

# ПОМОЩНИК РИЕЛТОРА.

---

Как востребованному риелтору увеличить  
возможности обслуживания клиента в 5-8  
раз

Риелтор – человек, который зарабатывает тем, что занимается профессиональной практикой как специалист.



# Успешный риелтор это:

- Развитая клиентура.
- Навыки, знания, умения, инструменты.
- Хорошие комиссионные.
- Хороший и регулярный доход.
- Высокая загруженность.



# Обратная сторона медали.

- невозможно физически обслуживать всех клиентов, которые обращаются.
- трудно без ущерба для деятельности пойти в отпуск.
- качественно обслуживать возможно одновременно от 4 до 6 проектов.
- если заболеть сразу страдает работа.
- чтобы иметь стабильный результат, нужно работать 10-14 часов.
- звонки нужно принимать достаточно поздно: бывает даже после 22.00.
- приходится подстраиваться под клиента, поэтому показы и встречи бывают поздно, а также в выходные.
- звонки, звонки, звонки. Бесконечные звонки. И Вайбер. И Телеграмм.

Я иногда чувствую очень сильную эмоциональную усталость.

Мне хочется закрыться от всего мира.

Но в этот момент опять звонит телефон.

И мне приходится решать: чем жертвовать: своим состоянием или потенциальным заработком.



# Помощник/ассистент – ЭТО ВЫХОД!!



# Кто такой помощник?

- Какие к нему требования?
- Чему его учить?
- Как ему платить?



# Что можно и нужно делегировать помощнику - НЕ РИЕЛТОРУ?





- Рекламу?
- Собирать справки?
- Собирать информацию для аналитики?
- Услуги курьера?
  
- Ну не клиента и сделку же в самом деле!!!!

# Опыт АН «Магазин недвижимости»

2 вида помощников:

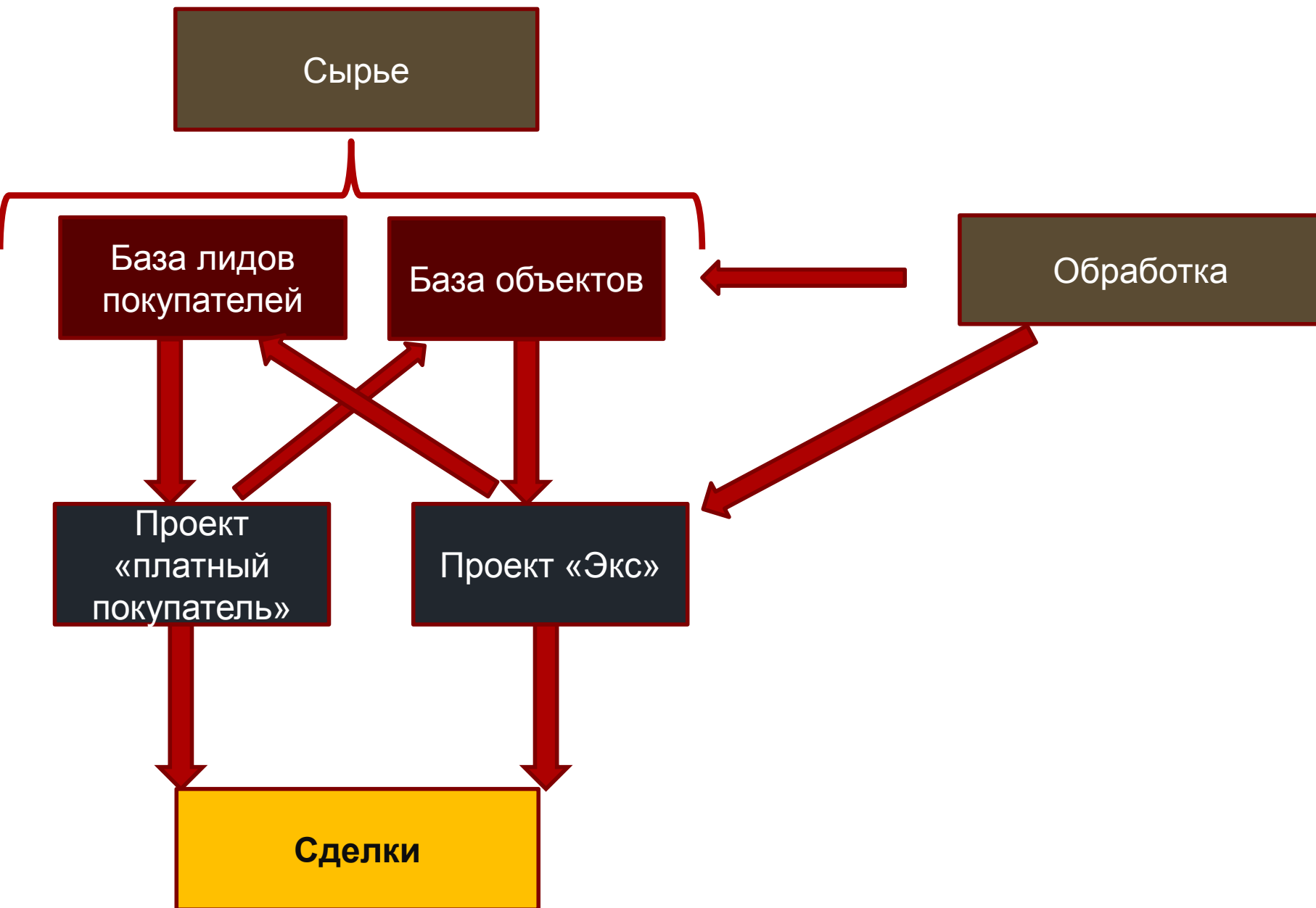
**Специалисты:**

- маркетолог.

- технарь.

- **Контактники.**





# Наработка «сырья».

- Прием звонков покупателей. Фиксация контактов в CRM. Формирование базы спроса.
- Обзвон собственников недвижимости. Формирование базы предложения.

# Преобразование «сырья» в клиентуру.

- Звонки продавцам с целью договориться о встрече.
- Встречи с продавцами с целью презентации возможностей и презентации брокера.

**Результат – договора на эксклюзивное обслуживание.**

- Звонки покупателям (исходящие и входящие) с целью показать возможности и заинтересовать платной услугой.

**Результат – договора на эксклюзивное обслуживание.**

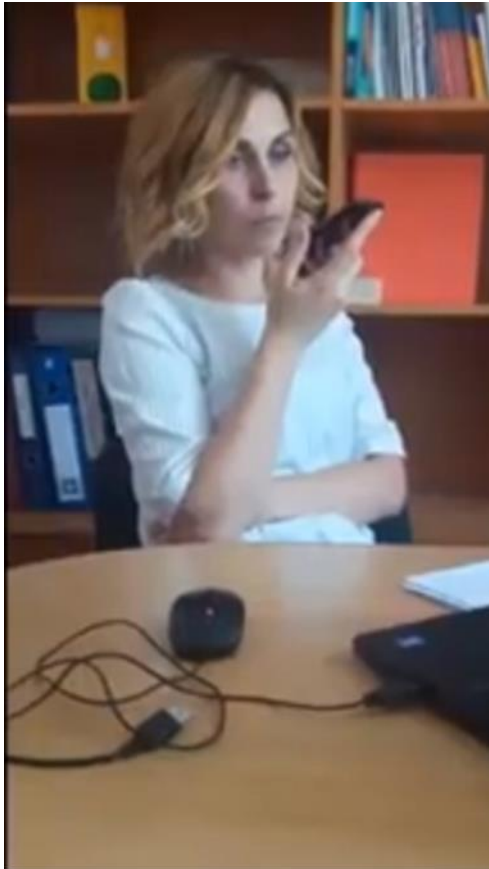
# Выполнение обязательств перед собственником

- Обзвон покупателей.
- Организация показа.
- Проведение показа.

# Выполнение обязательств перед покупателем.

- Обзвон собственников.
- Организация/проведение предпоказа.
- Организация/проведение показа.

# Как это выглядит на практике?





# Особенность обучения.



# Основные принципы организации работы.

## 1. Производительность.

Сколько мы сделали за день?

## 2. Эффективность.

Насколько хороши наши результаты?

## 3. Оптимизация.

Как мы распорядились ресурсами?

## 4. Ресурсы.

Насколько увеличились/актуализировались наши ресурсы.



# «Наряд» на день для сотрудника.



# Особенность контроля.

- Тотальный
- Непрерывный.
- Добрый 😊.



# Что нужно?

- CRM.
- Стандарты основных технологических элементов (показ, встреча и т.д).
- Артефакты.
- Обучение нужным элементам на уровне навыка.
- Давать задачи (количество, срок)
- Контролировать задачи.
- Скрипты, речевые модули, сценарии встреч.

# Как платить?

- Зарплата!!!
- Бонусы.



Помощник риелтора –  
это не риелтор!

# «Плюшки» для риелторов.

- **30.10 Киев** Семинар-презентация «Бизнес-модель АН, которое планово генерирует сделки – как устроены процессы».
- **Ноябрь Винница**. Бизнес-тур в АН «СтильЕстейт» - компания, в которой «подружились» 2 системы.
- **1-2. 03 Умань**. Бизнес-тур в АН «Магазин недвижимости» «Агентство недвижимости как система, генерирующая сделки».
- **Консалтинг light** – обучение системе, проработка всех процессов (начало в ноябре-декабре).
- **Внедрение технологии Ferma для АН и брокеров** – продажа технологии и помощь в внедрении (начало ноябрь-декабрь)
- **Ferma CRM** – программа для АН и застройщиков.



# Спасибо за внимание!

Новые статьи читайте на:

- [zametkibroquera.com](http://zametkibroquera.com)

Для получения ответов на Ваши вопросы:

Тел.: [096-233-65-17](tel:096-233-65-17)

Skype: [kuzminova1970](https://www.skype.com/people/kuzminova1970)

E-mail: [zametkibroquera@gmail.com](mailto:zametkibroquera@gmail.com)