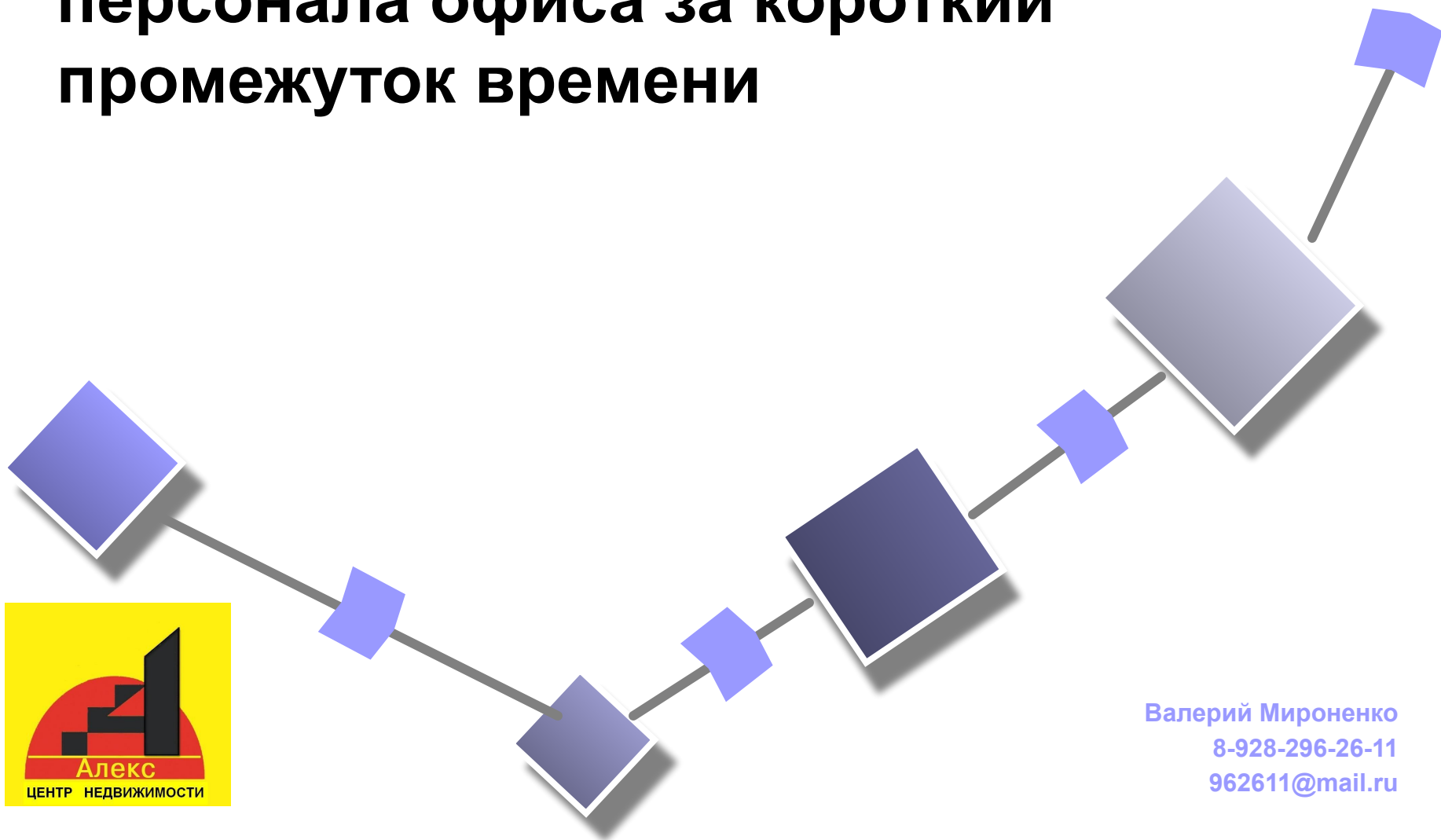
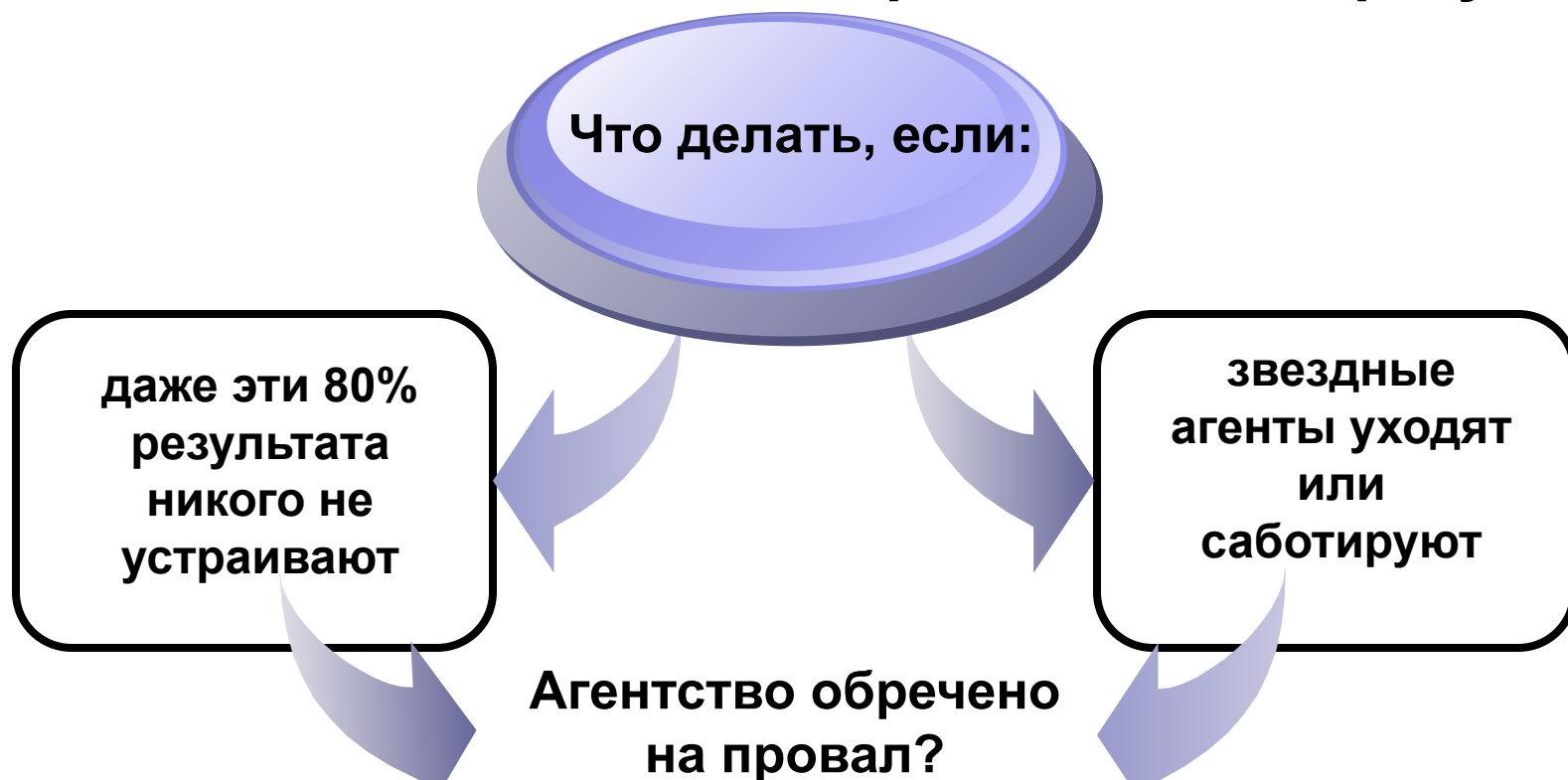


# Увеличение эффективности работы персонала офиса за короткий промежуток времени



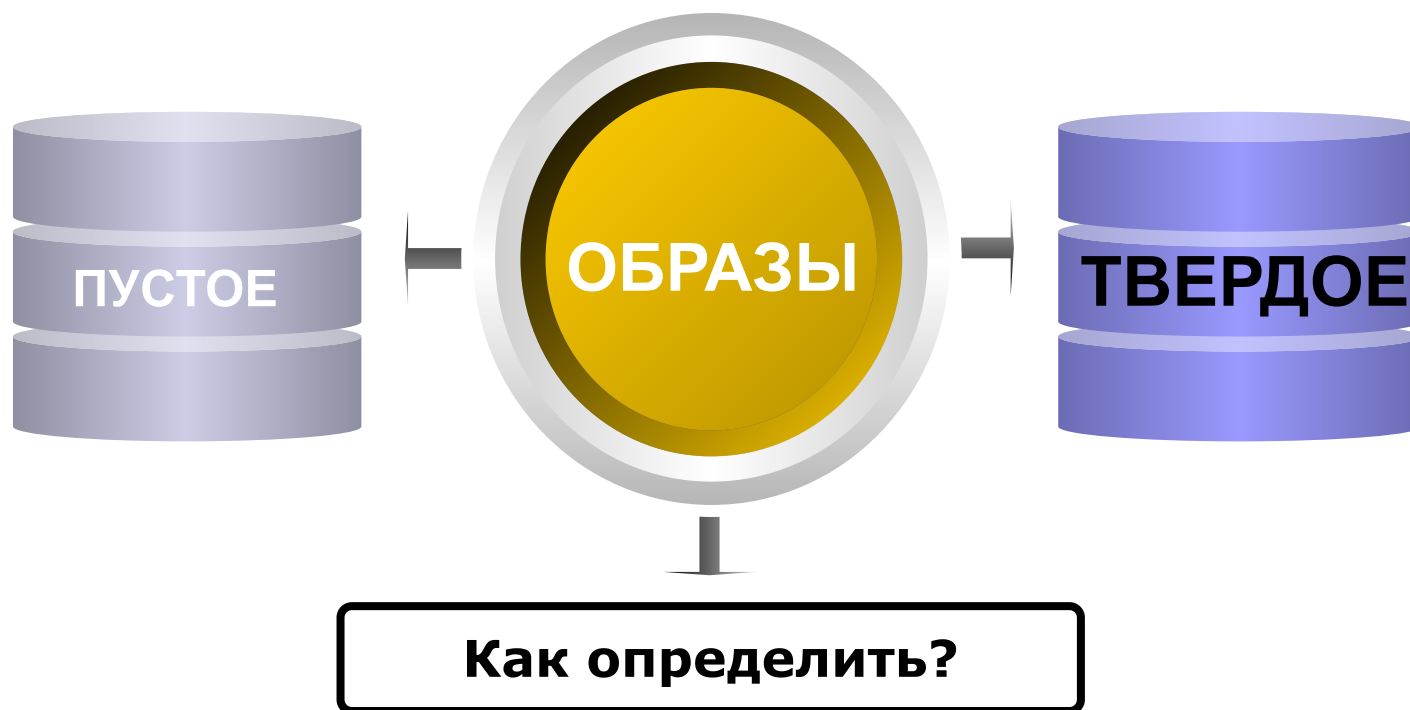
Валерий Мироненко  
8-928-296-26-11  
962611@mail.ru

**Как правило, в большинстве компаний, всегда есть 20% звездных агентов, которые дают 80% результата**

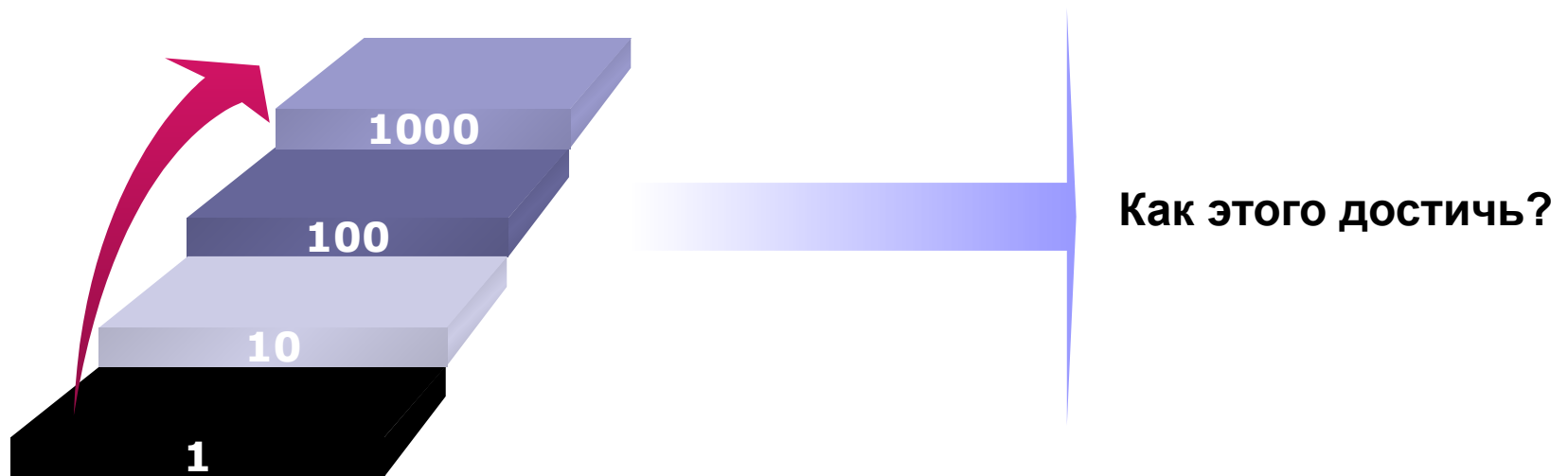


**Как сделать так, что бы руководители перестали молиться на звезд и оставшиеся 80% «не успешных» агентов стали зарабатывать.**

# Образы-айсберги, которые создают агенты



# Переход от «домашней» компании к «конвейеру» - путь к развитию и увеличению дохода



# Введение системы контроля и управления по плановым показателям - цифровая модель работы агента

## Примерный план для агента по основным контрольным показателям

Показатель	День	Неделя	Месяц
Прозвон объектов из базы данных	20	100	400
Поиск и внесение в базу новых объектов	2	10	40
Осмотр объектов	1	5	20
Монтаж растяжек-баннеров на объекте		1	3
Расклейка объявлений КУПЛЮ	50	200	800
Расклейка объявлений ПРОДАЮ	50	200	800
Выставление объектов в Интернет	10	50	200
Подписание эксклюзивов с продавцами		1	3
Подписание возмездных договоров с продавцами		1	3
Показы объектов покупателям	1	5	40



# Образец ежедневного отчета агента (упрощенный)

Дата	Прозвон базы	Найден о новых	Просмо тр кв-р	Монтаж растяж ек	Раскле йка	Выстав в I-net	Закл. экскл	Закл. возмезд	Обращ. покупат	Показы квартир	Покупат в работе	Задатки
<b>1</b>	15	1	1	0	40	5	0	1	2	3	5	0
<b>2</b>	10	3	0	0	0	4	1	0	0	1	6	1
<b>3</b>	30	0	0	1	60	15	0	0	4	0	10	0
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>31</b>	10	1	2	0	20	10	0	0	1	2	6	0
<b>Все го</b>	<b>350</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>950</b>	<b>300</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>67</b>	<b>40</b>	<b>6</b>	<b>2</b>



# Ежедневный отчет агента – мощный инструмент контроля и управления для руководителя



... а так же, доска почета или позора для агента

# От отчета агента до отчета офиса

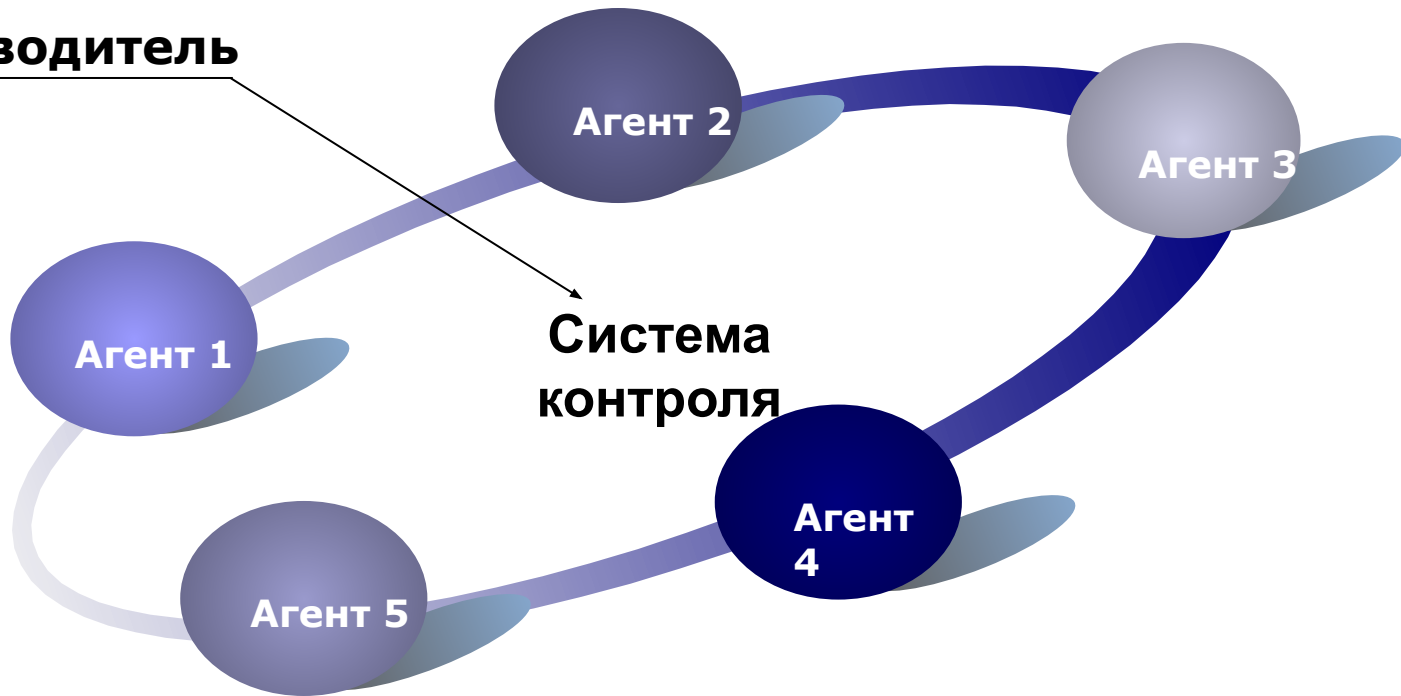
ФИО	Прозвон базы	Найдено новых	Просмотр кв-р	Монтаж растяжек	Расклейка	Выстав в I-net	Закл. экскл	Закл. возмезд	Обращ. покупат	Показы квартир	Покупат в работе	Задатки
Иванов	115	22	12	1	600	350	1	1	50	40	5	1
Петров	200	30	20	4	700	450	2	3	80	55	7	2
Сидоров	50	5	7	0	300	70	0	0	15	15	15	0
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Всего</b>	<b>1700</b>	<b>220</b>	<b>90</b>	<b>14</b>	<b>7000</b>	<b>4500</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>670</b>	<b>220</b>	<b>35</b>	<b>10</b>





# Всевидящее око

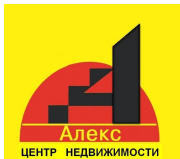
Руководитель



Как только начинает работать система постоянного контроля, пусть даже виртуальная, результаты улучшаются.

# **Выгода от перехода на модель работы по плановым показателям:**

- Моментальный «диагноз» состояния дел у агента, отдела, офиса, всей компании
- «История болезни» - оперативное выявление причин снижения результатов
- Рецепт выздоровления – объективная видимость «проблемных мест» и оперативное реагирование. Управляемость всеми процессами.
- Прозрачность работы агентов и руководителей всех уровней на всех этапах. Понимание причин успешной работы. Снятие завесы таинственности.
- Появление азарта у сотрудников. Повышение самооценки. Чем я хуже других?
- Возможность агентам и руководителям планировать свой доход.
- Общее увеличение дохода.
- Снижение зависимости результатов работы от сезонных колебаний и активности рынка.
- Наличие постоянных объемов работы – отсутствие заявлений со стороны агентов: «Мне нечем заниматься. У меня нет реальных клиентов»
- Создание из агентов команды единомышленников, помогающих друг другу и работающих по единым стандартам
- Решение кадровой проблемы – у агентств, которые постоянно обеспечивают своих агентов работой, выше доходы и меньше текучка персонала.



# ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ.

- \* Жалеешь – беднееешь.
- \* Успешным агентом может стать практически любой человек (кроме случаев явных медицинских или социальных противопоказаний). Обязательное наличие призвания или везения в нашей профессии – блеф и оправдания для лентяев.
- \* Агент должен заниматься тем, что ему действительно интересно и что у него получается лучше всего. Не надо его ломать.
- \* Задача руководителя – выявить предрасположенность агента, направить в нужное русло и постоянно поддерживать в нем.
- \* Разбивка и закрепление по районам, фондам, количеству комнат – возможность сделать из агента профессионала в узком направлении – например, «Король однокомнатных квартир»
- \* Глобальная задача руководителя – обеспечить выполнение плановых показателей сотрудниками.
- \* В большинстве случаев, причина низких результатов, кроется не в отсутствии активности рынка или низкой квалификации агентов, а в их лени и отсутствии эффективной системы контроля и управления в агентстве.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !**

**Внедряйте и богатеите!**



**Валерий Мироненко**

**8-928-296-26-11**

**8-928-270-39-61**

**962611@mail.ru**