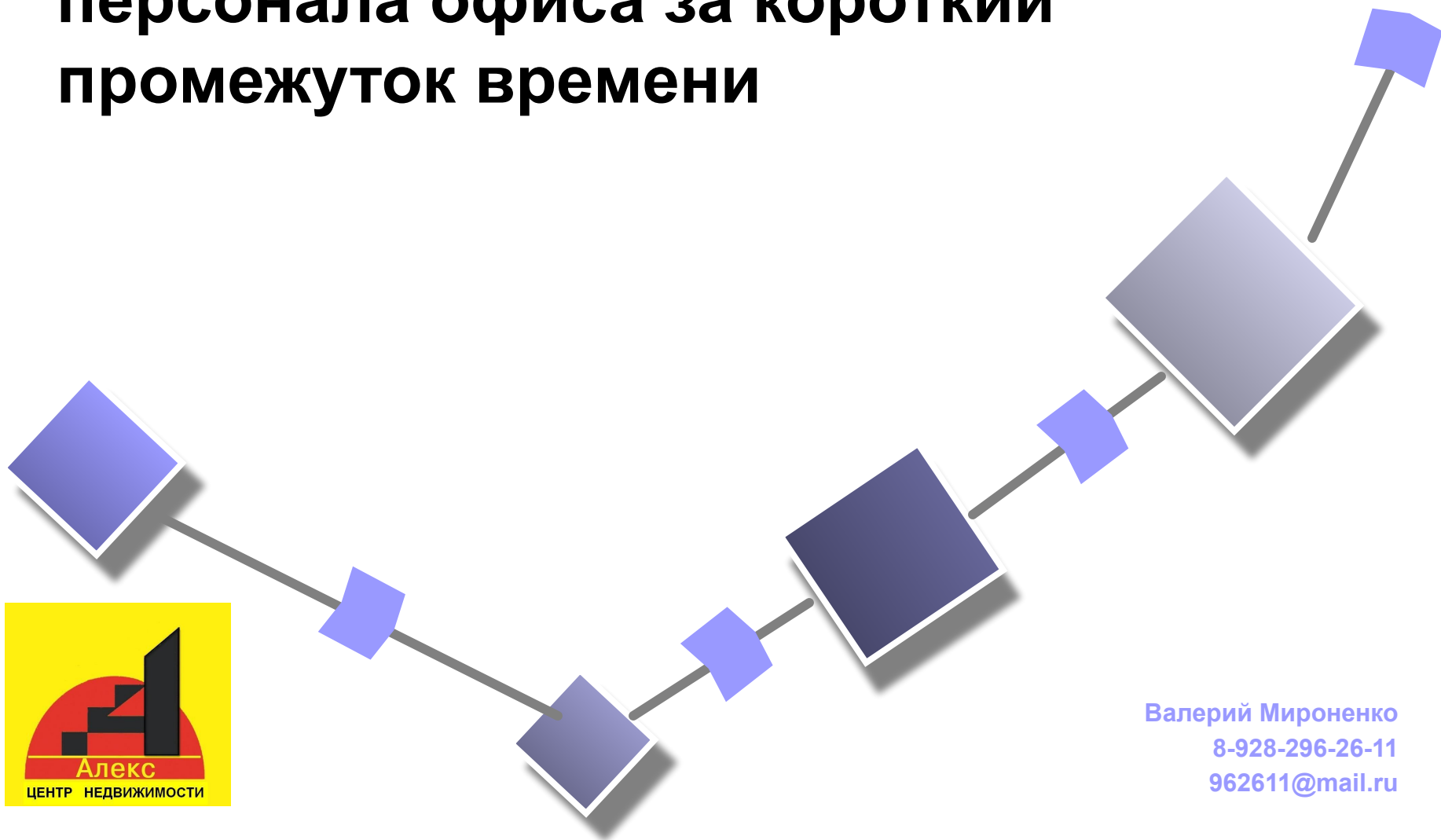
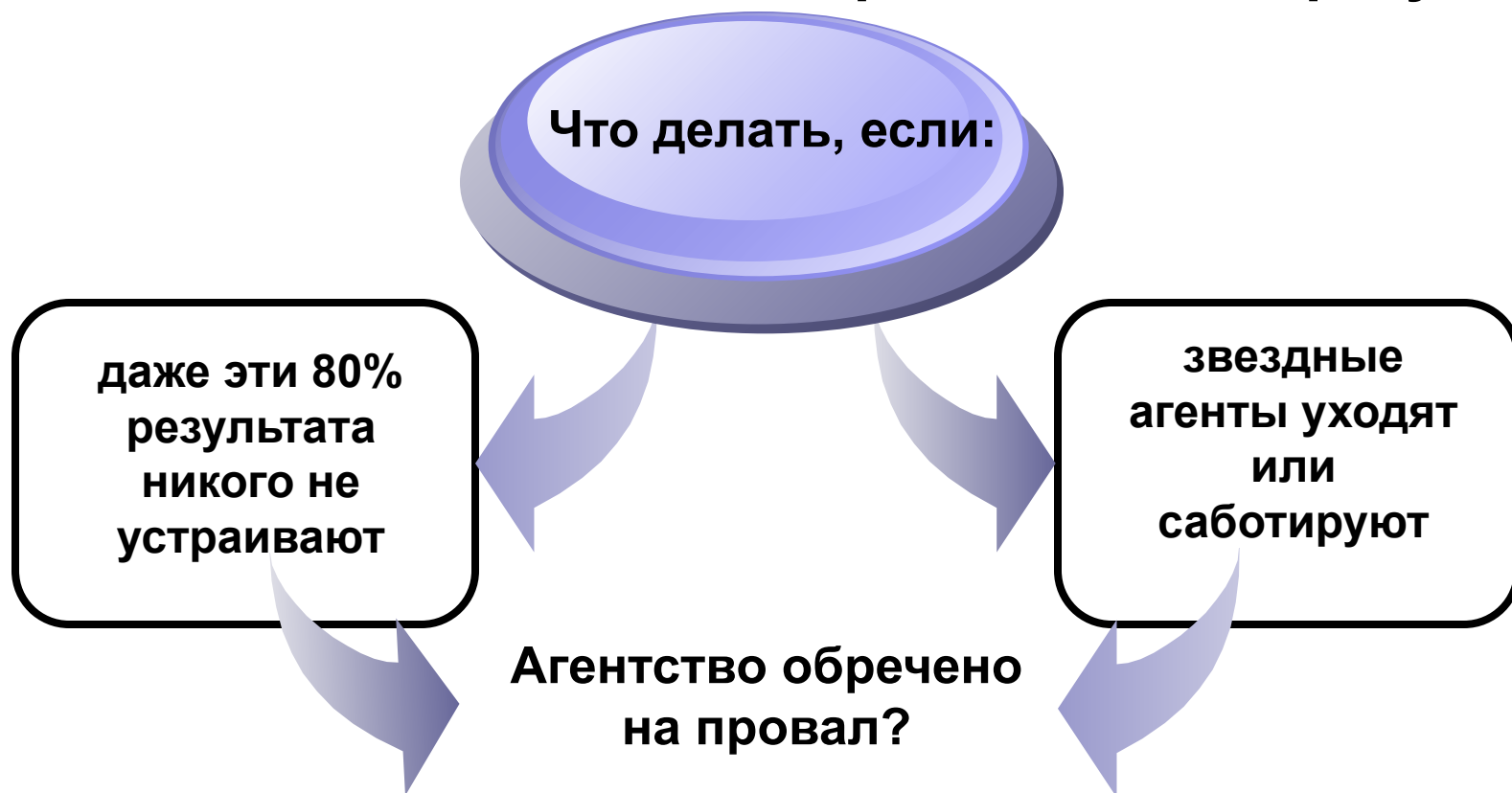


Увеличение эффективности работы персонала офиса за короткий промежуток времени



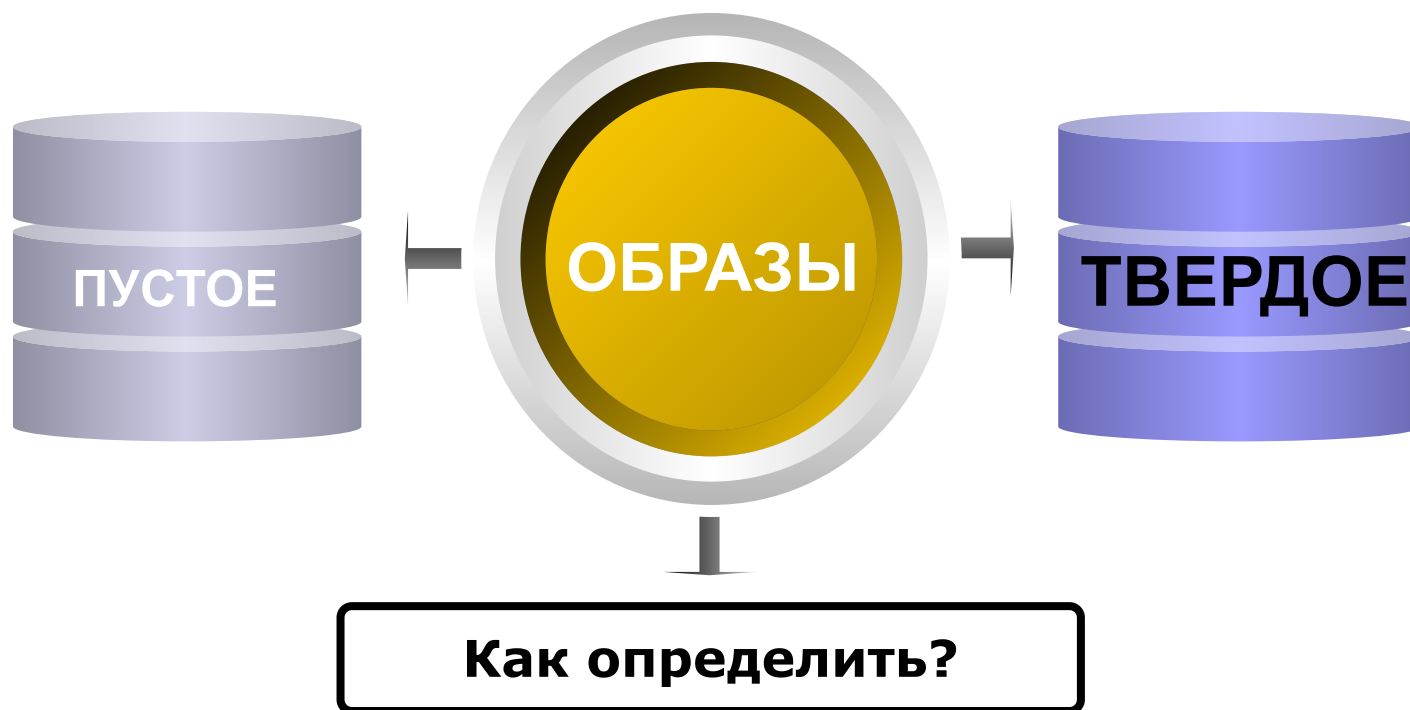
Валерий Мироненко
8-928-296-26-11
962611@mail.ru

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

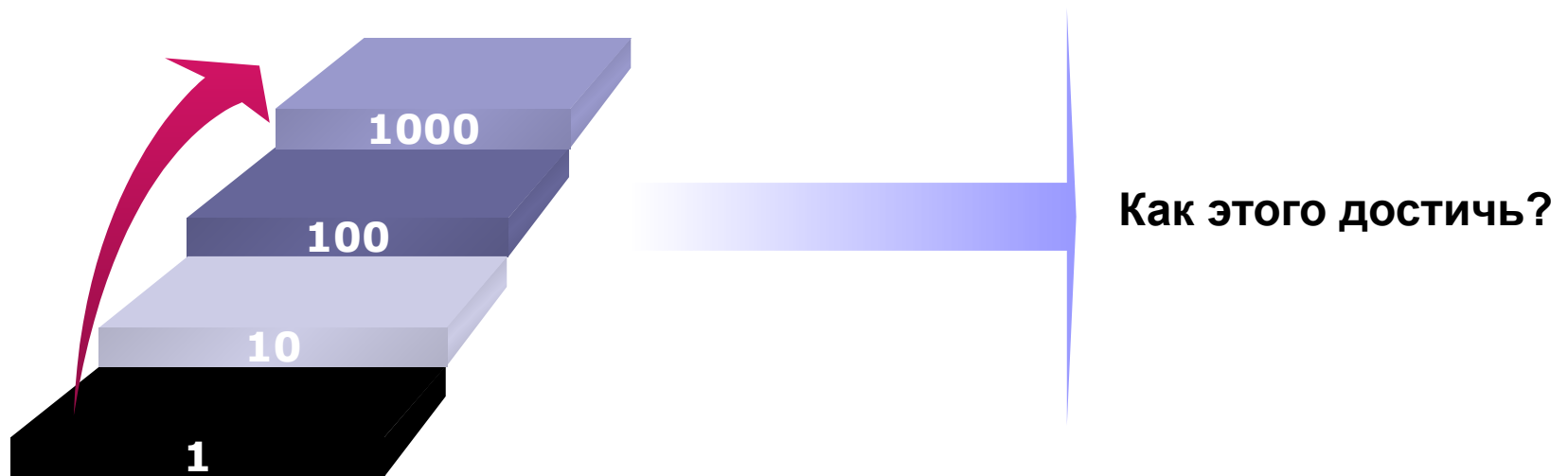


Как сделать так, чтобы руководители перестали молиться на звезд и оставшиеся 80% «не успешных» агентов стали зарабатывать.

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
1	15	1	1	0	40	5	0	1	2	3	5	0
2	10	3	0	0	0	4	1	0	0	1	6	1
3	30	0	0	1	60	15	0	0	4	0	10	0
...
31	10	1	2	0	20	10	0	0	1	2	6	0
Все го	350	22	12	5	950	300	1	3	67	40	6	2



Ежедневный отчет агента – мощный инструмент контроля и управления для руководителя



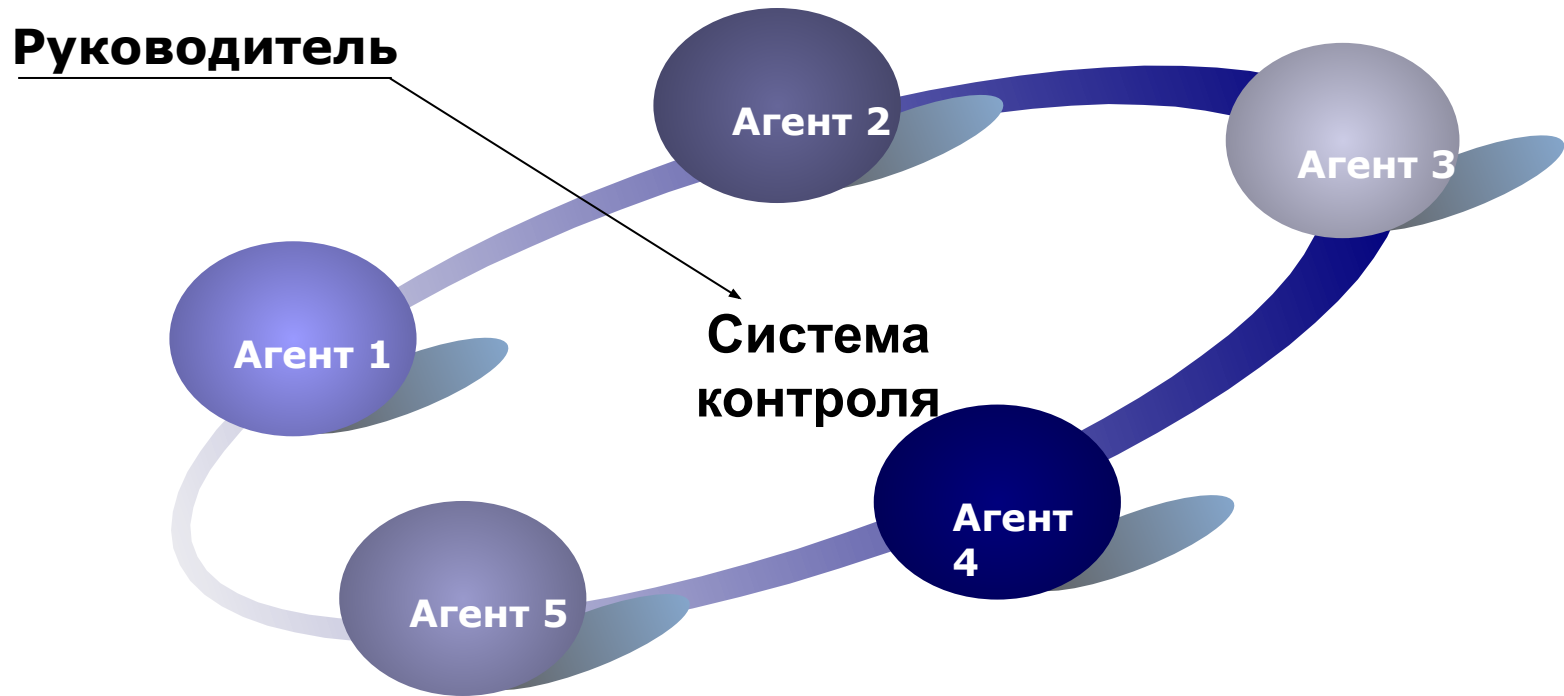
... а так же, доска почета или позора для агента

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
...
...
Всего	1700	220	90	14	7000	4500	6	10	670	220	35	10



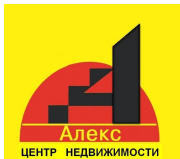
Всевидящее око



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