

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 Василица. 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