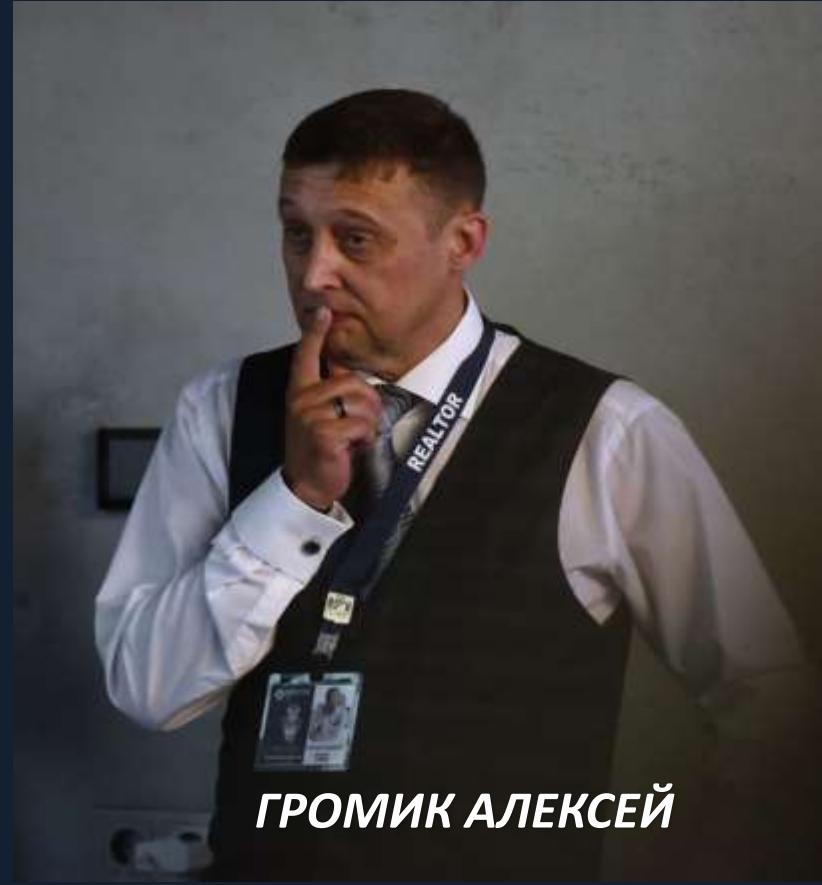




PROMETOD

- *вебинар для
профессионалов*
- ПРОБЛЕМЫ
- ЗАДАЧИ
- РЕШЕНИЕ





*Риэлтор с 1994 года,
практикующий наставник.*

*Руководитель академии
риэлторов ПАРТНЕР.*

*Автор мобильной системы
RMS.*

*Основатель
международного
профессионального проекта
REALTOR CLUB.*



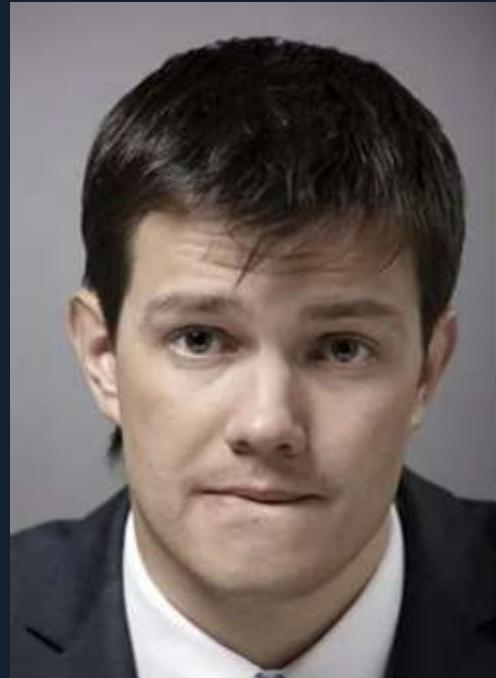


ПРОБЛЕМЫ

- ✓ УБЫТКИ/НИЗКИЙ ДОХОД
- ✓ ВЫГОРАНИЕ
- ✓ УТЕЧКА КАДРОВ / НЕДОБОР.



Кто такой
риэлтор???



Почему хотите быть риэлтором?

Хочу хорошо зарабатывать!

Удобный график работы!

Приятный коллектив!

Авторитетное агентство!

Хочу людям помогать!



Вы как риэлтор обязаны!



*Добросовестно и честно
работать в интересах
клиента, не использовать
методики влияния на
сознание клиента в своих
корыстных целях!*



В процессе работы вопрос.



*То есть я провел
работу в интересах
клиента и сделка не
состоялась по причинам
не зависимых от меня,
а почему я не
заработал?*



Ресурсы которые мы тратим

- **ДУХОВНЫЙ - РАБОТА ДОБРОСОВЕСТНО И ЧЕСТНО, ПРОТИВОСТОЯТЬ СОБЛАЗНУ И ИСКУШЕНИЮ.**
- **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ – НЕРВЫ, ПСИХОНАГРУЗКИ.**
- **ИНТЕЛЕКТУАЛЬНЫЙ - ЗНАНИЯ, ОПЫТ, НАВЫКИ .**
- **ВРЕМЕННОЙ - ТУТ И ОБЪЯСНЯТЬ НЕ НАДО.**
- **ФИНАНСОВЫЙ - ВСЕ ЗАТРАТЫ, НЕ ТОЛЬКО СВЯЗАННЫЕ НАПРЯМУЮ С ПРОФ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.**
- **РЕПУТАЦИОННЫЙ - СТАТУС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АГЕНТА С ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКОЙ ЛИЧНОЙ ПРАКТИКИ В РЫНКЕ.**



Мы научим Вас работать эффективно!



*Можно узнать, как
честному риэлтору,
стать финансово
успешным?*



Ценность агентства? Что порождает хаос?

поиск клиента

Ведение соц
сетей.

Холодные
звонки по базе.

Личный бренд

работа в интересах клиента

Хоумстейджинг, фото
съемка, упаковка, реклама в
сми, баннер на балкон,
налоговые консультации,
оформление ипотеки.

Результат
сделка.

Организация и
юридическое
сопровождение
сделки

1. обучаем

2. Научился

обучаем

научился

обучаем

научился

Ты еще не опытный, не ходи в риэлторский лес, заблудишься!
Там опасно, маньяки всякие!



Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>

«ДРУГИЕ РИЭЛТОРЫ» фильм 18+.

Кровь за гаражами!





Рабочие циклы риэлтора.

поиск клиента
Маркетинговые
и иные
компании
направленные
на привлечение
клиента

1. тратим

2. Инвестируем

Причина выгорания,
нет оплаты есть убытки!

тратим

зарабатываем

Результат
сделка.
Организация и
юридическое
сопровождение
сделки

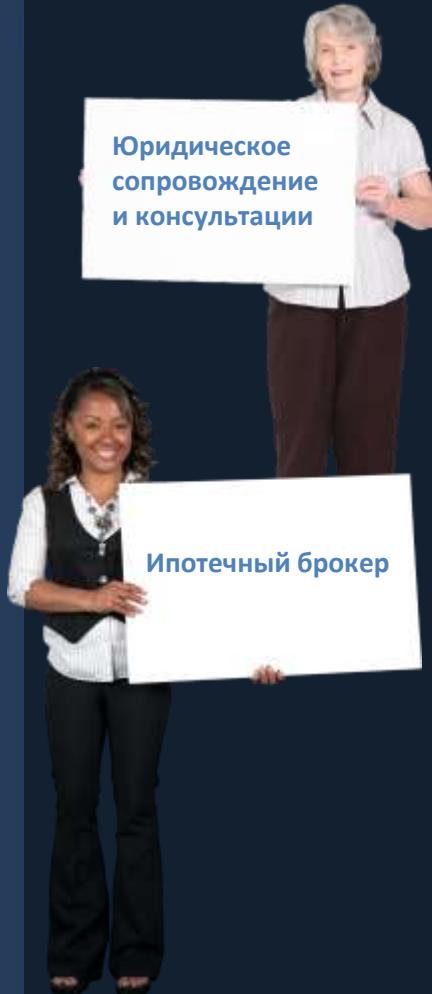
зарабатываем

зарабатываем

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>



Разделение услуг.

Управление процессами



Фото видео работы



Хоумстейджинг упаковка



Маркетинг и показы



Переговоры

Финансовое планирование

	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4	итого
реклама	- 30 000	- 30 000	- 30 000	- 30 000	- 120 000
затраты	- 25 000	- 25 000	- 25 000	- 25 000	- 100 000
чек	150 000	150 000	150 000	150 000	600 000
прибыль	75 000	75 000	75 000	75 000	300 000
Ч прибыль	20 000	20 000	20 000	20 000	80 000

Офис/сод	1 агент	-100 000	1 агент	-100 000	1 агент	- 100 000
реклама	-120 000	-1200 000	-120 000	- 1200 000	-120 000	- 1 200 000
затраты	-100 000	-1000 000	- 75 000	- 750 000	- 50 000	- 500 000
прибыль	300 000	3 000 000	225 000	2 250 000	150 000	1 500 000
Чприбыль	80 000	800 000	30000	300 000	- 20 000	- 200 000
итого	X 10 =	700 000	X 10 =	200 000	X10 =	-300 000

Избавляемся от убытков реклама

РОССИЙСКАЯ

	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Объект 4	итого
реклама	0	0	0	0	0
затраты	- 25 000	- 25 000	- 25 000	- 25 000	- 100 000
чек	150 000	150 000	150 000	150 000	600 000
прибыль	75 000	75 000	75 000	75 000	300 000
Ч прибыль	50 000	50 000	50 000	50 000	200 000

Офис/сод	1 агент	-100 000	1 агент	-100 000	1 агент	- 100 000
реклама	0	0	0	0	0	0
затраты	-100 000	-100 000	- 75 000	- 750 000	- 50 000	- 500 000
прибыль	300 000	3 000 000	225 000	2 250 000	150 000	1 500 000
Чприбыль	200 000	2000 000	150 000	1500 000	100 000	1000 000
итого	X 10 =	1900 000	X 10 =	1400 000	X10 =	900 000

Ликвидируем убытки по затратам

РОССИЙСКАЯ

Офис/сод	1 агент	-100 000
реклама	-120 000	-1200 000
затраты	-100 000	-100 000
прибыль	300 000	3 000 000
Чприбыль	80 000	800 000
итого	X 10 =	700 000

1 агент	-100 000
-120 000	- 1200 000
- 75 000	- 750 000
225 000	2 250 000
30000	300 000
X 10 =	200 000

1 агент	- 100 000
-120 000	- 1 200 000
- 50 000	- 500 000
150 000	1 500 000
- 20 000	- 200 000
X10 =	-300 000

Офис/сод	1 агент	-100 000
реклама	0	0
затраты	0	0
прибыль	300 000	3 000 000
Чприбыль	300 000	3000 000
итого	X 10 =	2900 000

1 агент	-100 000
0	0
0	0
225 000	2 250 000
225 000	2 250 000
X 10 =	2 150 000

1 агент	- 100 000
0	0
0	0
150 000	1 500 000
150 000	1 500 000
X10 =	1 400 000

Продать услугу дорого



REALTUZ

Надо заработать

Продать выгоды
которые клиент не
может создать
самостоятельно.

PRODAMA

Максимально
выгодно
реализовать
задачу.

1. Ценовая выгода
2. Временная
выгода
3. Сервисная
выгода

KUPIROL

Максимально
выгодно
реализовать задачу.

1. Ценовая выгода
2. Гарантийная
выгода
3. Временная
выгода
4. Сервисная
выгода

Технология и методика

PRODAMA

PRODAMA

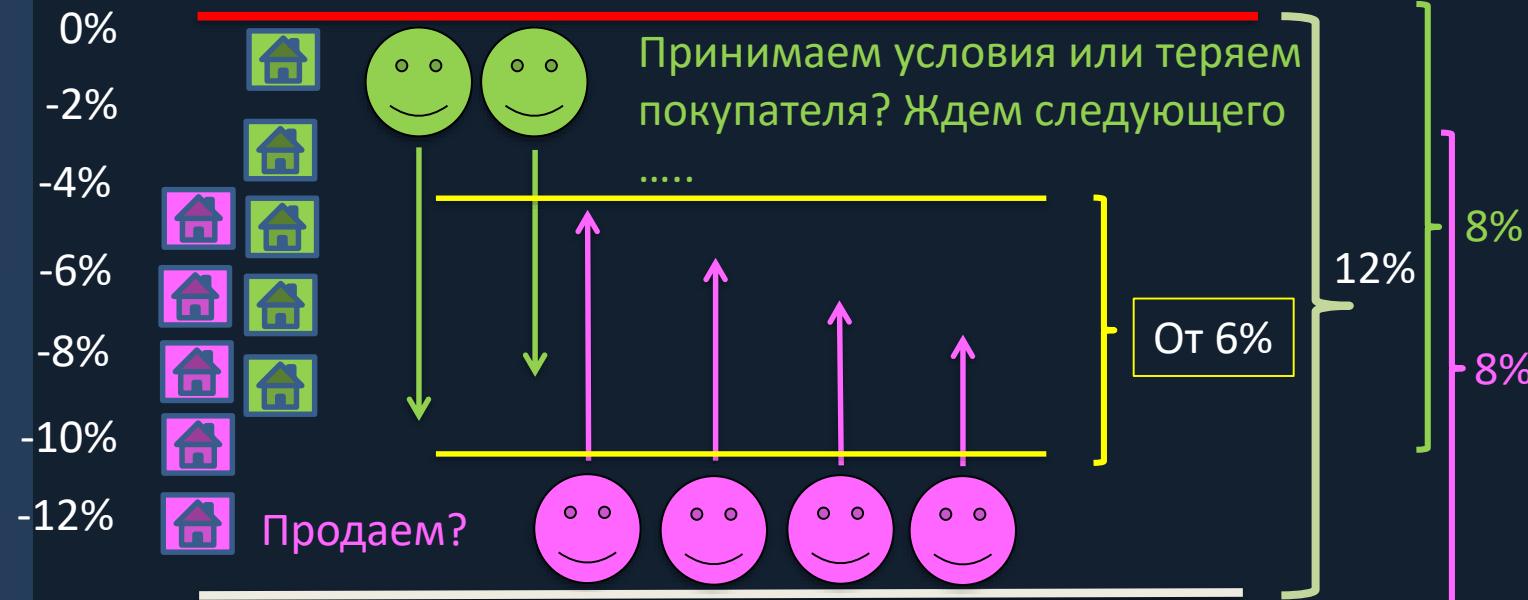
Срочно необходимо
продать в течении месяца
найти покупателя.
Не хочу совсем за бесценок.
Готова по низкой цене
исходя из обстоятельств
текущего рынка для
ускорения продажи.

Не тороплюсь с
продажей, хочу
максимально дорого
продать объект, и быть
уверенной что цена
максимальная !





Ценовая неопределенность, ценовые коридоры. Психология поведения спроса и предложений. Цен формирование.



Риэлтор / специалист рынка недвижимости, знает технологии по формированию ценовых выгод.

Построение договорных отношений



REALTUZ

REALTUZ

REALTUZ

REALTUZ

PRODAMA

Провести диагностику, определить стартовую стоимость, разработать стратегию.

Создать упаковки объекта, запустить рекламную компанию

Собрать спрос в разных ценовых коридорах

Провести переговоры зафиксировать предложения от спроса

Вы выбираете сами лучшее для Вас условие.

Вы согласны на договор?

сумма

<https://rgr.ru/educat/>

сумма

сумма

сумма

Почему риэлторы не берут предоплату за работу?
Не хватает компетенций!

В случае сделки 4 % за вычетом предоплат

Клиент – рискует совершить сделку с ценовыми потерями так как, ценовые выгоды не будут сформированы, из за отсутствия работы агента с профессиональными знаниями технологий .

Суть комиссионного вознаграждения

АН за свой счет осуществляет работу по движению к сделке (размещает рекламу, осуществляет показы, фото, юридическое сопровождение и др. опции), а **Вы компенсируете затраты АН** - оплатите комиссионное вознаграждение только в том случае, если объект будет продан/куплен.

Предлагай договор – обосновывай комиссию для продавца

Риэлтор: Спасибо! Мы с Вами уже запланировали 3 направления работы по продаже квартиры:

- *показы потенциальным покупателям
- *реклама в СМИ
- *размещение баннера

Практически у нас сформировался Полноценный план работы



Кто такой
риэлтор???

Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>





Риэлторские технологии Маркетинговые технологии Переговоры



Культура предоставления услуги

Культура потребления услуги

Культура обучения

Культура проф общения



Единая Общественная Организация Формирование и внедрение общих правил и стандартов с контролем исполнения в профессиональной среде.

Региональные ОО
Функции внедрения и контроля
исполнения правил на
региональном уровне

Региональные ОО
Функции внедрения и контроля
исполнения правил на
региональном уровне

Агентства недвижимости
создающие условия для
комфортной высокодоходной
деятельности агентам на базе
общепринятых правил и
стандартов

Агентства недвижимости
создающие условия для
комфортной высокодоходной
деятельности агентам на базе
общепринятых правил и
стандартов



агенты



агенты



PROMETOD теория РУ



Каталог партнеров
по образовательной
деятельности



<https://rgr.ru/educat/>



Благодарю за внимание!!!

Всегда на связи .

С Уважением Громик Алексей

