



КАК ОБЕСПЕЧИТЬ

ПОСТОЯННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОВОДИМЫХ СДЕЛОК В КОМПАНИИ
С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМАТИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
АН «РИО-ЛЮКС»

www.riolux.ru

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «РИО-ЛЮКС»



успешно работаем
с 1997 года



12 офисов
в шести городах



работают
более 300 сотрудников



более 5000 объектов
в базе

Екатеринбург • Магнитогорск • Москва • Симферополь • Уфа • Челябинск

www.riolux.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ



план развития агента, отчеты по поиску и отчет по работе с объектом

БИЗНЕС	Достижения, которых я добился в 2017 г. (анализ)
АНАЛИЗ за 2017 г.	Какие процессы изменились в лучшую сторону за 2017 г. Что предпринималось для этого Над какими процессами работал в 2017 г. Результаты. Что получилось, что нет
ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ на 2018 г.	Семья, бизнес, спорт, обучение
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ на 2018 г.	Вал за 2018 г. _____ руб. Кол-во сделок за 2018 г. _____ шт. Кол-во договоров ежемесячно (итого делим на 12) _____ шт. Кол-во встреч ежедневно (итого делим на 247 рабочих дней) _____ шт.
МОИ КАЧЕСТВА	Какие сильные стороны у меня есть, которые не используются сегодня для получения более высоких доходов?

ОСНОВНЫЕ НАВЫКИ АГЕНТА



КАТЕГОРИИ АГЕНТОВ

1

управление
временем

2

ПОИСК
КЛИЕНТОВ

3

поддерживание
обратной связи

4

назначение
встречи

5

проведение
презентации

6

закрытие
клиента

7

квалификация
по телефону

ПЛАН АГЕНТА НА НЕДЕЛЮ



Время	Понедельник	Время	Вторник	Время	Среда	Время	Четверг	Время	Пятница
09:00-09:30	Общее собрание. План на неделю	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов за неделю
09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение
10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Анализ территории, Анализ отложенного спроса (Руководитель)
12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем
12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед
13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика
14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Отчет клиентам по проделанной работе
15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по каналам привлечения	15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по ликвидности объектов	15:00-16:00	Работа по вариантам
16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников
16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)
16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-18:00	Встречи
	Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат
			Отчет в общий чат				Отчет в общий чат		

ИНСТРУМЕНТЫ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

отчет за неделю

		ФЕВРАЛЬ	2	3	4	5	ПЛАН	ФАКТ
ТОП 100	кол-во минут	5,5	9	10	10			8
	кол-во звонков	7	12	12	8			39
	письма, смс	11	23	30	17			81
ПОИСК покупателя	выставлено	10	6	9	13			
	кол-во минут	14	6	8	13			
	входящие звонки	11	10	15	15			51
ПОИСК собственника	кол-во минут	0	5	5	10			4
	найдено	0	12	23	24			59
	звонки	0	8	14	20			42
	назначенных встреч	0	0	2	3			5
ОБЪЯВЛЕНИЕ на куплю	выставлено	18	36	50	50			30,8
	обновлено	6	12	10	10			7,6
	кол-во минут на обновление	6,5	12	10	10			7,7
	входящие звонки	5	11	19	23			58

ОТЛОЖ спрос	кол-во в списке	32	15	21	18			86
	звонки	9	33	18	6			66
	встреч	2	4	0	0			6
РАСКЛЕЙ КА	факт	420	750	170	1557			2897
	звонки	13	18	17	31			79
ВСТРЕЧИ	назначено	3	4	2	3			12
	проведено	2	2	0	1			5
ДОГОВОРЫ	действующие	9	7	6	7			6
	новые	2	1	0				3
СДЕЛОК	за неделю	1		1				
	за предыдущий месяц							

ПЛАНИРОВАНИЕ

план начальника отдела



Время	Понедельник	Время	Вторник	Время	Среда	Время	Четверг	Время	Пятница
09.00-10.00	СОБРАНИЕ – отработка диалогов	09.00-10.00	СОБРАНИЕ – отработка диалогов	09.00-10.00	ТРЕНИНГ	09.00-10.00	СОБРАНИЕ – отработка диалогов	09.00-10.00	СОБРАНИЕ – отработка диалогов
10.00-10.15	Определение задач ОМ – сделать должностную инструкцию, план работы на неделю	10.00-10.15	Определение задач ОМ	10.00-10.15	Определение задач ОМ	10.00-10.15	Определение задач ОМ	10.00-10.15	Определение задач ОМ
10.15-10.30	Совещание с брокерами	10.15-10.30	Совещание с брокерами	10.15-10.30	Совещание с брокерами	10.15-10.30	Совещание с брокерами	10.15-10.30	Совещание с брокерами
10.30-11.00	Совещание с руководителями и юрист (предоставление список агентов с ТОП объектами)	10.30-11.00	Совещание с руководителями и юрист	10.30-11.00	Совещание с руководителями и юрист	10.30-11.00	Совещание с руководителями и юрист	10.30-11.00	Совещание с руководителями и юристами
11.00-12.00	Прием агентов, подписание договоров	11.00-12.00	Прием агентов, подписание договоров	11.00-12.00	Прием агентов, подписание договоров	11.00-12.00	КОУЧИНГ с САФИНОЙ	11.00-12.00	Прием агентов, подписание договоров
12.00-13.00	Обед	12.00-13.00	Обед	12.00-13.00	Обед	12.00-13.00	Обед	12.00-13.00	Обед
13.00-14.00	КОУЧИНГИ с руководителем (по объектам отдела) – Стрюкова Е.	13.00-15.00	КОУЧИНГИ с агентами (у которых менее 5 договоров в наличии) – 3 чел.	13.00-15.00	КОУЧИНГИ с агентами (у которых менее 10 встреч за прошлую неделю) – 2 чел.	13.00-14.00	Прием агентов, подписание договоров	13.00-13.30	КОУЧИНГИ с руководителем (результаты текущей недели и планы на будущую неделю) – Стрюкова Е.
14.00-15.00	КОУЧИНГИ с руководителем (по объектам отдела) – Беляева О.	15.00-16.00	Подготовка к СДЕЛКАМ	15.00-16.00	СОВЕЩАНИЕ с ВП	14.00-15.00	КОУЧИНГИ с агентами (у которых не было сделок в прошлом месяце)	13.30-14.00	КОУЧИНГИ с руководителем (результаты текущей недели и планы на будущую неделю) – Беляева О.
15.00-17.00	КОУЧИНГИ с руководителем (по объектам отдела) – Калададзе О.	16.00-17.00	Прием агентов, подписание договоров	16.00-18.00	Прием агентов, подписание договоров/СОВЕЩАНИЕ с руководителями по объектам - сравнение	15.00-16.00	СОВЕЩАНИЕ с Беляевой – по кадастровой работе	14.00-15.00	Совещание Олейников В.П.
17.00-18.00	Изучение рекламы сотрудников Правды в интернете/Отчет ВП	17.00-18.00	АНАЛИЗ договоров – соглашения, просроченные и т.д./Отчет ВП			16.00-17.00	КОУЧИНГИ с агентами, у которых более 50% не ликвидных объектов	15.00-15.30	КОУЧИНГИ с руководителем (результаты текущей недели и планы на будущую неделю) – Калададзе О.
				1 неделя обязательств!	КОУЧИНГИ с агентами (по ТОПОВЫМ объектам) в присутствии руководителей	17.00-18.00	Прием агентов, подписание договоров/Отчет ВП	15.30-16.00	Финансовый отчет
					Изучение рекламы сотрудников Правды в интернете		Работа с БАЗОЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ!!! - акты показов передают агенты руководителям - сервисные звонки (отчеты для руководителей)	16.00-17.00	СОВЕЩАНИЕ с руководителем Подведение ИТОГОВ за неделю/Прием агентов, подписание договоров/Отчет ВП

СПОСОБЫ АНАЛИЗА РЫНКА



100 000 чел.
население в районе



100 000 чел : 3 (среднестатистическая семья) = **33 300** (квартиры)

33 300 : 30 лет (частота продажи) = **1100** (сделок в районе за год)

1100 : 48 недели = **22** (сделок еженедельно)

АНАЛИЗ ОДНОКОМНАТНЫХ, ДВУХКОМНАТНЫХ И ТРЕХКОМНАТНЫХ КВАРТИР

КОУЧИНГИ, ПОДДЕРЖКА РУКОВОДИТЕЛЕЙ



1
КОУЧИНГИ

2
УПРАВЛЕНИЕ
ВРЕМЕНЕМ

3
КАНАЛЫ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ

4
РЕКЛАМА
И МАРКЕТИНГ

5
ОТЛОЖЕННЫЙ
СПРОС

6
ЛИКВИДНОСТЬ
ОБЪЕКТОВ



ОРГАНИЗАЦИЯ, ДЕЛЕГИРОВАНИЕ, СЛУЖБЫ СЕРВИСА



ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ (Август 2017)

14 августа - 18 августа									
Время	Понедельник (07 августа)	Время	Вторник (08 августа)	Время	Среда (09 августа)	Время	Четверг (10 августа)	Время	Пятница (11 августа)
09.00-09.30	Собрание Екатеринбург, Челябинск	09.00-09.30	Собрание Екатеринбург Челябинск	09.00-09.30	Собрание Екатеринбург, Челябинск	08.40-09.00	Ватутин	09.00-09.30	Собрание Екатеринбург, Челябинск
09.30-10.00	План на неделю Елохина	09.30-10.00	Елохина (по согласованию)	09.30-10.00	Екатеринбург, Челябинск Диалоги	09.00-09.30	Собрание Екатеринбург, Челябинск	09.30-10.00	Екатеринбург, Челябинск Диалоги
10.00-10.30	Коучинг Челябинск Дима Осинцев	10.00-10.30	Коучинг Челябинск Манера, Рустам	10.00-10.30	Коучинг Челябинск Виталий	09.30-10.00	Екатеринбург, Челябинск Диалоги	10.00-10.30	Итоговое Челябинск
11.30-12.00	Саяпин План на неделю	11.30-12.00	Антонов (по согласованию)	11.00-11.30	Яхина По согласованию	10.00-10.30	Коучинг, Павел	11.15-11.30	Казанцева
12.00-12.30	Казанцева, Ватутин План на неделю	12.00-12.30	Саяпин (по согласованию)	11.30-12.00	Кузьмин, Казанцева	11.30-12.00	Совещание с Руководителями, Антонов	11.30-12.00	Кузьмин. Отчет за неделю
12.15-12.45	Кузьмин, Кашапова	13.00-13.30	Минязова, задача для Ринаты	12.00-12.30	Кузьмин, Ивни	12.00-12.30	Коучинг Челябинск	12.00-12.30	Саяпин. Отчет за неделю
12.45-13.30	Яхина План работы на неделю Первичка Айдар	13.30-14.00	Яхина, Поцелуев	13.30-14.00	Мансурова Управление	12.30-13.15	Елохина, Собко, Саяпин. Управление офисом	16.00	Минязова. Отчет за неделю
13.30-14.15	Симферополь Ренита	14.00-15.00	ГРМ	15.00-15.30	Мухамадеева Управление командой	13.30-14.30	Филиппова Мансурова Кашапова, Каландадзе Управление командой	13.00-13.30	Тельнова. Отчет за неделю
14.15-15.00	Тельнова Собрание Руководителей. Правда	15.30-16.00	Коучинг Челябинск	15.30-16.00	Дима Осинцев	14.45-15.30	Стржикова, Гимадиева Поцелуев Беляева Афанасьева Управление командой	13.30-14.00	Антонов. Отчет за неделю
15.30-16.00	Поляков межрегиональные сделки	16.00-16.30	Москва	16.30-17.00	Рекрутинг, Отчет по ГОРОДАМ	15.45-16.30	Мухамадеева Свинкина, Баженова Управление командой	15.00-16.00	Яхина отчет за неделю
16.00-16.30	Сликина	16.30-17.00	Ящук, Афанасьева	17.00-17.30	Звонки Директорам	16.30-17.00	Афанасьева Елена Правовой отдел	15.30-16.00	Елохина
17.00-17.30	Поляков межрегиональные сделки	17.30-18.00		17.30-18.00	Сафина	17.00-17.30	Рекрутинг, Отчет по ГОРОДАМ	16.00-16.30	Сафина
17.30-18.00	Звонки Директорам					17.30-18.00	Звонки Директорам		

ЧТО ТАКОЕ МОТИВАЦИЯ?

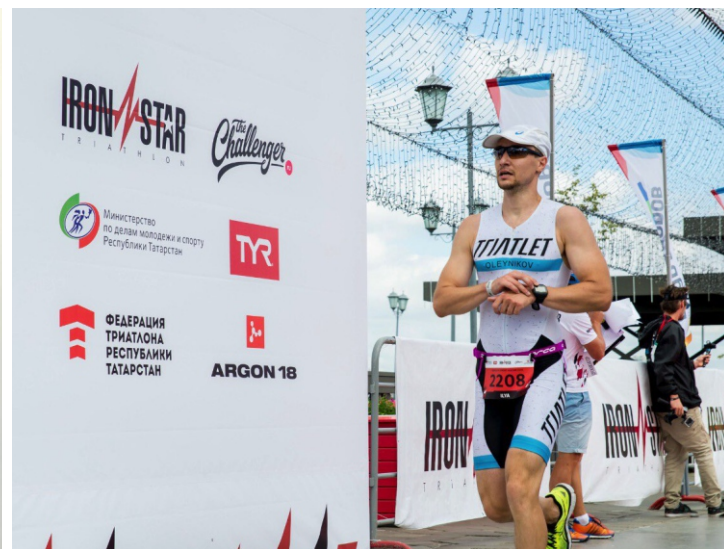
Олейников Василий



Дата.	пн	вт	ср	чт	пт	суб	воск
		Манеж УПИ 19.30 с тренером Морозова Александра	Время и место по желанию	Время и место по желанию	Время и место по желанию	Время и место по желанию	Екатеринбург Центр!
1 тренировка Первая половина дня	Отдых	1. Разминка легкий бег 3км по нарастающей ЧСС до 150. 2. ОРУ 8-10мин 3. СБУ№1 1серия+ускорения 80м 2-3раза 4. Основная часть Темповой бег: 4000м (4.20-4.40) 2 раза через 800м труссы ЧСС до 170 уд.м 5. Легкий бег 2км ЧСС до 150 6. Упражнения на растяжения 5-8мин.	1-Разминка ОРУ (5-8мин). 2-Легкий бег 13-16 км пересеченно й местности (скорость 6.00-5.00 на 1км), ЧСС до 140уд.м 3-ОРУ-6-10мин	1-Разминка ОРУ (5-8мин). 2-Легкий бег 10-12 км ровной местности (скорость 6.00-5.00 на 1км), ЧСС до 140уд.м 3-ОРУ-6-10мин	1-Разминка ОРУ (5-8мин). 2-Легкий бег 10-12 км ровной местности (скорость 6.00-5.00 на 1км), ЧСС до 140уд.м 3-ОРУ-6-10мин	1-Разминка ОРУ (5-8мин). 2-Легкий бег 10-12 км пересеченной местности (скорость 6.00-5.00 на 1км), ЧСС до 140уд.м 3-ОРУ-6-10мин	1-Разминка ОРУ (5-8мин). 2-Длительный бег 5-6 часа ровной местности (скорость 6.00-5.00 на 1км), ЧСС до 160уд.м 3-ОРУ-6-10мин
Объем 113 км	0	11	16	12	12	12	50



СЕМЬЯ, БИЗНЕС, СПОРТ, ОБУЧЕНИЕ, МЕНТАЛЬНОСТЬ



ПОДАРОК

anriolux@gmail.com





ОЛЕЙНИКОВ ВАСИЛИЙ ПЕТРОВИЧ

Директор ГК «Рио-Люкс»

Екатеринбург, Магнитогорск, Москва,
Симферополь, Уфа, Челябинск



8-912-030-20-30



riolux20