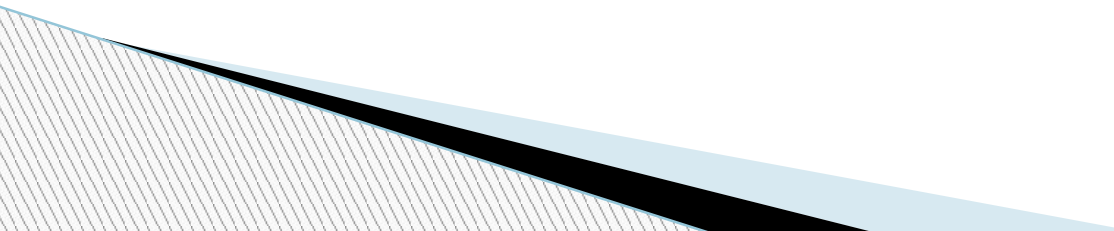


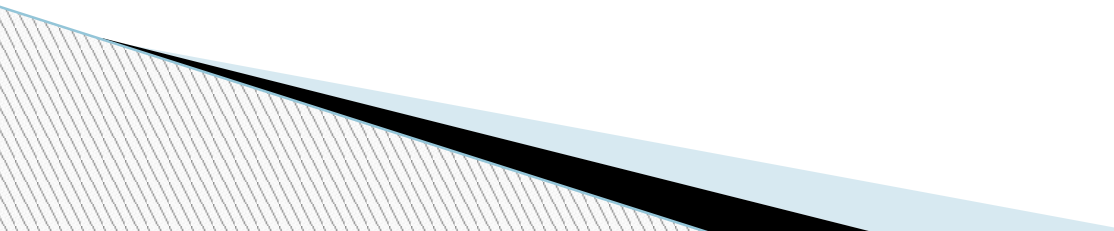
Холодные звонки.

Набор базы.

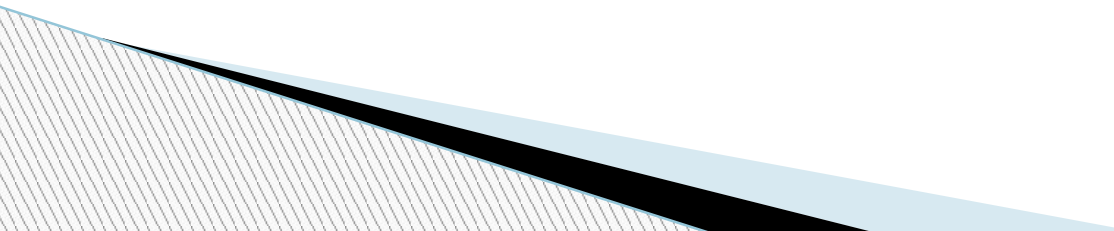
Категории объектов по ценам

- **КАТЕГОРИЯ А** – стоимость квартир ниже рыночной!
 - **КАТЕГОРИЯ В** – рыночная стоимость квартир!
 - **КАТЕГОРИЯ С** - стоимость выше рыночной!
- 

Холодные звонки

- Цель звонка?
 - Что важно при холодном звонке?
 - Этапы телефонного звонка.
 - Воронка от объекта.
- 

ВАЖНО!

- **Улыбаться!** Улыбка в голосе - это самый простой и эффективный способ расположить человека к себе.
 - **Говорить вежливо!** Вежливость - залог спокойного и информативного диалога, при котором собеседники слушают и слышат друг друга.
 - **Сила имени!** Обращение по имени подразумевает особое внимание к клиенту, выражение уважения, признание значимости и индивидуальности. Такое отношение обязательно найдет положительный отклик.
- 

Этапы холодного звонка

- ▣ **Приветствие:**

Добрый день/вечер!

- ▣ **Актуальность информации и продаже квартиры.**

Меня зовут Арман. Звоню по объявлению с сайта Крыша. Вы продаете квартиру по адресу....?

- ▣ **Удобно ли говорить клиенту?**

Удобно ли Вам говорить?

Когда я могу Вам перезвонить? (если не удобно)

- ▣ **Как можно обращаться к клиенту?**

Как я могу к Вам обращаться?

Приятно познакомиться

Этапы холодного звонка

▣ Представление себя.

Я специалист по недвижимости компании Доминвест. У нас есть спрос на такие квартиры как Ваша. И мы можем помочь продать квартиру в срок и по рыночной цене. Вам интересно такое предложение? Если да, я бы хотел задать ряд уточняющих вопросов

▣ Информация о квартире.

Сколько комнатную квартиру продаете?

Какая точная квадратура у квартиры согласно техническому паспорту?

На каком этаже находится квартира?

Расскажите пожалуйста о Вашем ремонте. Как давно его делали?

Что из мебели планируете оставить?

Находится ли квартира в залоге? Или документы у Вас на руках?

Как срочно Вы хотите продать квартиру?

Этапы холодного звонка

▣ Соглашение о встрече.

Спасибо большое за Ваши ответы. Подскажите пожалуйста, могу ли я приехать и лично посмотреть квартиру? Также я бы хотел предложить Вам подписать соглашение о сотрудничестве

▣ Разъяснение ценности нашей услуги.

Наша услуга заключается в том, что мы предоставляем Вам:

Поиск покупателей на Вашу квартиру

Профессиональное фотографирование

Софинансирование нотариальных затрат, при оформлении в нашей компании

Размещение на всех доступных рекламных площадках

Этапы холодного звонка

▣ Назначение встречи, дата, место и время.

Скажите пожалуйста, в какое время Вам будет удобно встретиться?

Отлично! Тогда встретимся в четверг в 19.00

▣ Поблагодарить клиента за разговор. Попрощаться!

Спасибо что уделили время! До встречи!



Воронка от объекта



Благодарю Вас за внимание!

Руководитель отдела по продажам: Амрина Айнур.

