

VIDEOKNIGA.TV



Работа с покупателями по предоплате

Сергей ПРОКОФЬЕВ

21 октября 2016

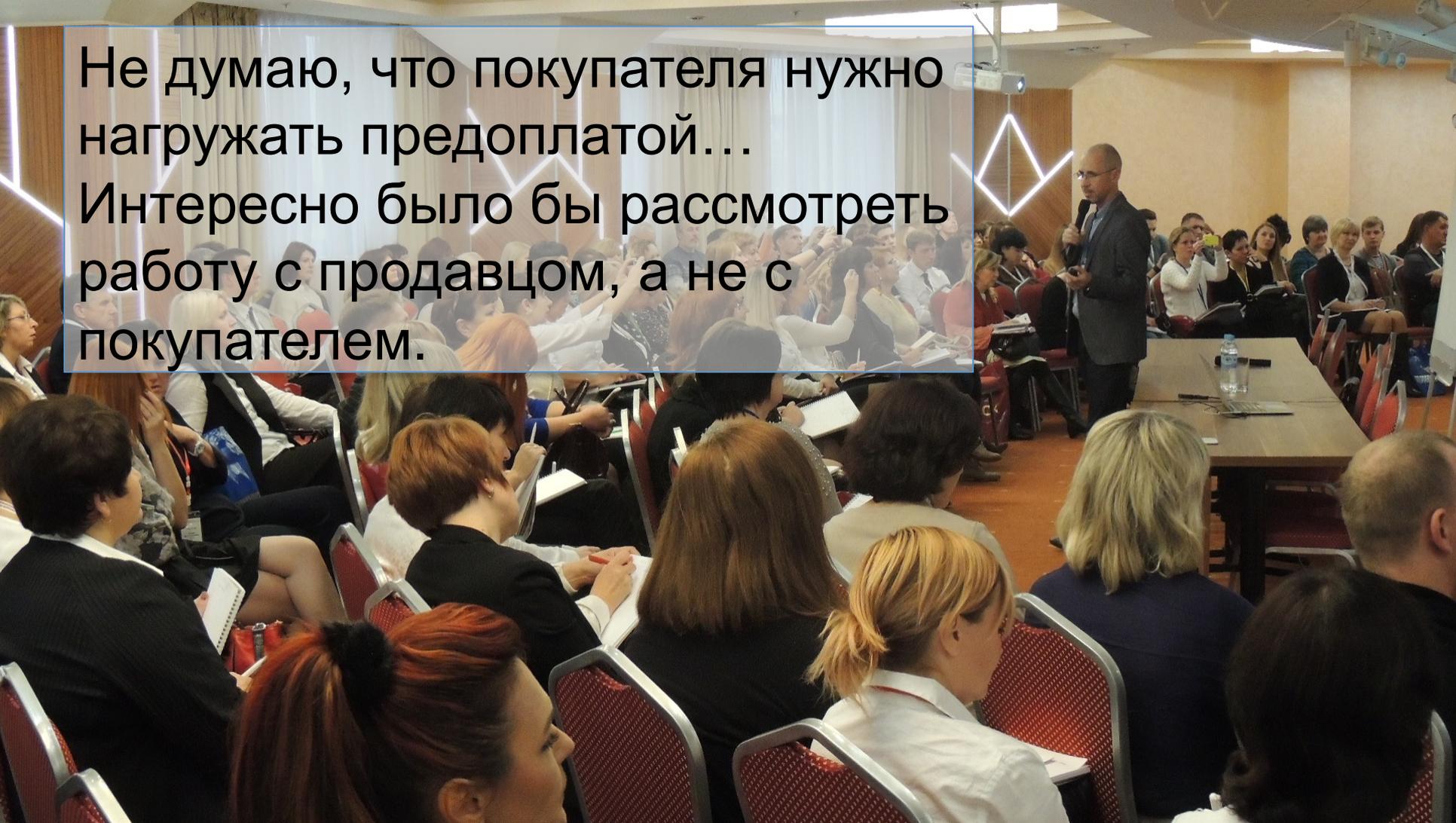
1ПКР Электросталь



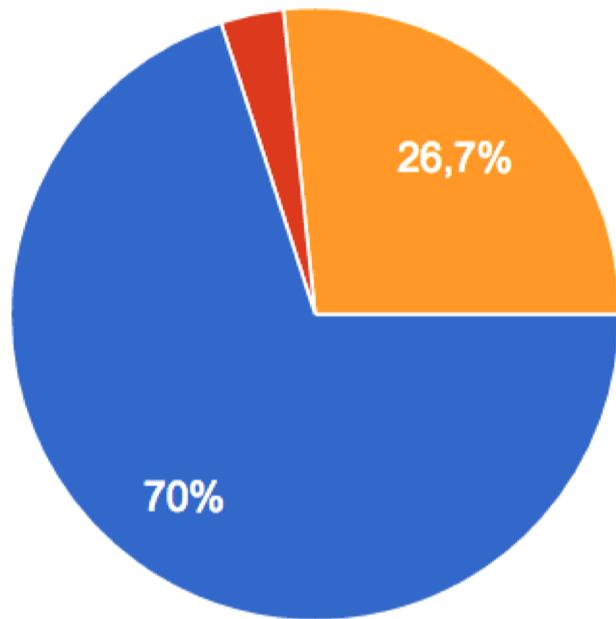




Не думаю, что покупателя нужно
нагружать предоплатой...
Интересно было бы рассмотреть
работу с продавцом, а не с
покупателем.

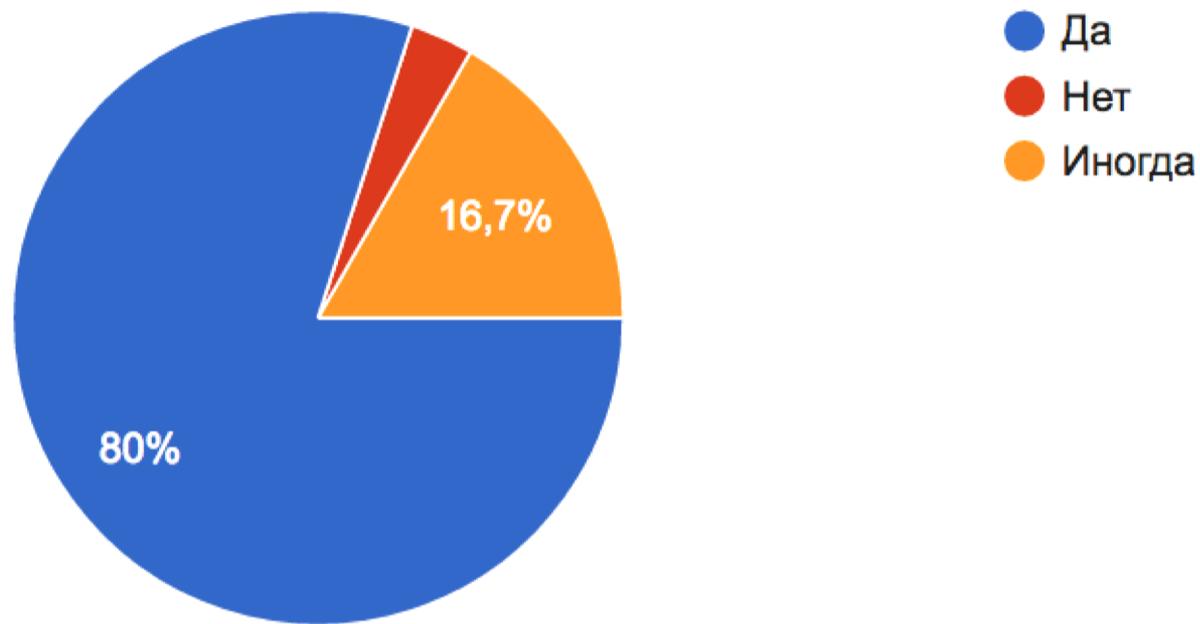


1. работаете ли вы с покупателями?

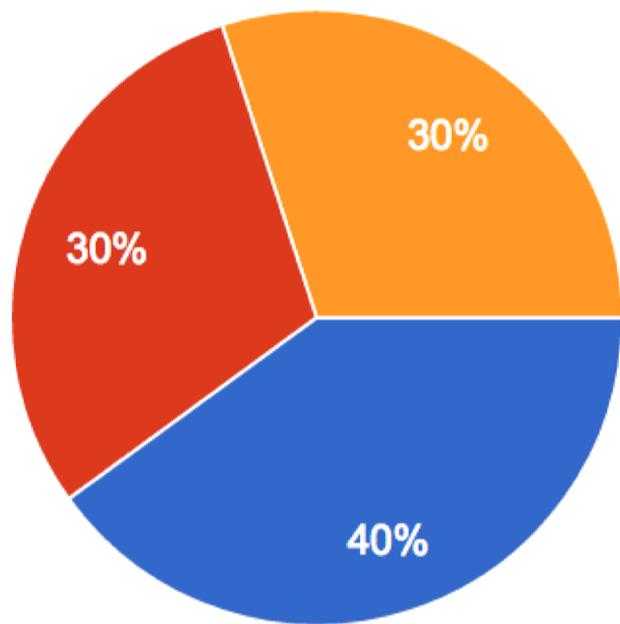


- Да, мы активно предоставляем эту услугу
- Нет, не работаем
- Только по рекомендации
- Другое

2. вы работаете с покупателями по договору?



3 вы берете предоплату с покупателей?



- Да
- Нет
- Иногда

самое сложное при работе от покупателя?

1. Заключить договор

самое сложное при работе от покупателя?

1. Заключить договор
2. Получить предоплату



самое сложное при работе от покупателя?

1. Заключение договора
2. Получение предоплаты
3. Сфокусировать покупателя на ТОП 3



самое сложное при работе от покупателя?

1. Заключить договор
2. Получить предоплату
3. Сфокусировать покупателя на ТОП 3
4. Заработать доверие

самое сложное при работе от покупателя?

1. Заключить договор
2. Получить предоплату
3. Сфокусировать покупателя на ТОП 3
4. Заработать доверие
5. Найти интересанта



Как правильно разъяснить клиенту за что берется **предоплата** и , что какая-то ее часть, в случае расторжения договора по вине клиента, **не будет возвращена?** Как показать свои расходы на транспорт и услуги сотовой связи, себестоимость трудозатрат?



Как правильно разъяснить клиенту за что берется **предоплата** и , что какая-то ее часть, в случае расторжения договора по вине клиента, **не будет возвращена?** Как показать свои расходы на транспорт и услуги сотовой связи, себестоимость трудозатрат?

Есть два подхода:

- 1.возвращать 100% предоплаты
- 2.не возвращать предоплату



Лично меня несколько раз обманывали: после просмотра квартир или подготовки информации, просто исчезали и не выходили на связь.

Как предотвратить такие ситуации или свести к минимуму?



Лично меня несколько раз обманывали: после просмотра квартир или подготовки информации, просто исчезали и не выходили на связь.

Как предотвратить такие ситуации или свести к минимуму?

Брать предоплату!



Какие технологии считаете самыми эффективными в продажах вторичной недвижимости и новостроек, существует ли на Ваш взгляд **радикальные отличия** в целевой аудитории данных видов покупателей



Какие технологии считаете самыми эффективными в продажах вторичной недвижимости и новостроек, существует ли на Ваш взгляд **радикальные отличия** в целевой аудитории данных видов покупателей

Показать три группы квартир в сравнении:

1. строящиеся дома
2. новостройки с ремонтом
3. вторичку



Какой процент от суммы сделки Вы рекомендуете брать с клиента за подбор объекта?

ТЕХНОЛОГИЧНАЯ СХЕМА



ЛИДЕРСКАЯ СХЕМА





Какой процент от суммы сделки Вы рекомендуете брать с клиента за подбор объекта?

фикс. 100 тыс
вкл. предоплату 30 тыс

этапы работы с покупателем

Шаг 1

привлечение

этапы работы с покупателем

Шаг 1

привлечение

- ✓ РСЯ и КМС
- ✓ таргетинг SMM
- ✓ SEO + объектный трафик
- ✓ вебинары: ССР, Переезд в Сочи, ...
- ✓ Youtube
- ✓ рассылка
- ✓ **скрипты**

этапы работы с покупателем

Шаг 1

привлечение



Внимание! Если просто закупать лиды и посадить на них отдельных менеджеров, то это не работает!

этапы работы с покупателем

Шаг 1

привлечение

Шаг 2

договор + предоплата

**ХОЛОДНЫЕ
ИНТЕРЕСАНТЫ**

**ГОРЯЧИЕ
ИНТЕРЕСАНТЫ**

телефон
встреча в офисе
договор
депозит на кл.карте

телефон / SMM
скайп-квалификация
договор
предоплата

этапы работы с покупателем

Шаг 1

привлечение

Шаг 2

договор + предоплата

Шаг 3

подбор и удержание

технологичная
схема

лидерская
схема

BPMS

CRM



Переезд в Сочи

+7 (964) 554 0870

Экскурсии по Сочи от Сергея ПРОКОФЬЕВА

Вашего гида
по недвижимости Сочи!

[Заказать экскурсию](#)



навыки работы с покупателем

✓ **подбор:**

-
-
-

навыки работы с покупателем

✓ подбор:

- база новостроек
- порталы
- фильтр фонарей
- фильтр агентов
- банеры
-
-
-

навыки работы с покупателем

✓ **подбор**

✓ **прозвон:**

-
-
-

навыки работы с покупателем

✓ **подбор**

✓ **прозвон:**

- возражения
- фильтр от укачивания
- назначить показ
-
-
-

навыки работы с покупателем

- ✓ **подбор**
- ✓ **прозвон**
- ✓ **отчетность:**
 -
 -
 -

навыки работы с покупателем

- ✓ **подбор**
- ✓ **прозвон**
- ✓ **отчетность:**
 - руководителю (ежедневно)
 - клиенту
 - фокусировка на ТОП 3
 -
 -
 -

этапы работы с покупателем

Шаг 1 привлечение

Шаг 2 договор + предоплата

Шаг 3 подбор и удержание

Шаг 4 торг

Шаг 5 проверка

этапы работы с покупателем

Шаг 1 привлечение

Шаг 2 договор + предоплата

Шаг 3 подбор и удержание

Шаг 4 торг

Шаг 5 проверка

Шаг 6 сделка

	технологичная схема	лидерская схема
лиды	100	100
встречи	10	30
договора	3,3	6,0
предоплаты	1,5	4,0
сделки	0,75	3,2
возвраты	50%	0%



2,1 млн
предоплат
от покупателей
в месяц



Хотите узнать как получить 60
предоплат по 35 тыс за месяц?



Заказать коучинг до результата
SMS +7 938 452 7745
имя + название АН



Сергей ПРОКОФЬЕВ



vk.com/crt.vostok



[VIDEOKNIGA.TV](https://videokniga.tv)