

Курс «Клиент, его поиск и Работа с объектом»»

Галиев Марат.

Кто такой Клиент?

- ▶ ПОКУПАТЕЛЬ - хочет купить!
- ▶ ПРОДАВЕЦ-хочет продать!
- ▶ Клиент тот, кто оплачивает деньги!

Как и где искать клиента?

- ▶ Теплый круг
- ▶ Холодный круг
- ▶ Рекомендации
- ▶ Реклама (через объект)
- ▶ Соц.сети
- ▶ Нетворкинг

Покупатель!

- ▶ Привлечение и поиск покупателя.
- ▶ Реклама себя как агента в соцсетях
- ▶ В платной рекламе(объект).
- ▶ Работа делится на - поиск/подбор и сопровождение.
- ▶ Покупатель вторички может быть покупателем новостройки и наоборот.
- ▶ Рынок работает от покупателя.
- ▶ Комиссия 0%.

Продавец!

- ▶ Продает объект недвижимости, ищет покупателя!
- ▶ Готов платить за работу- за покупателя.
- ▶ Как искать продавца?
- ▶ Как заключить договор?
- ▶ Работаем от продавца!

Типы клиентов.

- ▶ Клиент ДА! 30%
- ▶ Клиент НЕТ! 30%
- ▶ Клиент ДА, Если.....

Психологическое положение клиента!

- ▶ Эйфория - выставил объект, много звонков много просмотров!
- ▶ Непонимание- смотрят много, не покупают!
- ▶ Злость! Все агенты идиоты, обещают но не делают, понижают в цене
- ▶ Понимание - приходит понимание, что нужно работать.
- ▶ Принятие - готов нанять агента.

ХОЛОДНЫЙ ЗВОНОК

- ▶ Звонок = Встреча
- ▶ Звонок = Диагностика
- ▶ Первый звонок - это знакомство с клиентом, выяснение на какой стадии он находится и выяснение его потребностей
- ▶ Клиенту нужно решение его вопроса.

План звонка Клиенту ДА!

- ▶ Представление знакомство.
- ▶ Назначение встречи
- ▶ Занесение в CRM систему.

План звонка клиенту НЕТ.

- ▶ Всего вам хорошего! Удачной продажи!

План звонка Клиенту ДА если...

- ▶ Выяснить потребность Клиента - дать решение, продать свою услугу.
- ▶ Клиент готов платить за результат всегда!
- ▶ Заносим в CRM

Реклама Объекта

- ▶ Для продажи объекта должны быть выполнены три условия.
 1. Реклама!
 2. Эксклюзивность!
 3. Цена!

Работа с объектом в CRM

- ▶ Реклама объекта 3 месяца.
- ▶ 1 месяц - рекламируем
- ▶ 2 месяц - нахождение покупателя подготовка к сделке.
- ▶ 3 месяц - проведение сделки.

Что вы получите за этот курс?

- ▶ Понимание клиента
- ▶ План звонка
- ▶ План работы в CRM системе.
- ▶ Выход на 2-4 сделки в месяц.