ПРИБОРНАЯ ПАНЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ

Спикер: Екатерина Никитина

Генеральный директор АН PRO OБMEH

ОБО МНЕ



ЕКАТЕРИНА НИКИТИНА

Руководитель АН «PRO OБМЕН»

Руководитель комитета по обучению Гильдии Риэлторов Москвы

Разработчик и спикер курсов для начинающих и опытных риелторов

Сертифицированный аналитик рынка недвижимости

Член комитета по образовательной деятельности Российской Гильдии риэлторов

Член Деловой России

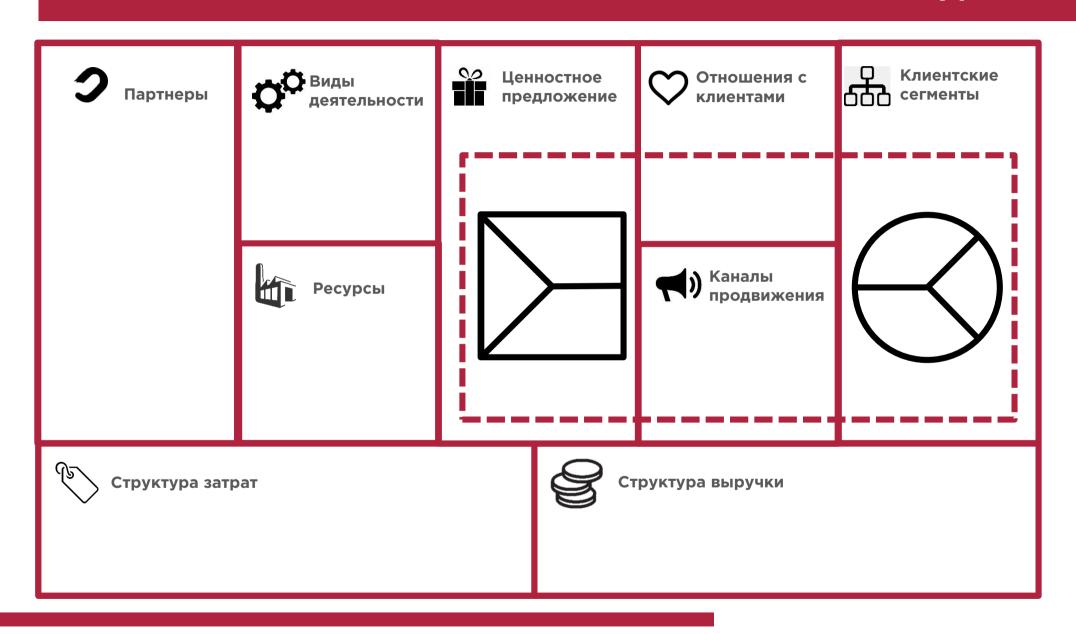
Вице президент Гильдии риэлторов Москвы

И многое другое

«ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ» КОМПАНИИ

\$ Выручка/прибыль	Момент озарения Идея)	Тест продукта/ услуги	Зрелость	масштабность Тест на	«Кризид среднего Возраста»	Быручка Ф Выручка
						Время
Этап развития	Стартап	Начало роста	Высокий темп роста	Замедление роста	Стабильная фаза	Закат
Описание	Идея развития бизнеса в нише, где спрос на рынке не удовлетворён	Бизнес-модель показывающая потенциал выручки и прибыли от реализации идеи	Создание компании, которая реализовала потенциал в выручку	Растущий бизнес переходит от убытков к прибыли	Защита от новых конкурентов и поиск новых рынков	Сокращение бизнеса после сжатия рынка
Реинвестиров ание капитала	Очень высокий	Высокий	Остается значительным, но снижается в процентном выражении	снижается	В основном инвестиции в поддерание	Продажа

АНАЛИЗ БИЗНЕС МОДЕЛИ



СБОР ДАННЫХ



Сбор данных

Хранение данных Аналитика на данных Бизнесмодель на данных



HR НАПРАВЛЕНИЕ

- ✓ количество сотрудников
- √ количество собеседований
- ✓ количество обучившихся
- √ количество вышедших на 1 сделку
- ✓ кадровый резерв
- ✓ текучесть



ОТДЕЛ ПРОДАЖ

- ✓ Средний чек
- **√** Вал
- ✓ Отношение вала к прошлому периоду
- ✓ Количество сотрудников не сделавших сделку за месяц
- ✓ Среднее Количество сделок на сотрудника 6+

Сопутствующие отделы:

- Удовлетворённость взаимодействием между отделами
- ✓ Уровень загруженности



МАРКЕТИНГ

- ✓ Количество объектов в активной рекламе
- ✓ Количество объектовых звонков
- ✓ Стоимость объектового звонка с каждой площадки
- ✓ Количество заявок
- ✓ Стоимость привлеченной заявки
- ✓ Источники привлечения заявок
- ✓ Анализ конкурентов



ФИНАНСЫ

- ✓ Точка безубыточности
- ✓ Маржинальность каждого типа сделки
- ✓ Отчёт ДДС
- ✓ Операционные расходы
- √ Выручка
- ✓ Рентабельность



КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

- ✓ NPS по каждой сделке
- ✓ Рейтинг на отзовиках
- √ % возвращающихся клиентов





Екатерина Никитина

Генеральный директор АН PRO OБMEH

