

# ПОИСК КЛИЕНТА

ОФФЛАЙН

Составляющие успеха

○ 1. **Входящие звонки клиентов агентство.**

Результат - встреча с клиентом. Для достижения

расположить

понять

заинтересовать

назначить

2. **Реклама в газетах** - создать правильное сообщение, которое привлечет внимание, вызовет интерес и подтолкнет к действию (встрече, звонку). Имиджевые или экспертные статьи.



**Получаете сертификат по "Молодой семье"?**

**Вам повезло - в кризис квартиры самые дешевые!**

**НО!**

**Как успеть все сделать до Нового года, если на каждом шаге сложности?**

**ЛЮБОВЬ ВАСИЛИКА: Я ЗНАЮ, ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ ВЫ ОТМЕТИЛИ ДОЛГОЖДАННОЕ НОВОСЕЛЬЕ!**

- ...даже если вы хотите купить квартиру у родителей
- ...даже если Сбербанк откажет или уже отказал вам в ипотеке
- ...даже если вам кажется, что ваша ситуация безнадежна!

**71-52-43 - звоните, решим ваши сложности за месяц!**



## ПОЧЕМУ ВАША КВАРТИРА НЕ ПРОДАЕТСЯ?!

Рынок стоит?  
Звезды не так светят? :)  
Не знаю. У меня все продается :)

---

Это я поздравляю клиента со сделкой!

**Только что продала 1-к. квартиру за 1,7 млн — за месяц!**

# 71-53-35

---

**ЗВОНИТЕ – ПРОДАМ И ВАШУ КВАРТИРУ, даже если она стоит уже полгода.**

Пока другие жалуются на кризис,  
я продаю — все дело в профессионализме.

**Любовь Василика. [www.ooo-solnce.ru](http://www.ooo-solnce.ru)**



# ◎ Сила заголовков

- ◎ Рекламный заголовок - это все. Человек либо зацепится взглядом, либо пролистнет и не заметит. Для уличных расклеек заголовки тоже немаловажны.

**Нельзя !!!!**

**Запрет!!!!**

- ◎ «лучшее предложение», «дом для всей семьи», «квартира для вас», «не упустите свой шанс»
- ◎ «великолепный» и «фантастический»
- ◎ **Надоело всем!!!**



# КРЕАТИВНЫЕ, С ЮМОРОМ

- ⦿ «Не срывать, заряжено на удачу!»
  - «Все предлагают, мы расселяем»
  - «Не дай себя обмануть в другом месте, покупай у нас!»
  - «В этом доме Ваши гости легко смогут заблудиться!»
  - «Одобрено женой»
  - «Все НОВОЕ, кроме деревьев».
  - «Ваши дети любят развешивать свои носки над этим очагом!»
  - «Хорошо остриженные кусты и... цена».
  - «Маленькая квартира, как камерная музыка!»
  - «Убей тещу выгодным для нее вариантом размена!»

# МОЖНО КРЕАТИВИТЬ И БЕЗ ЮМОРА:

«Маленький дружелюбный домик».

«Отличные соседи, отличная цена».

«Для женщины, которая имеет все, кроме Дома»

«Это важно для вас - жить рядом со школой?»

«Блестящая мысль строителя»

«Разрешите вас обогатить»

«Дом, построенный с гордостью, мастерством и вниманием к детям»

«Квартира для спортивной семьи» (хороший заход для рекламы жилья на последнем этаже в доме без лифта)



- Главное, чтобы далее текст представлял собой перечень выгод-характеристик рекламируемой недвижимости: близлежащая инфраструктура, внешний вид, внутреннее содержание, цена.

Кстати, само слово «цена» тоже советую употреблять пореже, заменяя на более приятное для покупателя существительное «инвестиция».

3. **Реклама на телевидении** - постоянно отслеживать результативность размещения. Создать продающие фразы, картинки.
4. **Представительство (дежурство) в банке.**
5. **Работа на специализированных выставках.** Располагающий внешний вид, умение легко завязывать контакты, грамотно составленный раздаточный материал

## 7. Расклейка объявлений

Эффективно, если

- Краткое, на доступном понятном языке, содержать призыв к действию, имя адресата
- Регулярность, с хорошим охватом (500, обновление 2 р в неделю)
- Время (15.00-17.00)

8. Нетворкинг (бизнес-завтраки)

9. Рекомендации (при наличии времени в конце)

10. Асфальт или урна? Где «разместиться»?

Адвокаты, нотариусы, оптовые представители давно размещают рекламу своих услуг на асфальте. Иногда этим занимаются и риэлторы.

Мой совет для тех, кто решил обкатать этот метод: «заказывайте трафарет с большими 10-ти сантиметровыми буквами»

"агентство недвижимости ХХХ - за чистоту нашего района!"

Не нравятся урны- лавочки!!





- ⦿ 11. Обход квартир соседей
- ⦿ 12. Рассылка писем, раскладка по ящикам
- ⦿ 13. Раздача визиток и буклетов
- ⦿ 14. Имиджевые календарики и календари
- ⦿ 15. Дни открытых дверей
- ⦿ 16. **Метод попутного клиента**

находясь в поиске объекта для своего клиента, риелтор неминуемо вступает в контакт с некоторым количеством *продавцов, ещё не сотрудничающих с риэлторами*. Когда риелтор помогает продать недвижимость, он вступает в контакт с прямыми *покупателями*. Все они, по сути, являются основной клиентской базой для продажи услуги.

- ⦿ 17. Продавайте свою квартиру (при работе в паре)

- ⦿ 18. **Метод холодного прозвона**

Как был достаточно надежным, так и остается. Метод довольно трудоемкий, поэтому его не очень любят: похож на работу старателя, который в поисках одной-двух золотинок просеивает груды шлака. Но золото там есть, усилия окупаются.

- Секрет холодного прозвона - не уходить в глубинные и мучительные консультации, в этом поможет наличие четкого алгоритма, скрипта. Цель холодного звонка - выловить потенциальный контакт, продать встречу. Каждый звонок должен занимать не более 3 минут.
- СКРИПТ

- 19. Фасад здания
- 20. Реклама на радио
- 21. Вывеска в месте нахождения вашего офиса.
- 22. Рекламные щиты
- 23. Перетяги
- 24. Штендеры
- 25. Реклама на транспорте. Моя мечта!!!



- **26. Проводите телефонное анкетирование**
- Представьте себя работником группы по исследованиям общественного мнения.
- Задайте несколько общих вопросов (пол, возраст, образование, профессия).
- Еще несколько тематических вопросов по недвижимости.
- Плавнo перейдите к способам обеспечения безопасности при операциях с недвижимостью и функциям агентств недвижимости.
- Поблагодарите за уделенное внимание и предложите бесплатную консультацию специалиста. Оставьте контакты (свои или своего агентства).
- Таким же образом можно работать с потенциальными клиентами лично - на улицах, в торговых и развлекательных центрах. Выбирайте такое время и место, чтобы там было много людей в хорошем настроении. К примеру, отлично подойдет воскресное утро у парка аттракционов.

## СОЗДАНИЕ ПОТОКА КЛИЕНТОВ

- ⦿ Чтобы поток все же был
  - доброжелательность
  - стрессоустойчивость
  - ответственность
  - целеустремленность
  - обучаемость

# КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЫ

- Умение располагать к себе и вызывать доверие («Мама троих детей»)
- Коммуникативная компетентность («А, поговорить?»)
- Навыки продаж (Услуга, объект, лояльность)
- Умение работать с информацией (Выявление запросов и потребностей)
- Эмоциональный интеллект (Умение переключить с негативных переживаний на позитивные)

- 6. **Амбициозность.** Данная профессия предполагает постоянный рост карьерный и личностный, а для этого нужны амбиции. Только так можно добиться ошеломляющих успехов в данной области.
- 7. **Нестандартность мышления.** Возникновение нестандартных ситуаций просто неизбежно. Очень важно при этом быстро и правильно принять верное решение, использовать творческое мышление и найти выход в любом случае.



- **Организованность.** Это, пожалуй, самое важное профессиональное качество риелтора, поскольку у многих из них график работы свободный. Нужно самостоятельно распланировать свое время таким образом, чтобы успеть найти подходящие варианты, встретиться с клиентом, а также иметь возможность максимально быстро решать юридические вопросы.
- **СВОБОДНЫЙ ГРАФИК РАБОТЫ!!!!!!**

- 9. **Стрессоустойчивость.** Сорванные сделки, капризы клиентов, отсутствие подходящих вариантов, негативные реакции - все это откладывает отпечаток на нервную систему риелтора. Поэтому следует как можно спокойней относиться к таким ситуациям, поскольку полностью избежать их не удастся никому.
- 10. **Юридическая грамотность.** Необходимо знать хотя бы названия и основные принципы оформления документов по аренде, а также купли/продажи объектов недвижимости.

# 25 СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕШНОГО ПОИСКА КЛИЕНТА

- 1. Любовь к деньгам и желание их зарабатывать
- 2. Умение читать между строк
- 3. Знание продукта и вера в него
- 4. Красноречие и обаяние
- 5. Оптимизм как свойство личности
- 6. Принятие точки зрения клиента
- 7. Выражать только положительные эмоции
- 8. Избегать споров
- 9. Общая эрудированность
- 10. Подготовка

- 11. Настрой
- 12. Инструменты
- 13. Уверенность и вера в свои силы
- 14. Внешний вид
- 15. Улыбка
- 16. Тембр голоса
- 17. Поза
- 18. Звуки рядом (мелодии, Бетховен)
- 19. Время
- 20. Любовь
- 21. Дисциплина
- 22. Позиция «Сам дурак»
- 23. Оценка результатов
- 24. Честность
- 25. Желание нравиться