

ГОТОВЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК «ПОД КЛЮЧ»

Быстрый старт





Директор по развитию АН «Мегаполис Сервис» г. Краснодар

- ❑ В сфере недвижимости с 2007 г.
- ❑ Продаю новостройки с 2011 г.
- ❑ Директор по продажам и маркетингу в 4-х строительных компаниях
- ❑ Консалтинг застройщиков
- ❑ Продано «под ключ» 9 жилых комплексов
- ❑ Более 2000 квартир
- ❑ Распоряжался рекламным бюджетом от 400 000 до 1 000 000 рублей в месяц

Основные компетенции: Маркетинг, продажи, набор и обучение менеджеров по продажам

Кто умеет тот делает,кто не умеет
тот обучает (Вольтер)

Я хочу рассказать вам,что
действительно ведет к успеху и
поделиться опытом,а не обучать 😊

СТРУКТУРА ПРОДАЖ НОВОСТРОЕК

Маркетинг (онлайн и
оффлайн)

Продукт

Продажи

Отдел продаж (набор, контроль,
обучение, мотивация)



- ✓ Быстрые сделки
- ✓ Быстрое обучение
- ✓ Работа с одной стороной сделки
- ✓ Нормированный график
- ✓ Высокая конверсия



- ❑ Конкуренция с застройщиком за клиентов
- ❑ Не все застройщики сотрудничают
- ❑ Бюджет на лидогенерацию

Авито - №1

Яндекс и другие
агрегаторы

Собственный
маркет плейс
(new-stroyka.ru)

Яндекс
директ, РСЯ,
Google

МАРКЕТИНГ-ОНЛАЙН

Youtube

Лендинги
по 1 ЖК

Заходим
через ипотеку

SMM –
таргетинг

Правило № 1 не конкурируем в рекламе с застройщиками. У них бюджет больше



Как я слил 100 000 руб. на Яндекс. Директ 😊

Целевые звонки или не целевые?



Вебвизор решает что работает, а не вы 😊

Как я поднял продажи на сайте 1 кнопкой за 1 день 😊



Количество переходит в качество

- ✓ Обмен клиентами с застройщиками
- ✓ Обзвони старых клиентов, встреча
- ✓ Автобус туры
- ✓ Расклейка
- ✓ Рекомендации (агенты вторички, ипотечные брокеры, агенты аренды, АН регионы)
- ✓ Семинары, дни открытых дверей

КЛИЕНТЫ У ЗАСТРОЙЩИКА

Почему я ушел с должности
руководителя отдела продажв СК и
открыл свой «Независимый отдел
продажновостроек»

НАБРАТЬ И УДЕРЖАТЬ

- ✓ Правило Парето 80/20 (в продажах и наборе)
- ✓ Авито и HH, охота за головами
- ✓ Торговые представители
- ✓ Оклад мин. +30% (после экзамена и стажировки) или только 30%
- ✓ Новая кровь
- ✓ Лучшему бонус, худшего уволить
- ✓ Приведи друга

- ✓ 5 «торговых представителей» 25 квартир в 1-й месяц. Групповая динамика
- ✓ Караван двигается со скоростью последнего верблюда
- ✓ Мотивация как в фильме «Американцы»
- ✓ Новенькая заняла 1 место
- ✓ Групповые собеседования
- ✓ Как я закрыл 4 из 4 встреч и обзвонив 150 номеров клиентов которым год
- ✓ Рыба гниет с головы

ИСТОРИЯ ПРО ВОРОНКУ

МЕНЕДЖЕР 1

300 звонков

26 встреч

8 продаж

90 000
ДОХОД

МЕНЕДЖЕР 2

300

18

7

75 000

МЕНЕДЖЕР 3

300

75

5

54 000

МЕНЕДЖЕР 4

300

20

9

100 000

МЕНЕДЖЕР 5

300

50

25

350 000

Вопрос: в чем секрет «Менеджера № 5» ?

Вопрос: почему уволили «Менеджер № 3» ?

ОБУЧЕНИЕ

Книга продаж

Орг.
Политика

Изучить все новостройки
(экскурсия, цены и др.)

ОБУЧЕНИЕ

Аттестация

Обучаем
работать только
с покупателями

2 лучшие технологии продаж. «СПИН» (Нил Рекхэм). «Прямая линия продаж» (Джордан Белфорт)

Не принимаем
ультиматумы

Скрипты только в
начале. У каждого
свои клиенты

РОП. Хороший, нейтральный,
плохой. Как узнать? История
про 3-х РОПов

Паршивая овца стадо портит

- ✓ Записываем и ведем всех клиентов (Excel, crm)
- ✓ Анкета или акт осмотра при каждой встрече
- ✓ Разбор клиентов ежедневно
- ✓ Планерка каждое утро
- ✓ Итоги недели и месяца
- ✓ Оцифровать все что можно
- ✓ Запись разговоров
- ✓ Журнал выезда

-  Фиксация клиентов у застройщика
-  Чтение комментариев в сrm
-  Индивидуальные разборы

ПРОДУКТ

Найти всех «надежных» застройщиков и заключить договора. Проставить рейтинг

Найти подрядчиков.
Переуступки.
Инвесторы

ПРОДУКТ

Если застройщик не работает с вами пробуем через Нмаркет или др. АН

Создам на Google Диск папку по каждому застройщику со всеми документами, шахматками.
Обновляем их раз в неделю.

Всегда, всегда,
квалифицируем клиентов
(А,В,С)



Продать 3 вещи: Я –
эксперт, Моя компания,
Продукт –ЖК. Дать лучшее
решение.

Первая встреча всегда в
офисе



Выявляем потребность по
методу «СПИН»



Ведем клиента из точки А в точку Б.
Прямая линия продаж.

История про
менеджера «0» продаж
3 месяца

Как продавать не
выходя из офиса

Не делай выбор за людей

Возражения в формате «3D»
или почему клиент всегда
говорит: Далеко, Долго,
Дорого!!!

- ✓ Как найти подрядчиков . – Заказываем выписки на участок, находим квартиры которые на ООО, дальше заходим в Яндекс и находим телефон организации
- ✓ Авито и др. агрегаторы, даем объявления -15% от цены застройщика. Больше не целевого трафика.
- ✓ Находим самого интересного застройщика по цене используем его как магнит
- ✓ Все встречи с клиентами через офис, обязательно

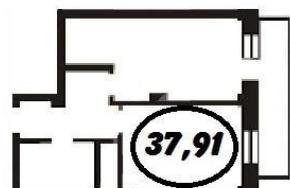
- ✓ Договариваемся с менеджерами отдела продаж на обмен клиентами которые не закрываются
- ✓ Не называем себя «Агентством». «Единый центр новостроек без %». «Независимый отдел продаж» «Поможем открыть ипотеку бесплатно и подобрать новостройку»
- ✓ На встрече в офисе если узнаем что уже видел ЖК не показываем его, переориентируем на другой

- ✓ Продажи в офисе по СПИН .Общение с клиентом в первые 15 мин задаем вопросы. Минимум 20 вопросов.
- ✓ «Книга мертвых»
- ✓ 80 % работа в офисе 20 % в «полях»
- ✓ Работаем с теми,кто не знает что хочет
- ✓ Цель №1 при звонках – назначить встречу. Продает не тот кто самый умный, продаёт самый быстрый
- ✓ «Клуб Инвесторов»

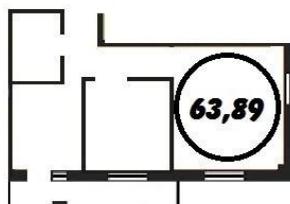
ХВАТИТ СНИМАТЬ-ПЛАТИ ЗА СВОЕ!



СТУДИЯ - 944 000 РУБ.
В ИПОТЕКУ 7 768 РУБ. В МЕСЯЦ



1-КОМН. - 1 432 000 РУБ.
В ИПОТЕКУ 11 738 РУБ. В МЕСЯЦ



2-КОМН. - 2 114 000 РУБ.
В ИПОТЕКУ 17 395 РУБ. В МЕСЯЦ

ЗВОНИТЕ! 272-89-34



Диск

Поиск на Диске



Мой диск > Новостройки



Создать

- Мой диск
- Компьютеры
- Доступные мне
- Недавние
- Помеченные
- Корзина

Резервные копии

Хранилище

Использовано 3,2 ГБ
из 15 ГБ

Папки

Название ↑

1.ДРУГИЕ РАЙОНЫ	2.ПОДРЯДЧИКИ	3. Котеджи,тауны,зе...	АлМакс-Строй
АСИ ЖК Соло	АСК	АЯКС Стройинвест ...	Бауинвест
ГИК	Догма	Екатеринодар Инвес...	ЖК Комфорт
ЖК Курортный берег	ЖК Новые черемушки	ЖК Новый Прогресс	Зенит
ИСК РАС	Капитал Инвест	Кристалл Комфорт	Куб-А Пригородный
Мегаполис	МСК ЖК Галактика	Неометрия 000 Мон...	000 ЮПС ЖК Студент

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
1	дата	Телефон	Имя	Комментарий	действие	дата след. Контакта	Категория	Источник			
11	29.01.2018	8-918-195-76-1	Инна	1ком кв в Южном Парк на ГМР Каскад Грин и Рассвет до 2000(нал)	юрист	25.фев	A	по банеру	22.12.2018	24.12.2018	
20	31.03.2018	8-918-124-28	Роман	перезвоните через месяц меня интересует только Южный Парк		25.фев	A	авито	07.08.2018	17.08.2018	
29	07.05.2018	8-988-474-33	Фарида Адамовна и Марина	1-2 ком кв до 3200т.р. для меня и для подруги до 2500т.р.		25.фев	A	по банеру	03.08.2018	13.08.2018	после 18:00
37	14.05.2018	8-938-478-63-1	Зина	2 ком кв в Бол Там в оранжевом приедет посмотреть	жду пока сын приедет у меня квартира на против	25.фев	A	по банеру	22.12.2018	14.01.2019	
53	16.05.2018	8-962-768-90-3	Вячеслав	1 ком кв за 1800(нал) есть и еще могу найти 50т.р. сестра проживает в Привилегии хочу что-нибудь в этом кубике	приезжает в середине августа	25.фев	A	авито	16.07.2018	16.08.2018	
57	19.05.2018	8-989-215-58-8	Валерий	1 ком кв за 1,5м.р.(нал) мы свое продали и хотим купить побыстрее		25.фев	A	авито	31.07.2018	14.08.2018	не доступен
74	21.05.2018	8-937-724-00-0	Иван	1ком кв на ГМР 1м.р.(нал) есть + сертификат, жду пока деньги перечислят		25.фев	A	авито	31.07.2018	10.09.2018	
85	06.06.2018	8-989-858-38-8	Дарья / Эдуард	ЖК Каскад с ремонтомипотека не дробит 2350, ГАЗПРОМ БАНК		25.фев	A	яндекс	06.08.2018	17.08.2018	не подняли
09	11.06.2018	8-953-101-75-2	Дмитрий	Магистральную хочет приобрести и увидеть документы, 1370т.р. ипотека Сбера		25.фев	A	яндекс	06.08.2018	08.08.2018	в 11 встр
23	15.06.2018	8-918-249-46-3	Дмитрий	1ком - возле Кубику - предложите все варианты, Бол Там		25.фев	A	по банеру	22.12.2018	14.01.2019	не подняли
31	05.07.2018	8-961-525-36-1	Оксана	1 ком кв на ЧМР за 2300т.р.		25.фев	A	реком.	07.08.2018	27.08.2018	не подняли

ВОПРОСЫ ?

Благодарю за внимание

Первой «Пятерке» кто добавится в друзья
или напишет на телефон бесплатная
консультация по скайпу)))

Мои контакты

Skype: edgar23rus

Facebook : Edgar Mark

Тел. 8 (918) 17 00 669

Эл. Почта: edgar23rus@mail.ru