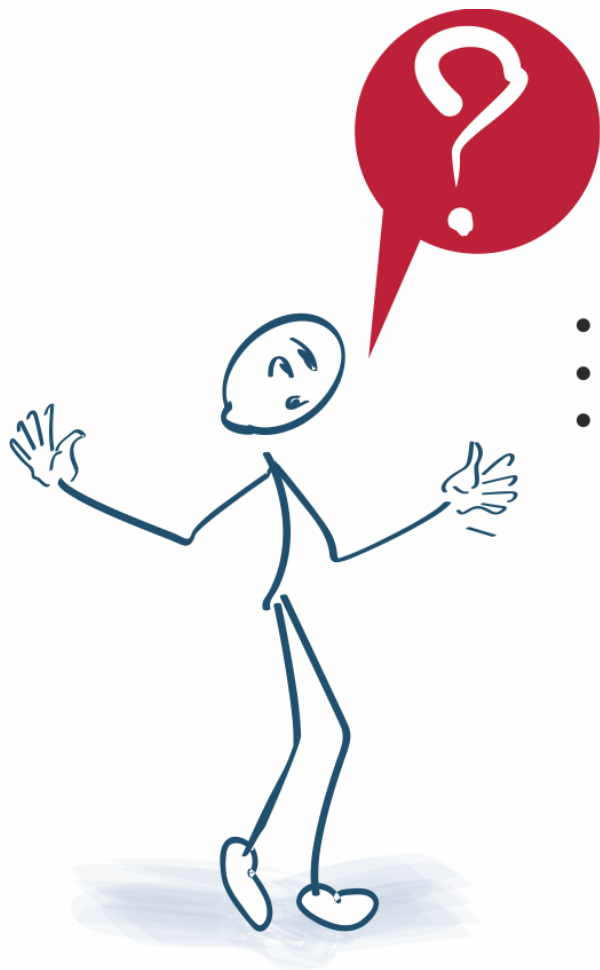




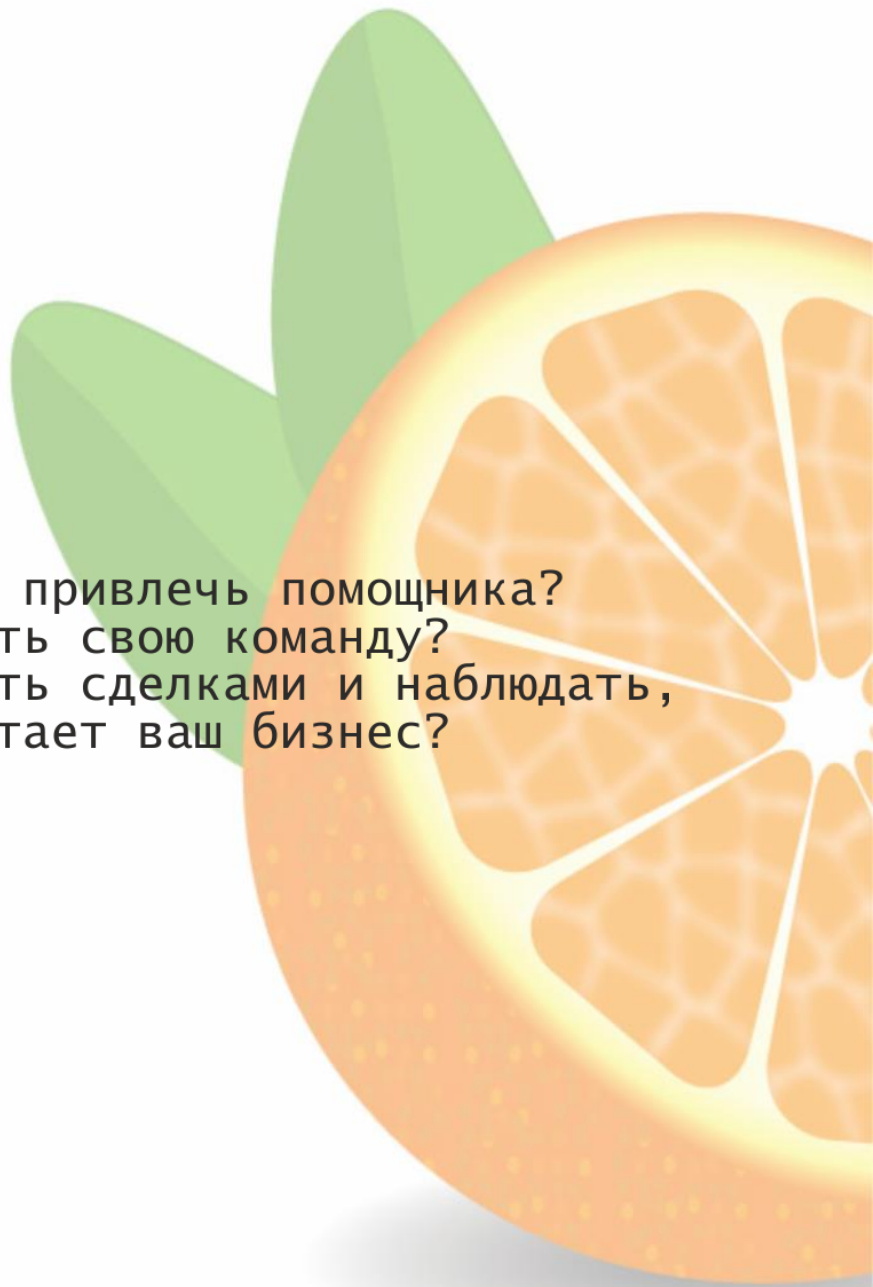
Бизнес-модель «Брокер и его команда»

Спикер: ОЛЕСЯ Рудакова
директор АН "ОРАНЖ", г. Щелково





- Как успешно привлечь помощника?
- Как развивать свою команду?
- Как управлять сделками и наблюдать, как процветает ваш бизнес?





ЭТАП I



Брокер

ЭТАП II



Брокер Помощник

ЭТАП III



Брокер Помощник Помощник

ЭТАП IV



Брокер Помощник Помощник Агент покупателя



Мифы и Реальность при использовании модели «Брокер и его команда»



Миф

Я хорошо справляюсь сам



Реальность

- Вы достигнете потолка
- Есть только 24 часа в 1 дне
- Никто не хорош во всём



Брокер-одиночка	Брокер с командой
• Использует все своё время	• Высвобождается время
• Ограниченная прибыль	• Безграничная прибыль
• Ваше внимание на каждый аспект бизнеса	• Ваше внимание на продажи и рост
• Ухудшение клиентского сервиса	• Улучшение клиентского сервиса
• Нет времени на построение бизнеса	• Время на построение бизнеса
• Стресс и риск выгорания	• Стабильность и долговечность



Миф

Моим клиентам это не понравится



Реальность

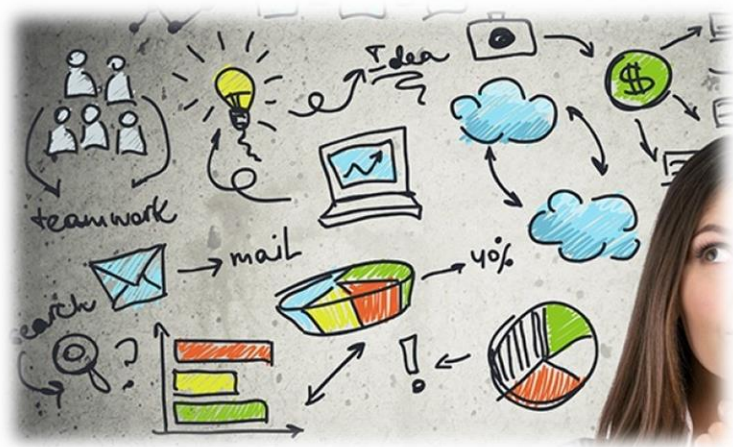
Ваши клиенты будут рады работать с командой специалистов





Миф

Я не могу нанять кого-то,
пока у меня нет хорошей
организации процесса



Реальность

Систематизация и организация –
не ваши сильные стороны



Миф

У меня нет времени обучать
кого-то



Реальность

- Система Владимира Димитриадиса имеет видеоуроки, модели построения бизнеса и коучинг
- Нанимайте тех, кто уже тренирован





Миф

Мои клиенты будут работать
только со мной

Реальность

Ваши клиенты лояльны не вам, а
стандартам, которые вы
представляете



Миф

Это потребует от меня много времени и усилий и я потеряю свою свободу

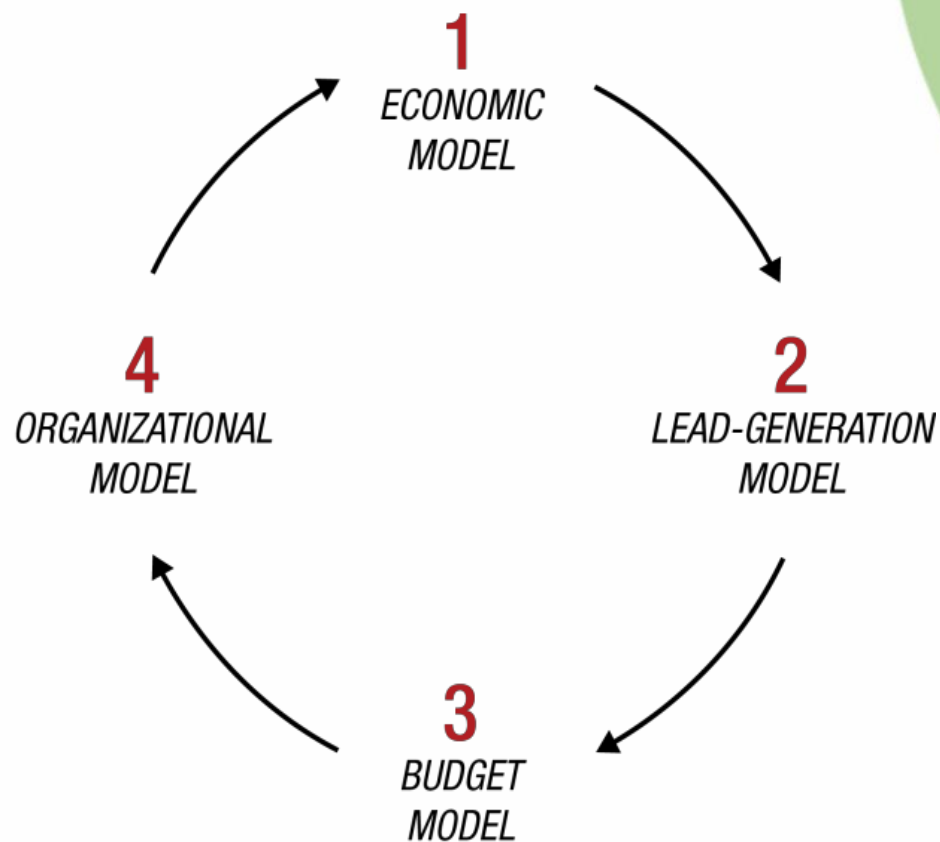


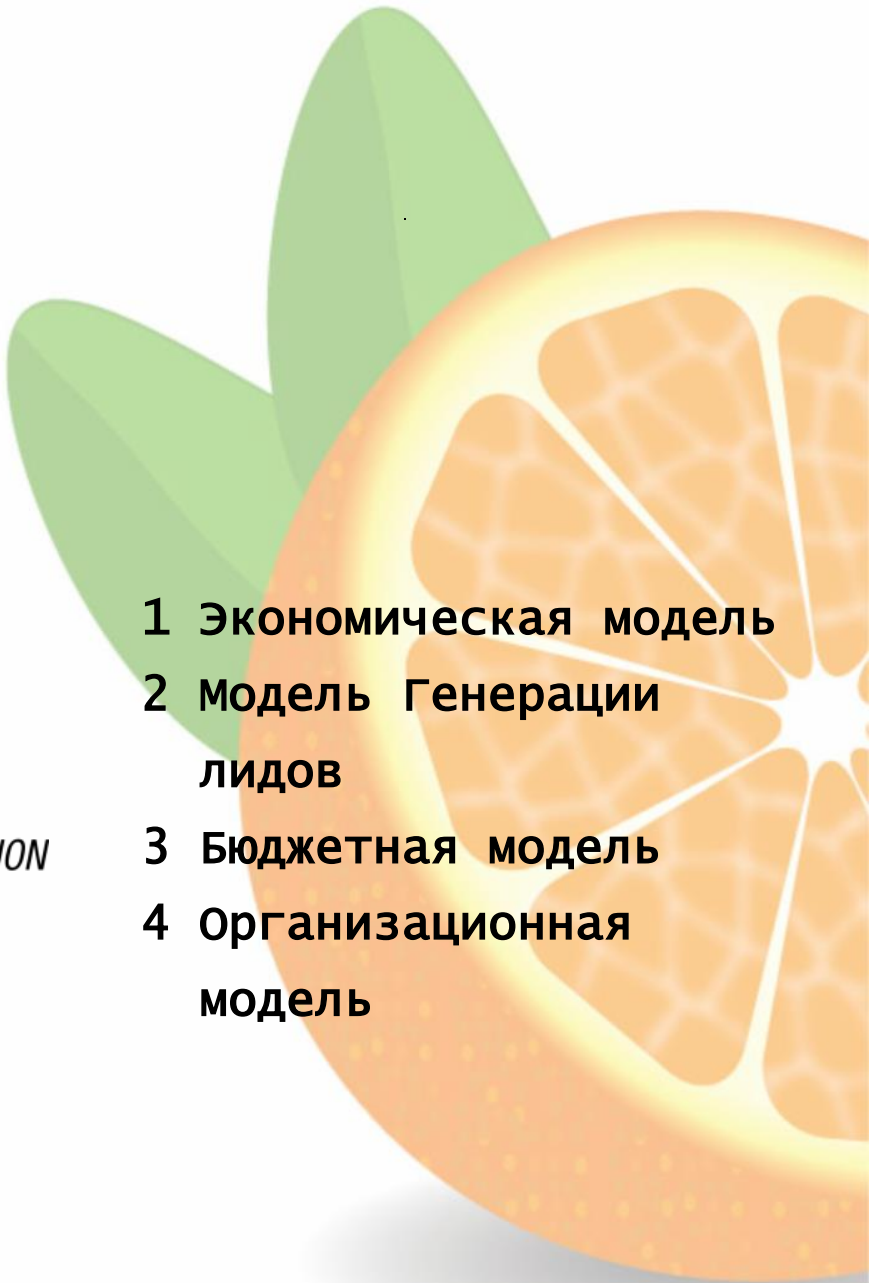
Реальность

Вы, на самом деле, приобретёте свободу и гибкость



Четыре модели

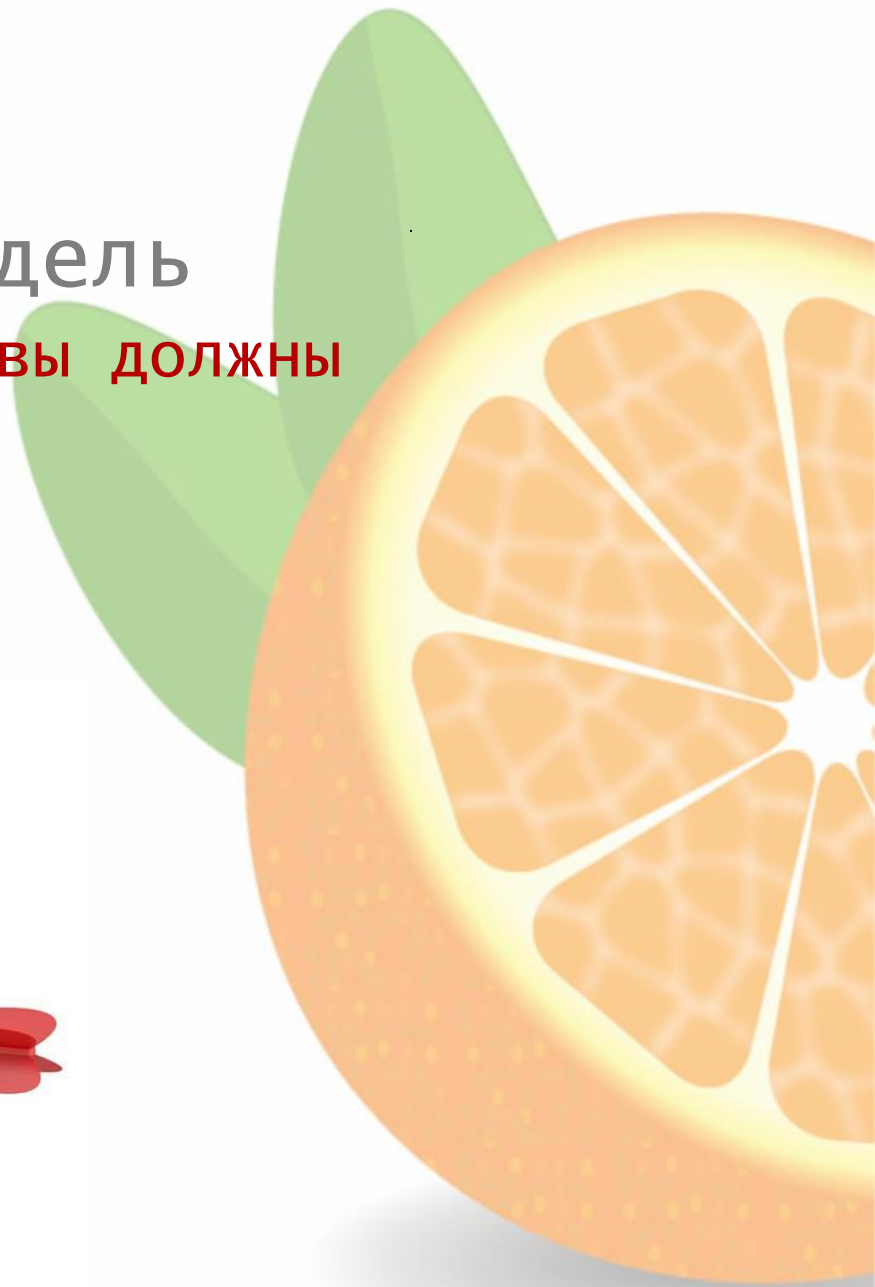


- 
- 1 Экономическая модель
 - 2 Модель Генерации лидов
 - 3 Бюджетная модель
 - 4 Организационная модель



1. Экономическая модель

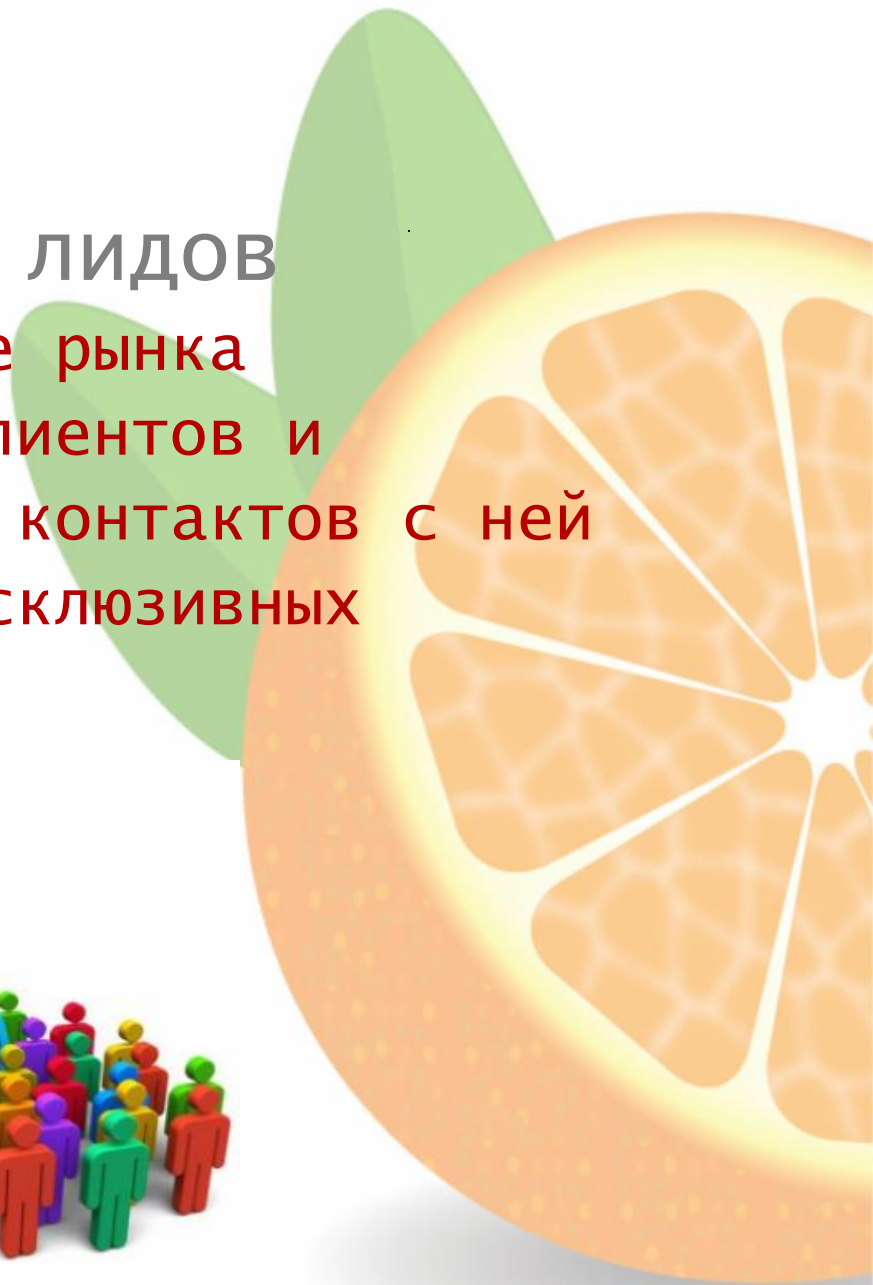
- Знайте цифры, которые вы должны достичь
- Фокус на встречи
- Фокус на конверсию





2. Модель генерации лидов

- Поиск клиентов и знание рынка
- Создание базы данных клиентов и регулярное поддержание контактов с ней
- Фокус на подписание эксклюзивных договоров





3. Бюджетная модель

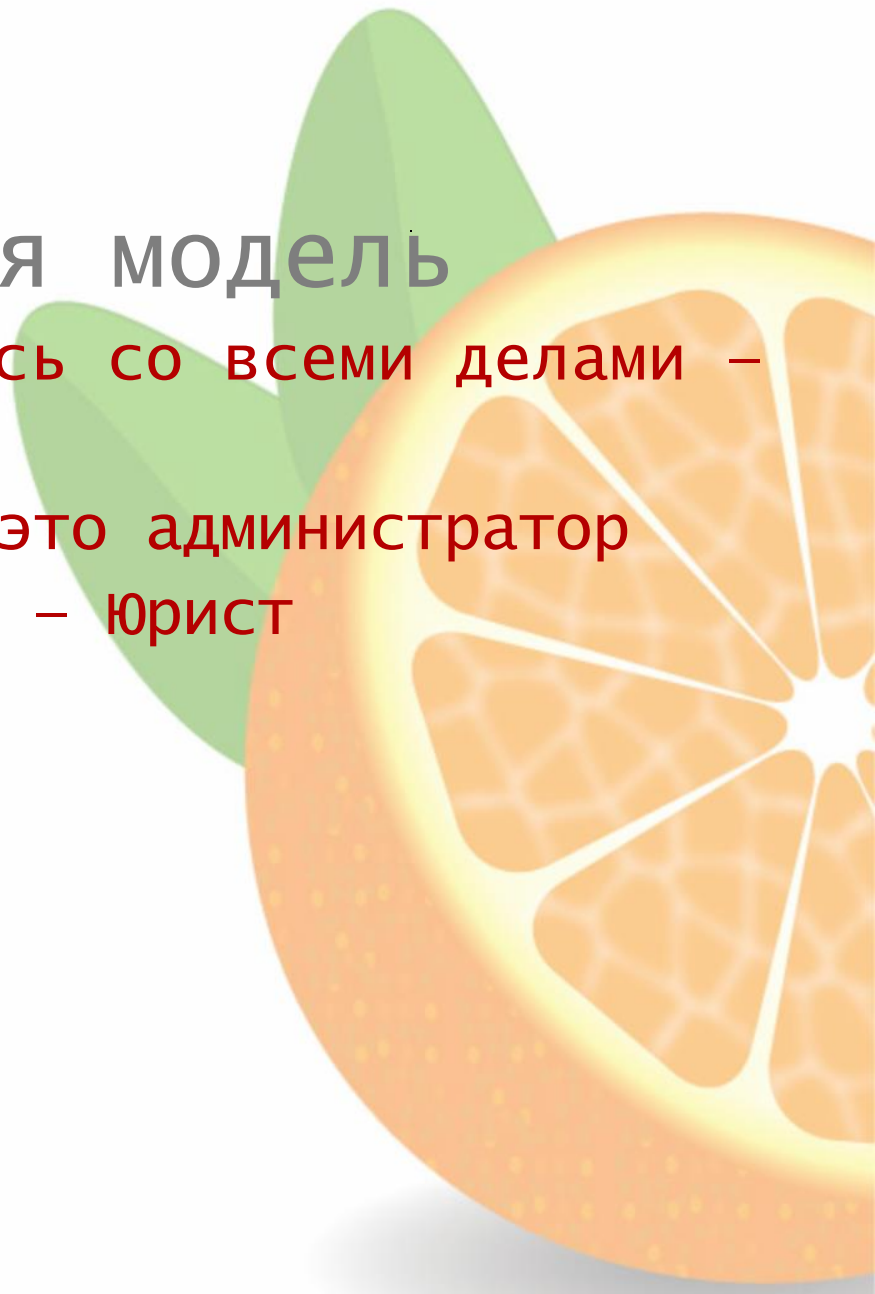
- Доход превышает расход
- Ограничительные меры на непредвиденные расходы
- Придерживаться бюджета





4. Организационная модель

- Когда вы не справляетесь со всеми делами – ДЕЛЕГИРУЙТЕ!
- Ваш первый сотрудник – это администратор
- Ваш второй член команды – юрист



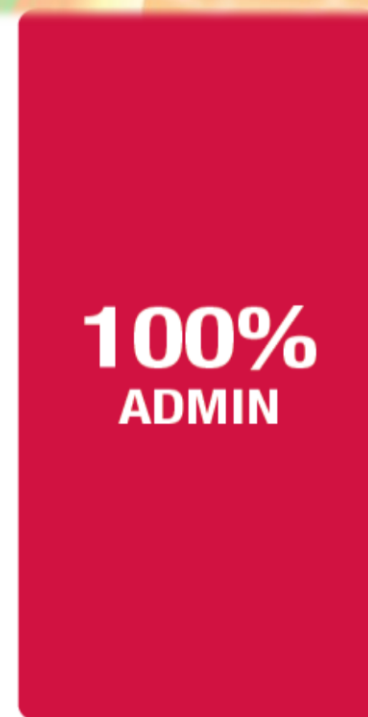


КПД

Брокер-
одиночка

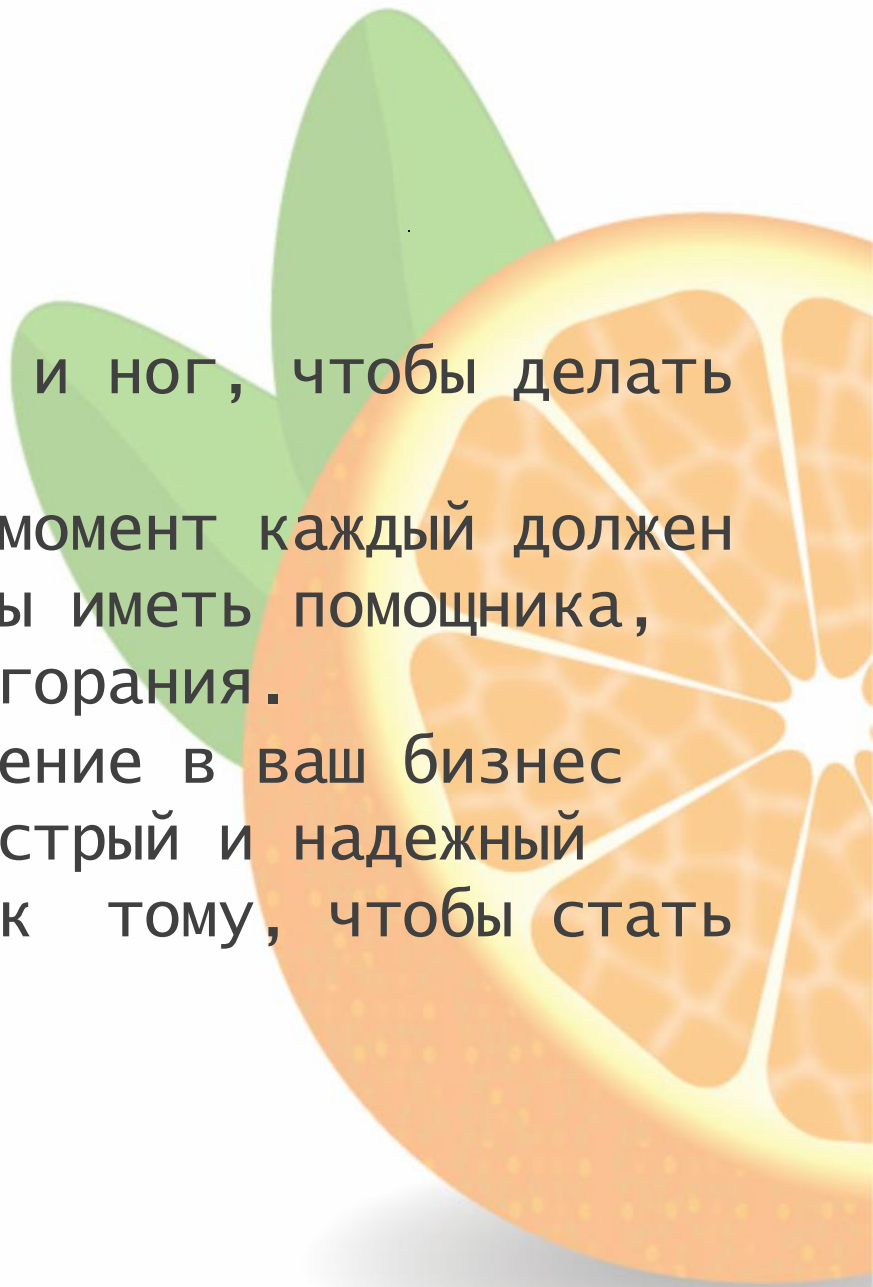


Брокер с командой





«У вас недостаточно рук и ног, чтобы делать все самому, всё время. фактически, в какой-то момент каждый должен стремиться к тому, чтобы иметь помощника, просто чтобы избежать сгорания. И рычагом будет привлечение в ваш бизнес кого-то, – это самый быстрый и надежный способ продолжить путь к тому, чтобы стать брокером-миллионером»





Создайте команду или присоединитесь к команде:

- Командная работа делит задачи и приумножает успех.
- Быть партнером по команде дает вам возможность специализироваться.
- Вместо того, чтобы делать все, вы можете сосредоточиться на своей роли и заработать больше денег. Вы достигнете мастерства раньше, потому что вы тратите больше времени на самые важные виды деятельности с течением времени.
- Члены Команды с успешным образом мышления создают энергию и помогают вам и друг другу расти.



Благодарю за внимание!

Олеся Рудакова



8-926-594-99-56



89265949956@mail.ru



www.an-orange.ru

