

**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

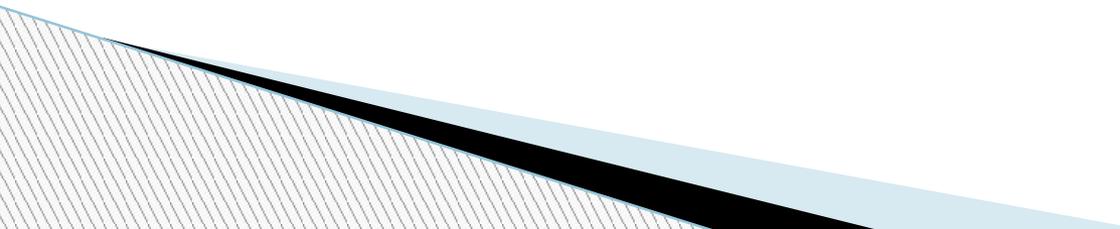
## ▣ Назначение встречи, дата, место и время.

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.

