



спикер Вероника Буняева

КТО УПРАВЛЯЕТ АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?
РИЭЛТОРЫ
или
**РУКОВОДИ
ТЕЛИ?**

СИСТЕМЫ ПРОДАЖ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

20 ЛЕТ ПРАКТИКИ

АНТИКРИЗИСНЫЙ УПРАВЛЕНЕЦ
АНАЛИТИК
МАРКЕТОЛОГ
СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ

2ГИС, АСКОНА МТС, ТЕЛЕ2,
АМКА, ДОМРУ,

ФЕСТИВАЛЬ "НИКА",

PR-КОНСУЛЬТАНТ НА ВГУБЕРНАТОРСКИХ
ВЫБОРАХ



ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

РАЗРАБОТЧИК-ПРАКТИК

"ДИВЕРГЕНТНОЙ
СИСТЕМЫ
ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ РФ"

ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ПРОДАЖА ПО МАХ-ЦЕНЕ РЫНКА
БЕЗ АГРЕГАТОРОВ
ЗА 7 ДНЕЙ В СРЕДНЕМ



2020 ГОД



КУРС-ПРАКТИКУМ "ДИВЕРГЕНТНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ"

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ
38 ГОРОДОВ

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ
АНАЛИТИК, МАРКЕТОЛОГ
СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ БРОКЕР

СПИКЕР:
МЕЖДУНАРОДНОГО
ЖИЛИЩНОГО КОНГРЕССА 2019Г, 2020Г
ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РИЭЛТОРОВ, 2020Г
VI ВЛАДИМИРСКИЙ ФОРУМ
«НЕДВИЖИМОСТЬ 2020»



2020 ГОД



ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ОСНОВАТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЬ

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

РИЭЛТОРЫ ДЛ
РИЭЛТОРОВ

ПРОДАЖА
МАРКЕТИНГ
КОНСАЛТИНГ
ОБУЧЕНИЕ

НЕДВИЖИМОСТИ



2020 ГОД



WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

КТО КЛИЕНТ РЫНКА НЕДВЖИМОСТИ?

КАКАЯ У НЕГО ПРОБЛЕМА?
СПРОС=ПРОДУКТ

ЧАСТЬ I

ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- + КЛИЕНТ ВСЕ ЗНАЕТ САМ
- + МАССА "ПОМОЩНИКОВ"
- + НЕТ ПОНЯТИЯ "РИЭЛТОРСТВА"
- + НЕ ДОВЕРЯЕТ КТО ЧТО ДЕЛАЕТ И ЗАЧЕМ?
- + РИЭЛТОРЫ = КОНКУРЕНТЫ
- + НЕ ЗНАЕТ, ЧЕГО ОН НЕ ЗНАЕТ

РЕШАЕТ СВОЮ ЗАДАЧУ САМ + риэлтор

- ПОНЯТЬ - ЧТО ПРАВИЛЬНО \ВЫГОДНО ДЛЯ НЕГО
И КАК?

КЛИЕНТ ХОЧЕТ МАХ-ВЫГОДНО РЕШИТЬ СВОЮ ЗАДАЧУ

- ПРОДАТЬ ПО МАХ-ЦЕНЕ РЫНКА
 - УЛОЖИТЬСЯ В СРОКИ
 - КУПИТЬ ТО, ЧТО МАХ-ЛУЧШЕЕ
 - И ВСЕ - ПОД ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ЕГО ЗАДАЧИ
- ПОНЯТЬ - ЧТО ПРАВИЛЬНО \ВЫГОДНО ДЛЯ НЕГО
КАК?



WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР



КЛИЕНТ ХОЧЕТ
МАХ-ВЫГОДНО РЕШИТЬ
СВОЮ ЗАДАЧУ

КТО РЕШАЕТ ЗАДАЧУ?



НАБОР
КОНТРАГЕНТОВ
И РЕАЛИЗАЦИЯ

ПРОЦЕСС РИЭЛТОРСТВА



ЧТО Делает АН?



“какую задачу для
клиента рынка
решает АН?

f- АН?

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

WWW.BUNYEVA.RU
ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

“ f- АН?

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ
НАБОР СОТРУДНИКОВ
ИМИДЖ
ПЕРЕГОВОРКИ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЮРИСТЫ
ДОГОВОРА С БАНКАМИ
ОБУЧЕНИЕ
БУХГАЛТЕРИЯ
КУЛЬТУРА КОРПОРАТИВНАЯ

КТО КЛИЕНТ?
КТО ПЛАТИТ ДЕНЬГИ?

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

WWW.BUNYEVA.RU

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

“

КЛИЕНТЫ АН - РИЭЛТОРЫ

РИЭЛТОРЫ НАНИМАЮТ АН!



ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

WWW.BUNYEVA.RU

“

ПРОДУКТ РИЭЛТОРОВ =

**решение задачи клиента
рынка недвижимости**

ПРОДУКТ АН = ?



**ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР**
государственный центр

WWW.BUNYEVA.RU





ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

РИЭЛТОРЫ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

КТО УПРАВЛЯЕТ
АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?

или

РИЭЛТОРЫ
РУКОВОДИ
~~ТЕЛИ?~~





WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
[ВЕРОНИКА БУНЯЕВА](#)



f АН

сервис для риэлторов
каворкинг





WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
[ВЕРОНИКА БУНЯЕВА](#)



МЕНЯТЬ f АН

НАЧАТЬ ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКТ САМИМ





WWW.BUNYEVA.RU



ЧАСТЬ II

РИЭЛТОРЫ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

ОТ ДОГОВОРА ДО ЗАДАТКА

АН?

38 ГОРОДОВ
НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ОФИСА
МАРКЕТИНГ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ





ПРОДАЖА УСЛУГ
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ
КЛИЕНТА
ВЕДЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРОВ

МАРКЕТИНГ ОН
УПАКОВКА
БРЕНДИРОВАНИЕ
МЕТОДЫ ПРОДАЖ
РЕАЛИЗАЦИЯ

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

БИЗНЕС- МОДЕЛЬ



РИЭЛТОР

РАБОТА С КЛИЕНТАМИ
КУРАТОР ПРОЕКТА
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ -
НЕДВИЖИМОСТЬ



МАРКЕТОЛОГ

РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ
АНАЛИЗ И УПАКОВКА
МЕТОДЫ ПРОДАЖ
РЕАЛИЗАЦИЯ

"ДИВЕРГЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ОН" -
АВТОРАСКАЯ РАЗРАБОТКА

ПРОДУКТ

ПРОИЗВОДИТ АН
ПЛАТИТ КЛИЕНТ



КУРСЫ-ПРАКТИКУМЫ - ПРОДАЖА И НАВЫКИ

БИЗНЕС- МОДЕЛЬ

КЛИЕНТЫ - РИЭЛТОРЫ

ШТАТ:

2 СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ

4 МАРКЕТОЛОГА-РЕКЛАМЩИКА

3 СММ-СПЕЦИАЛИСТА

2 ТАРГЕТОЛОГА

1 КОНТЕКСТНИК

4 СПЕЦИАЛИСТА ПО УПРАВЛЕНИЮ

НЕДВИЖИМОСТЬЮ

2 ОФИС-МЕНЕДЖЕРА

1 ЮРИСТ

ПРОДУКТ - РЕАЛИЗАЦИЯ ВЫГОДНОГО РЕШЕНИЯ КЛИЕНТА
ОТ ПОДБОРА КЛИЕНТОВ ДО СДЕЛКИ

ОСНОВА - РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ - МАРКЕТИНГ VS ПРОДАЖА

ВЕДЕМ АКТИВНО 12 ГОРОДОВ
ПРОДАЖИ ПО РФ - 30- 110 МЕС.
(ЗАДАТКИ)

ЗАТРАТЫ - ОФИС+ПРОДВИЖЕНИЕ

НЕТ ОБЪЕКТОВ!!!!

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

АН - ?



БИЗНЕС = ПРИБЫЛЬ
ПРИБЫЛЬ = ДЕНЬГИ
ДЕНЬГИ = ТОВАР
ТОВАР = СПРОС
СПРОС = ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

ТОВАР = ВЫГОДНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛИЕНТА

+ продажа по макс-цене

что такое - максимальная цена?
как ее найти? анализ? упаковка?
ликвидность? методы продажи?

+ приобретение недв. под задачи с учетом всех условий

как найти? не потребность! не выгода!

+ соблюдение сроков без потери в цене

уникальность ОН! активные продажи!
выход на покупателя!

+ понимание почему это выгодно

аргументы = решение задачи



ОБЪЕМЫ РИЭЛТОРОВ -
НЕ РАВНЫ ПРИБЫЛИ!

ОТДЕЛ
МАРКЕТИНГА -
ОСНОВА
СОВРЕМЕННОГО АН

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН



ОБЪЕМЫ РИЭЛТОРОВ - НЕ РАВНЫ ПРИБЫЛИ АН!

**СИСТЕМА ПРОЦЕССОВ - ЧЕРЕЗ
СТРАТЕГИЮ И СИСТЕМУ ПРОДАЖ!**

**СИСТЕМА ПРОДАЖ -
ЧЕРЕЗ ТОВАР И ЕГО
ПРОИЗВОДСТВО!**

МАРКЕТИНГ - ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ЗАМЕР КЛИЕНТА

- ОТ ВХОДА В АН
- ВРЕМЯ СОЗРЕВАНИЯ
- ЭТАПЫ И КОНТАКТЫ
- РЕЗУЛЬТАТ

ВСЕ ПОТЕРИ И ДЫРЫ - ЛОКАЛИЗУЕМ!

СТРАТЕГИЯ! - СИСТЕМА ПРОДАЖ!

ГАР-чек - анализ дыр

ИЗМЕРЯЕМ = УПРАВЛЯЕМ

Сколько сделок в месяц прошло (среднее за год)			Итого сделок за год	Количество ОН в работе в месяц (среднее за месяц, исходя из общего годового)	Количество контактов с покупателями в месяц (любые контакты)	Какие ОН берете на продажу (укажите все типа ОН - коттеджи, дома, участки, н\с и пр)	Средний чек (средняя стоимость комиссии) если разная с продавцом и покупателем - укажите через \	Среднее время продажи 1 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 2 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 3 кк с момента подписания договора
вторичка продажа	вторичка покупка	новостройна покупка			1500	все !	42 667,0 Р	2,307692308	2,529411765	7,25
26	14	2	42	65	звонков	вторичка кв		69,23076923		
сколько было покупателей из них?			35,4	64,6	34,1			мес\дни		
				% эфф	это в день на исходящих б					

Среднее время продажи 1 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 2 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 3 кк с момента подписания договора	Сколько максимально можете вести сделок в месяц?
2,307692308	2,529411765	7,25	8
69,23076923			минимум
			96,0
долгий 9 короткий 1			всего на год
			4 096 032,0 Р
			1 792 014,0 Р

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ - ПРОДАЖА ОН

сайты\инет

квиз- сайты - покупатели
реклама ОН - соц.сети
новостной канал телеграмм
упаковка соц.сетей

база

наращивание покупателей
продажа через новые методы
работа с CRM
автоматизация процессов



РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

стратегия =
МЕРОПРИЯТИЯ ПО
достижению ожидаемой
прибыли

через повышение
эффективности продаж
и
усиления потребительских и
конкретных
свойств продукта

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

175%

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

РИЭЛТОРЫ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

КТО УПРАВЛЯЕТ
АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?

или

~~РИЭЛТОРЫ~~
РУКОВОДИ
ТЕЛИ?





Чтобы подписаться на **bunyeva.ru**, отсканируйте эту Instagram-визитку в Instagram.

МОИ КОНТАКТЫ



Телефон/WhatsApp: **89006037202**
САЙТ: **WWW.BUNYEVA.RU**

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

что такое - маркетинг?

ЕГО ЦЕЛЬ? ВИДЫ? РЕЗУЛЬТАТ?



ТОЛЬКО ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



+

Самый СОК маркетинга

в недвижке

- интернет-маркетинг
- упаковка ОН
- мессенджеры
- телеграм-канал





ИНТЕРНЕТ
МАРКЕТИНГ
НЕДВИЖКИ



САЙТЫ

- лидогенераторы
- сайты-визитки - АН, риэлторы, ОН
- каталоги
- арбитражники

СОЦ. СЕТИ

- Инстаграм
- ВК
- Чаты и форумы
- Парсинг
- Реклама в соц.сетях (таргетинг)

РЕКЛАМА

- контекстная реклама
- гостевая реклама

УПАКОВКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖКИ



МАРКЕТИНГ ОН

- анализ ОН, рынка, покупателей
- изучение конкурентов
- управление ликвидностью ОН
- поиск конкурентных преимуществ, уникальности ОН
- ценообразование

РЕКЛАМА

- каталожная
- массовая
- точечная
- офлайн\онлайн

ПРОДАЖА

- формирование стратегии продажи ОН
- методы продаж
- техники переговоров
- техника продажи

МЕССЕДЖЕРЫ



ИНСТАГРАМ



ВК



ФЕЙСБУК



ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВСЕОБЩАЯ ШКОЛА



“ Telegram-канал



- ВЕДЕНИЕ КАНАЛОВ
О НЕДВИЖИМОСТИ

“

- ФОРМИРОВАНИЕ
ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ
АУДИТОРИИ



ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР



Чтобы подписаться на **bunyeva.ru**, отсканируйте эту Instagram-визитку в Instagram.

МОИ КОНТАКТЫ



Телефон/WhatsApp: **89006037202**
САЙТ: **WWW.BUNYEVA.RU**

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР