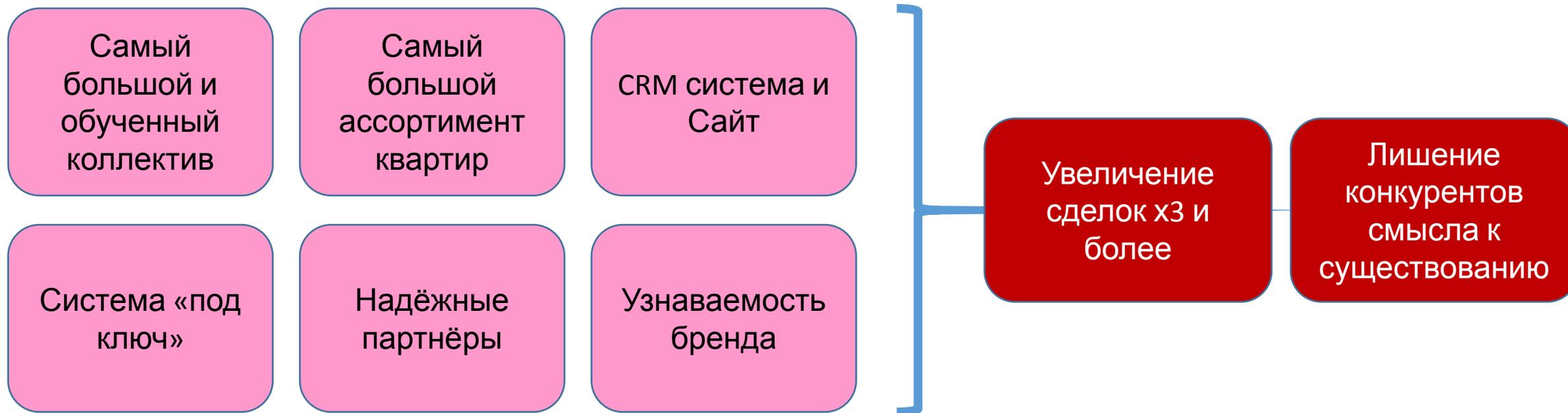
Надежно. Быстро. Выгодно.

Внешние изменения. Партнёры.

1. **Банки.** Мы хотим, что бы нас рекомендовали, что бы наши сделки проходили быстрее, что бы сотрудники Банков нам помогали... Но при этом «гасим» их при первой возможности. Предлагаю сменить концепт отношений на партнёрски-дружеский. Поздравлять их сотрудников с ДР, деликатно общаться. Все проблемы решать дипломатически, желательно на уровне руководитель-руководитель. Нужно подготовить сувенирную продукцию. Мелочь, которая обратит на нас внимание.
2. **Другие агентства.** Работаем со всеми, кто честен. Кто не честен, обходим по первой возможности.
3. **Договорится с магазинами партнёрами:** мебельные, кухни, стройматериалы, окна, двери и т.д. о предоставлении скидки нашим покупателям. Скидка может быть символической, но суть в том, что клиенту «Высоты» она есть. К тому же можно договорится об «откатах» за клиентов. У партнёров работают тоже люди, у которых тоже есть друзья и знакомые.
4. **Сделка «под ключ».** Помимо купли/продажи мы можем порекомендовать строителей, ремонтников, грузоперевозки и т.д., всё что с этим связано. Естественно тоже за «откат», но при этом у клиента не будет головной боли с ремонтом и всё, что с этим связано.
5. **Все объекты должны быть с логотипом «Высота».** В Авито, в ВК и т.д. всё – где светился «Регион», заменить на «Высоту». Все наши посты в соц сетях должны «кричать» о «Высоте». Задача максимально быстро улучшить узнаваемость бренда.



Высота 1.0 - после внедрения



Р.с. Порой, вовремя сделанные шаги, меняют походку всей жизни...



Агентство Недвижимости

ВЫСОТА

Надежно. Быстро. Выгодно.