

КАК РИЕЛТОРУ БЫТЬ ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ?



Наталья Зверева

- риелтор
- маркетолог
- обучаю агентов
- заработала 160000 рублей в первый месяц работы в недвижимости
- автор блога Честный риелтор



2 день. "ЗАГОВОРИ КЛИЕНТА"

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



Отношение к продажам

1. Положительное

2. Негативное (боимся)

- недостаточно информации
- не понимание, как видит клиент, чего хочет
- боимся, что будем “впаривать”
- боимся, что нас пошлют



АГЕНТАМ НЕ ЗВОНИТЬ!



Холодные звонки

- настрой
- улыбка
- разговаривать стоя
- как с хорошим другом
- не думать о деньгах



Как понять от кого объявление?

Риелтор

Всё чётко и по
делу



Собственник

Эмоциональность

Тщательное
описание ремонта

Цель

1. Актуальность объявления
2. Узнать ситуацию (если человек располагает)
3. Когда можно посмотреть?
4. Спросить прямой номер



Как назначить встречу с собственником за 30 секунд?

“Здравствуйте, агентство недвижимости Название, Фамилия Имя Отчество. Я работаю в вашей локации. Занимаюсь продажей 2 - комнатных квартир хрущёвок и брежневок. На данный момент времени продаётся порядка 20 квартир. Я увидела ещё ваше объявление. Могу ли я предоставить её для моих покупателей в просмотр. Когда Вам удобно будет показать квартиру?”



Горячие звонки с расклейки

Узнать стоимость

- иметь под рукой таблицу
- посмотреть квартиру
- когда сможете встретиться?



Звонки с объектов

- ЭКСКЛЮЗИВ

предлагаем
только 1
квартиру

- НЕ ЭКСКЛЮЗИВ

показываем,
что обладаем
информацией



Домашка

- сделать 10 звонков по скрипту
- назначить встречу, когда вам удобно
- сколько времени занимает звонок?
- хотелось задать больше вопросов?



3 день. “КАК ПРАВИЛЬНО ЗАПОЛНЯТЬ ПРОФИЛИ НА РАЗЛИЧНЫХ ПЛОЩАДКАХ ”

Неочевидные настройки
Общение в переписке



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

