

КАК РИЕЛТОРУ БЫТЬ ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ?



Познакомимся

Наталья Зверева

- риелтор
- маркетолог
- обучаю агентов
- заработала 160.000 рублей в первый месяц работы в недвижимости
- автор блога Честный риелтор



1 день. “РИЕЛТОР - РИЕЛТОРУ НЕ КОНКУРЕНТ”

Поговорим о коллегах. Как сделать так, чтобы быть вне конкуренции.

Позиционирование. Как и о чем писать, чтобы клиент “клюнул”.

Формула успешного поста.



Леонид Штейнберг

**«У меня конкурентов нет,
у меня есть компаньоны»**



Правильное позиционирование себя - залог успеха



 **Татьяна Вершинина** запись закреплена
17 мар в 15:17

Друзья! Я рада видеть Вас на своей странице! 🧡

Меня зовут Татьяна, работаю специалистом по недвижимости в агентстве "Удача-НН" Деятельность агентства застрахована. 👍

- ✅ Вы планируете важный шаг - продать или купить недвижимость? Обращайтесь, я помогу осуществить Вашу мечту!
- ✅ Огромная база квартир, коттеджей, земельных участков и другой недвижимости, подберу варианты под любой вкус и кошелёк!
- ✅ Новостройки БЕЗ КОМИССИИ по цене Застройщика. Скидки!
- ✅ Поможем в оформлении ипотеки! Персональные предложения!
- ✅ Работаем со всеми социальными программами (Материнский капитал, молодая семья, военная ипотека).
- ✅ Несём финансовую и юридическую ответственность, гарантируем безопасность каждой нашей сделки!
- ✅ Помогу рефинансировать ипотеку под более выгодный процент.

Мы платим за рекомендацию 10% от комиссии. 👍

Задать вопрос вы можете лично в [@id520229853](#) или по телефону 89307172685.

Пост-приветствие

1. Выбрать вопрос, волнующий твоего клиента.
2. Вспомнить случай из жизни, который можно рассказать и связан с проблемой клиента. Или может вдохновить на ее решение.
3. Вспомнить, что происходило с тобой в последнее время, чтоб подвести к волнующему вопросу.
4. Придумать заголовок и подобрать фото
5. Придумать целевую реакцию для поста.





Фотография

1. Профессиональная фотография
2. Корпус и взгляд прямо
3. “Открытые” позы

Домашка

1. Написать на своей странице ВК пост-приветствие.
2. Закрепить на странице.
3. Прислать скриншот поста в обсуждения в группе.
4. Отследить реакцию.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



2 день. "ЗАГОВОРИ КЛИЕНТА"

"Холодные"/"теплые" звонки
Скрипты
Закрытие на встречу

