АЛЕКСАНДР КУЗИН

«МЕНЯЙСЯ ИЛИ УМРИ! КАК НЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ СБЕРБАНКА, ПОРТАЛОВ И ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ СВОИХ КОЛЛЕГ ПО АГЕНТСТВУ В 2018 ГОДУ»

WWW.ROCKETCON.RU

РУКОВОДИТЕЛЬ КОМПАНИИ
ROCKETCON
ОСНОВАТЕЛЬ БИЗНЕС КЛУБА
РИЭЛТОРОВ, САМОГО
БЫСТРОРАСТУЩЕГО СООБЩЕСТВА
СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ
КЛИЕНТЫ И УЧЕНИКИ:
9000 РИЭЛТОРОВ
ИЗ **64** ГОРОДОВ РОССИИ И ЕВРОПЫ

АЛЕКСАНДР КУЗИН

НЕСКОЛЬКО ЦИФР И ПРОЕКТОВ

- Более 9000 специалистов аудитория сообщества БКР
- Проведены большие проекты пошагового обучения с компаниями Миэль и Бест на Петровке
- Созданы 4 новых продукта для рынка: Новостройки 2017, Риэлтор-Звезда, Элитная недвижимость и Упаковка 2017
- Более 100 спикеров выступили на Форуме практиков со средней посещаемостью 350 человек
- Собрали крупнейшую библиотеку знаний на рынке недвижимости и создали на этой базе платформу БКР Live
- Провели 2 крупных мероприятия в Москве и Ялте и ряд региональных Форумов(Самара, Калининград)
- Создан новый портал БКР, а также запущен проект по элитной недвижимости HomeHunter

ЧТО БУДЕТ В 2018 ГОДУ

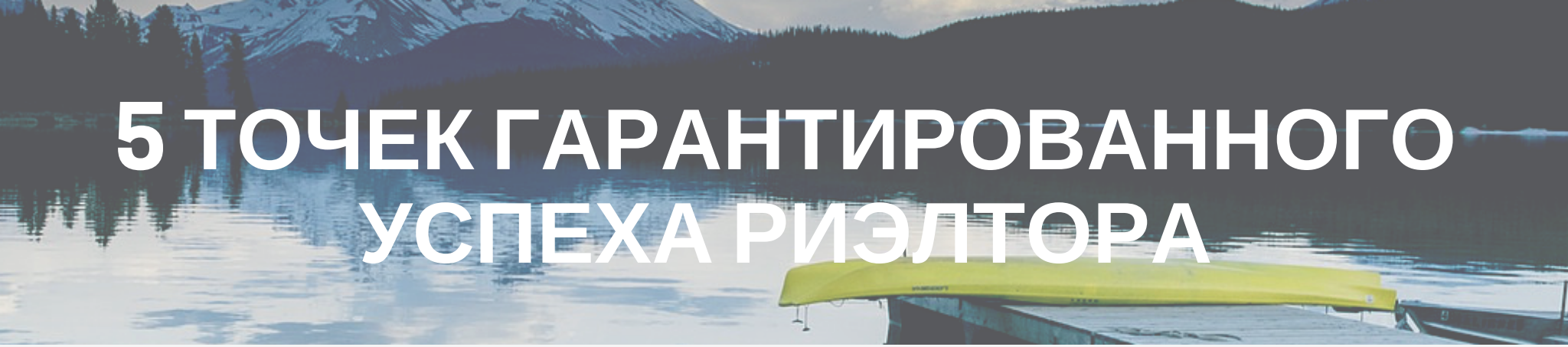
- Проведем 3 крупных мероприятия: 14-17 марта Москва БКР Форум, 1-6 июня Слет в Батуми, 2-5 ноября Бостон США
- Выходим на другие рынки(СНГ и Европа), хотим в 2018 году объединить всех русскоязычных риэлторов в мире
- Создадим 3 новых проекта на рынке: СММ-риэлтор 2018, курс Личная эффективность, курс Упаковка 2018
- Выведем на новые мощности БКР Live
- Выведем на рынок ряд новых сервисов для риэлторов и АН
- В 2020 году БКР-крупнейшее международное сообщество риэлторов

ПРОБЛЕМАТИКА СЕГОДНЯШЕГО ДНЯ

- Низкий уровень кадров и менеджмента
- Жирные годы испортили нас, многие не готовы меняться
- Разобщенность сообщества, нет единого духа и лидеров
- Очень слабая маркетинговая компетенция
- Высокий уровень консервативности
- Бегство за поколением X, игнорирование поколения Y и Z
- Отсутсвие культуры работы с клиентом и сервиса

Теория поколений
Нейл Хоув и Вильям Штраус

ПОКОЛЕНИЕ	АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ НАЗВАНИЯ	ГОДЫ РОЖДЕНИЯ
G.I.	"Величайшее поколение", "поколение Победителей", "поколение Героев"	1900-1923
Молчаливое поколение (Silent generation)	"Разбитое поколение", "Потерянное поколение"	1923-1943
Бэйби-Бумеры (Baby Boomers)	"Бумеры", "поколение демографического взрыва"	1943-1963
X	"Неизвестное поколение", "13-е поколение", "поколение с ключом на шее" (latch-key kids)	1963-1983
Y (generation why?)	"поколение Сети", "поколение Миллениум", "Нулевые", "поколение Next", "Эхо Бумеры"	1983-2003
Z	"Цифровое поколение", "поколение XD" (Digital children of generation X)	2003 +

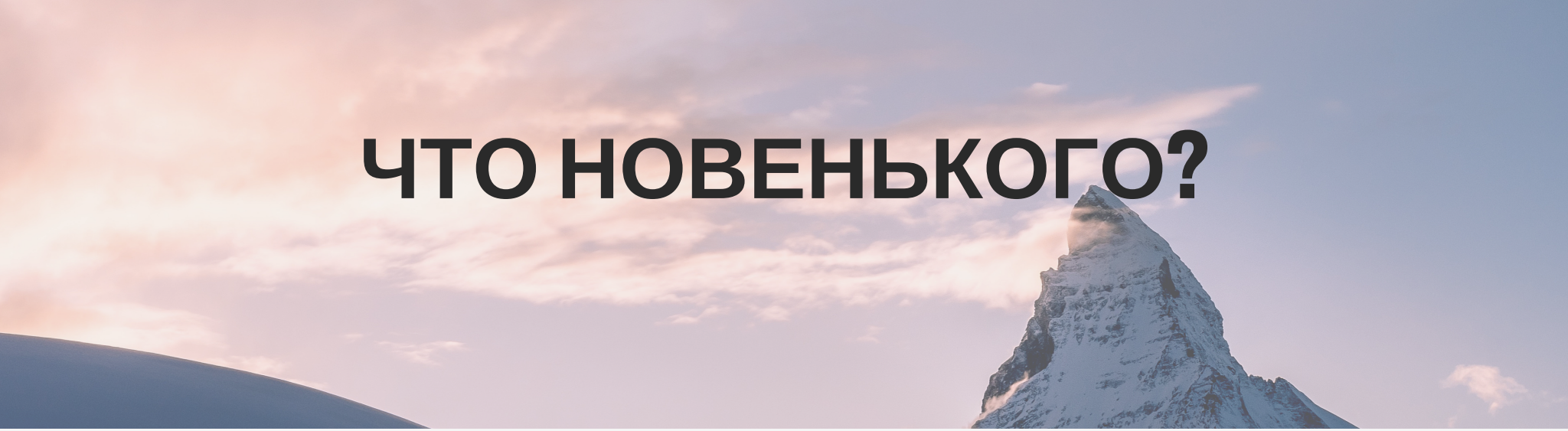


5 ТОЧЕК ГАРАНТИРОВАННОГО УСПЕХА РИЭЛТОРА

- **Контент**
- **СММ**
- **Экспертность**
- **Личная эффективность**
- **Обучение**

ВЫВОДЫ ПО РАБОТЕ С СОЦ МЕДИА ЗА 2 ГОДА

- Риэлторы, которые используют соц сети зарабатывают в 1,67 раз больше, чем те, кто не использует
  90% лучших риэлторов АН в разных городах используют соц сети, как канал привлечения
  За прошлый год многие участники БКР совершили прорыв в своих городах с помощью контента и СММ

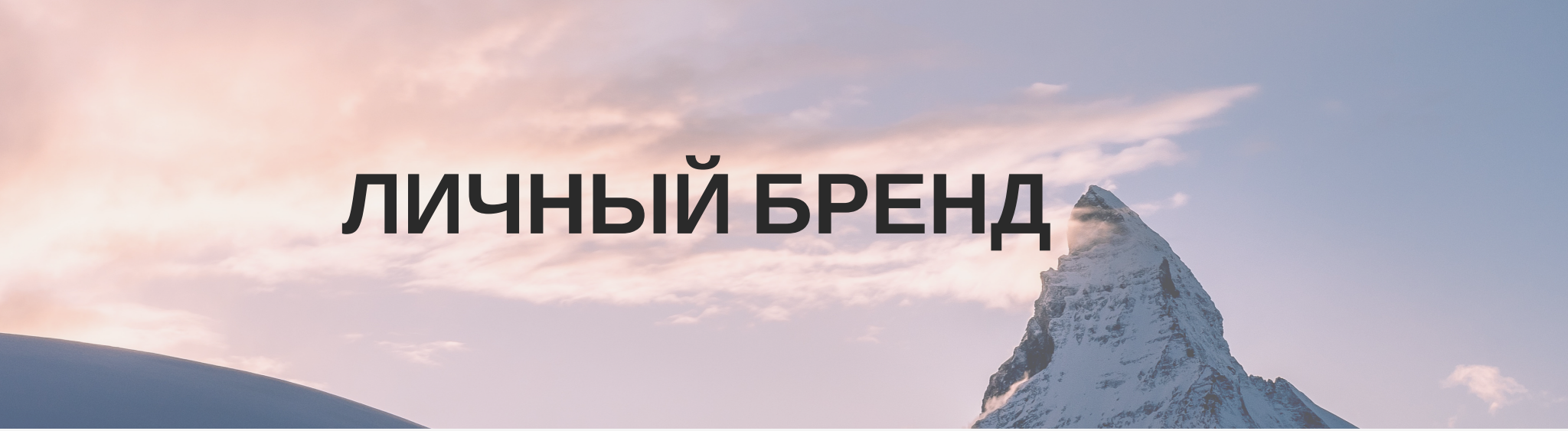


ЧТО НОВЕНЬКОГО?

- Facebook поменял алгоритмы
- ВК не отстает от Fb и идет по пятам
- Инстаграм завоевал сердца молодежи
- YouTube поменял условия монетизации
- Телеграм становится все более актуальным каналом
- Новая платформа для новостей и блогов Яндекс Дзен

ТРЕНДЫ 2018 ПОХОЖИ НА 2017

- Будущее за мобильными устройствами
- Развитие торговли, теперь в каждой соц сети можно создавать товары
- Растет доля потребления видеоконтента и прямых эфиров
- Меньше текста и воды, больше дела
- Интеграция мессенджеров и соц сетей
- Растет интерес к обучающему контенту
- Растет вовлечение в контент и время изучения той или иной темы



ЛИЧНЫЙ БРЕНД

- Будьте активны в соц сетях
- Напишите несколько статей в профильные сми
- Выступите на 1-2 мероприятиях своего города
- Сделайте фотосессию
- Сделайте уникальные визитки
- Заведите блог

КОНТЕНТ ДЛЯ СОЦ СЕТЕЙ

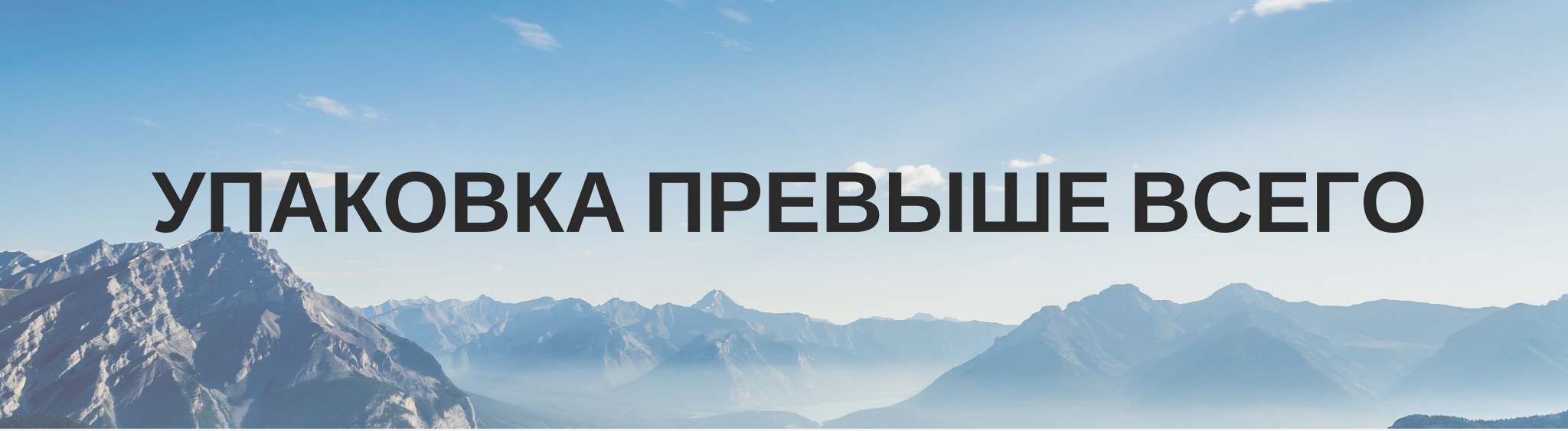
- Экспертный контент
- Будьте собой, пишите от себя, перестаньте рекламировать объекты
- Видеоконтент хорошего качества
- Комментирование инфоповодов
- Свои мысли по поводу рынка недвижимости
- Провокационный контент
- Только личный профиль, платная реклама через бизнес-страницу

ФОКУСИРОВКА

- Работайте на одной локации, в одном сегменте
- Вторичка-первичка?
- Не берите в работу неликвидные объекты
- Создайте презентацию риэлторской услуги
- Придумайте уникальные особенности именно Вашей услуги
- Активные продажи 50%-рекомендации 50%
- Будьте уникальны в сервисе

ОТЗЫВ ПО КУРСУ УПАКОВКА

- Наталья Юшина, Спб, АН Реал
- 3-х комнатная квартира - бабушкин вариант
- 1) избавиться от мебели и хлама
- 2) глобальный клининг (с мытьем окон и стиркой занавесок)
- 3) замена лампочек и добаление светильников
- 4) реставрация ванной
- 5) варим кофе перед показом
- итог: покупатель найден через 2 недели, даже ванну не успели доделать)



УПАКОВКА ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

- Уникальный продающий текст
- Профессиональное фото
- Видео в виде диалога с покупателем, с риэлторов в кадре
- 3 портрета целевой аудитории
- Продающая наружная реклама
- Маркетинговый план реализации и каналов
- Презентация объекта

ВАУ СЕРВИС

- Встреча клиентов в аэропорту, помощь в размещении
- Экскурсии по новостройкам
- ВАУ показы(кофе, вода, фрукты)
- Подарки после сделки
- Журнал для клиентов
- Бонусные карты со скидками от партнеров
- Мероприятия для клиентов(вебинары и живые)

ОТЗЫВ ПО КУРСУ УПАКОВКА

- Провела показ квартиры, используя рекомендации Александра. Двухкомнатная квартира эконом, проживает семья с двумя детьми школьного возраста. Перед показом собственник сварил кофе, были убраны предметы личной гигиены из ванной, на кухне убрана посуда. Постарались максимально обезличить квартиру, на сколько это возможно. Покупателям предложила на выбор бахилы или тапочки. Предпочли разуться и одели тапочки. Результат - квартира понравилась, вносят аванс, не торговались.

- Очень хорошо работает кофе и электронная рулетка)) рулетка так вообще в одном показе спасла ситуацию
  смс с адресом и ссылкой на карту проезда отправляю, на входе в дом встречаю, это все уже из курса Элитки делается
  на самом деле качество показов, да и сервиса в целом, с вашими рекомендациями стало таким, что о нас рассказывают теперь больше по сарафанному радио)

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

- Системная картина дня
- Работа на территории
- 30 минут контента в день, развитие привычек
- Телефон на вибро
- Соц сети 4 раза в день
- Убираем хронофаги
- Все мелкие задачи выгружены из головы
- Самые сложные задачи решаются в первой половине дня

ОБУЧЕНИЕ!

- Контент 30 минут в день
- Формирование привычки поглощения нового контента
- Больше смотрите на другие бизнесы
- Посещайте крупные риэлторские мероприятия 1-3 раза в год
- Сами проводите обучение или семинары для клиентов
- Старайтесь учить и учиться системно
- Развивайте новые навыки например, курсы вокала, театрального мастерства

ГДЕ НАС НАЙТИ

- БКР Форум 2018, Москва, Центр Инноваций
- БКР Live, самая полная библиотека контента в Рунете
- Если Вы хотите делиться опытом, приходите, запишем интервью и сделаем из Вас спикера!

Блог Рокеткон
HTTP://BLOG.LENDING-STERX.RU/

HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/ROCKETCON/

@ALEXXKUZIN

+79818943716

YOUTUBE ROCKETCON TV

RocketCon