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 окончанию 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…

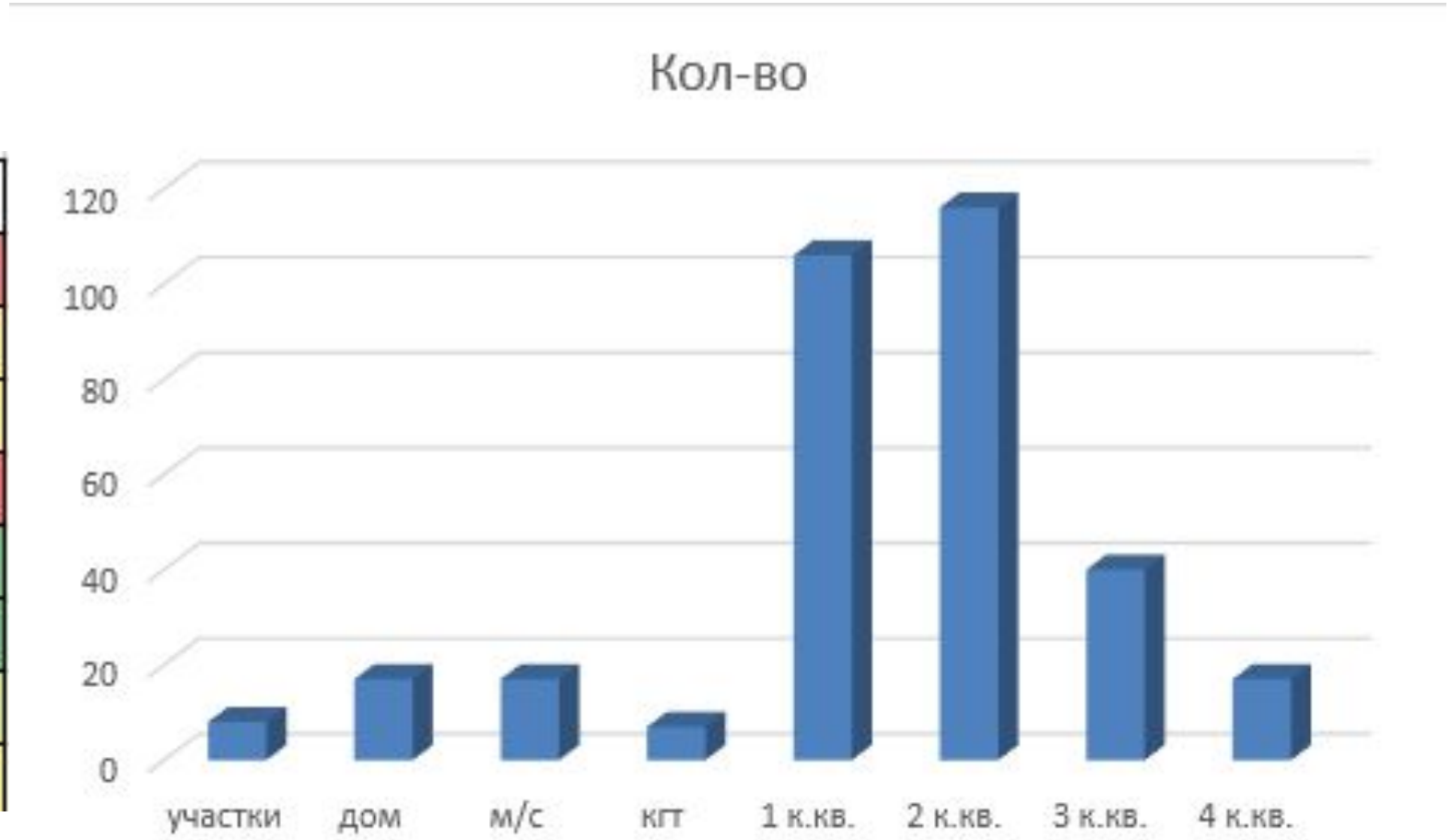
Агентство Недвижимости
ВЫСОТА
Надежно. Быстро. Выгодно.

Кол-во сделок по месяцам (всего 310

Агентство Недвижимости
ВЫСОТА
Надежно. Быстро. Выгодно.

Вид недвижимости (к.к.), %

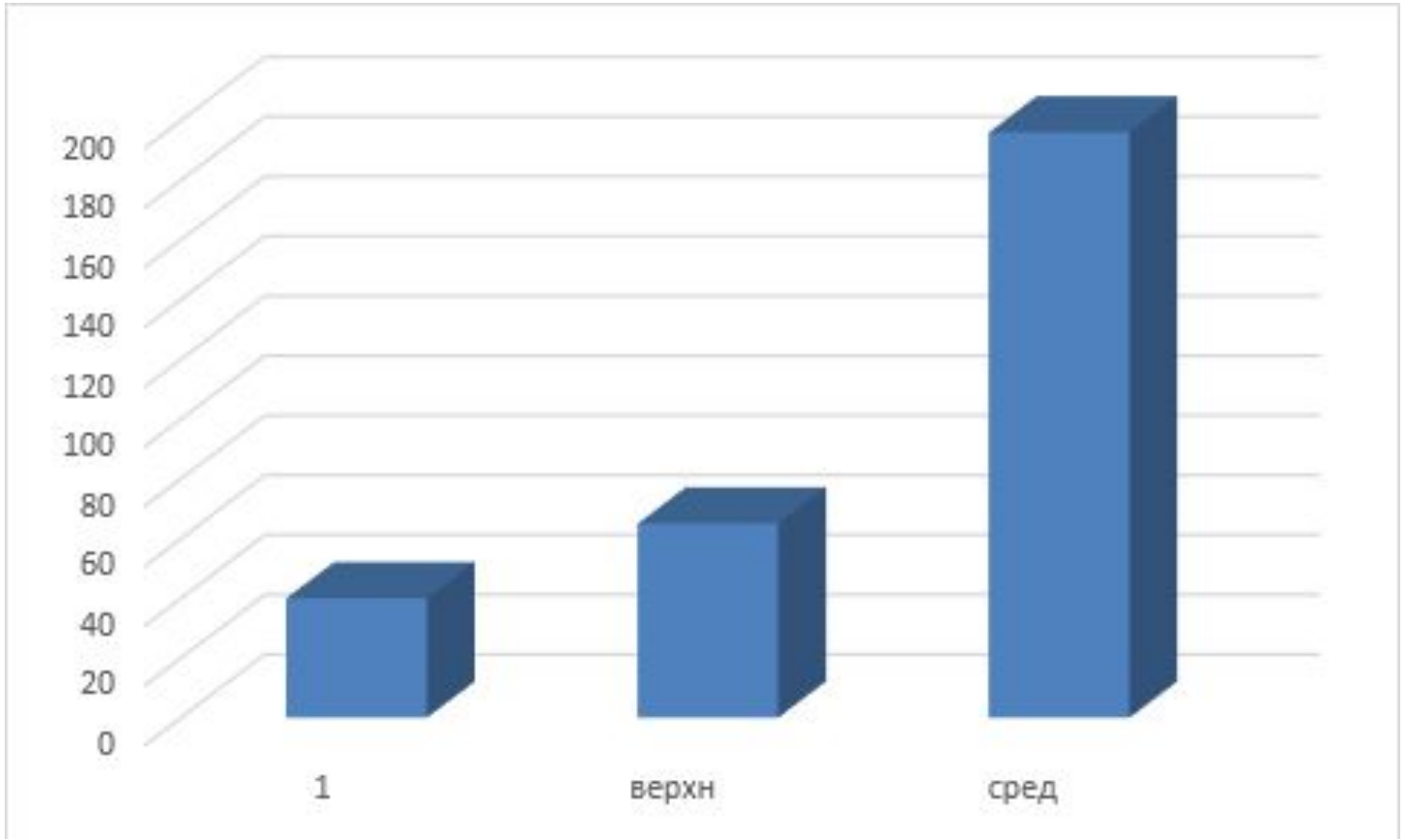
К.к.	Кол-во	Доля, %
участки	8	2,4
дом	17	5,2
м/с	17	5,2
кгт	7	2,1
1 к.кв.	106	32,3
2 к.кв.	116	35,4
3 к.кв.	40	12,2
4 к.кв.	17	5,2



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 предоставление 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.

Агентство Недвижимости
ВЫСОТА
Надежно. Быстро. Выгодно.

Высота 1.0 - после внедрения

Самый большой и обученный коллектив

Самый большой ассортимент квартир

CRM система и Сайт

Система «под ключ»

Надёжные партнёры

Узнаваемость бренда

Увеличение сделок х3 и более

Лишение конкурентов смысла к существованию

P.S. Порой, вовремя сделанные шаги, меняют походку всей жизни...

Агентство Недвижимости
ВЫСОТА
Надежно. Быстро. Выгодно.