

Работа на территории с  
предприятиями:  
как с 1 встречи получить  
2 заявки на сделки

Галина Аптулина



# Галина Аптулина



- Единственный эксперт в России по обучению риэлторов работе на территории с предприятиями
- Руководитель Учебного Центра от УГР в Ульяновске
- Автор Книги «30-дневный план старта Локального АН»



# Свежий результат

Следуя рекомендациям по получению клиентов и рекламе, с одним из моих стажёров открываем 2 сделки; у другого стажёра в два раза увеличились показы, после корректировки текста в объявлении и в расклейке; у меня из 10 звонков по «СПИСКУ 100» появились два объекта на продажу и два человека по рекомендации на новостройку. Это только за три недели марафона.



Елена Шмидт,  
АН «Адвекс»,  
г. Санкт-Петербург



# Свежий результат

«Составила Список 100 друзей и даже не думала, что среди них я могу найти клиентов.

12 человек сказали, что хотят решить жилищный вопрос. 4 человека хотят продать участки.

Лист обхода территории дал свой результат: **один клиент хочет продать 3-х комн.квартиру и купить 2 однокомнатные»**



Елена Федосеева,  
АН «Мегаполис сервис»,  
г. Мытищи



# Свежий результат

Новые способы привлечения клиентов на территории были представлены подробно и очень понятно. **Способы, которые заинтересовали лично меня, я сразу начала применять. И это сработало! Мне удалось привлечь двух клиентов! БЛАГОДАРЮ!**



Светлана Турик,  
АН «Итака»,  
г. Санкт-Петербург



# Результаты АН

Применили из Практикума Скрипт холодных звонков.

Агент, который делал мало сделок и не выполнял план, сам не заключал эксклюзивы - сделал 10 звонков назначил 4 встречи и подписал эксклюзивный договор с собственником.



Антонина Новикова,  
АН «Ключ»,  
г. Калининград



# Результаты «Современное АН»

- Ранее из 10 звонков - 1 назначенная встреча, то сейчас из 5 звонков - 2 назначенные встречи. Конверсия увеличилась в 4 раза!!
- Продажа квартиры 20-25 дней
- Количество агентов с 5 выросло до 10 человек!
- Внедрили РОСа
- Увеличение продаж в 2 раза!!



Марина Червоная  
АН Риэлт-Хаус",  
г. Минск



# Бонусы +7909-355-05-09

- Книга «30 дневный план старта Локального АН»
- Алгоритм холодного звонка клиенту «Как назначить 4 встречи из 10 звонков»
- Чек-лист для проверки звонков для выявления ошибок
- План внедрения скриптов продаж в Ваше АН (видео)
- Балльный чек-лист ликвидности
- Лист обхода территории





# Тип Городское

- Работают агенты по всему городу
- Нет специализации
- Нет базы клиентов на конкретные объекты



# Тип Локальное

- это АН, которое работает на определенной территории размером от 2\*2 км,
- агенты знают всех собственников продаваемых (или сдаваемых) квартир, знают жильцов всех домов,
- контактируют постоянно с ЖЭУ и УК на данной территории, со всеми коммерческими организациями,
- в агентстве имеется пул эксклюзивных объектов и клиентов в этом районе,
- а все люди знают риэлторов этого АН как классных специалистов.



# Почему Локальное АН

- Рынок не поделен между ЛАН в Вашем городе
- Так никто не делает
- Очень важным фактором является то, что ЛАН – это самая устойчивая модель работы на сегодняшнем рынке
- Если Вы освоите эту модель работы, то Вам никакие кризисы будут не страшны, особенно в связке с позиционированием
- Федеральные сетевые агентства прессуют



# С чего начать

- Возьмите карту города
- Выберите участок, на котором будете работать, критерии определите
- Выберите сегмент: эконом, бизнес, элит
- Напишите определение (критерии) ликвидного объекта у себя в городе (используйте балльный чек-лист)
- Напишите себе какие объекты Вы точно будете брать в работу, а какие нет!
- НЕ БЕРИТЕ ВСЕ ПОДРЯД!



# Методы работы

1 вариант. Стандартный. Исходящий

- Парсинг базы объект с открытых источников
- Скрипт холодного звонка
- Встречи и заключение эксклюзивов



# Методы работы

2 вариант. Стандартный. Входящий

- Клеим объявления на подъездах, остановках
- Подаем объявления в СМИ
- Скрипт приема входящего звонка
- Встречи и заключение эксклюзивов



# Методы работы

3 вариант. Онлайн-входящий

- Регистрируемся в соц.сетях: ВК, ФБ, Инстаграм, Ютуб канал
- Прописываем контент-план
- Постоянно делаем посты с района, с клиентами, о сделках, отзывы, кейсы, трудности и пути решения
- Скрипт приема входящего звонка и исходящего звонка (не совсем холодный)
- Встречи и заключение эксклюзивов
- Должны работать все мессенджеры, хороший смартфон



# Методы работы

4 вариант. С предприятиями

- Берем карту территории
- Парсинг контактов всего города
- Выбираем предприятия на своей локации (школы, дет.сады, заводы, парикмахерские и т.д.)
- Скрипт холодного звонка на предприятие с проходом секретаря и разговором с ЛПР
- Встреча с ЛПР, договоренности





# Путь клиента

1. Зарождение потребности улучшить жилищную ситуацию (продать). Ребенок поступил в ВУЗ, захотели переехать
2. Формулировка потребности. На семейном совете, что будем делать (возможно продавать), сумма, в которую нужно уложиться
3. «Сопоставление цен». Поговорили с соседями, на работе с коллегами, у парикмахерши спросили, на ногтях



# Путь клиента

4. Обращают внимание на объявления на подъездах, в интернете, читают риэлторов
5. Переоценка потребности продать по «той» цене. Могу сам продать дороже
6. Начинают подавать объявления на Авито, Cian, Afu и т.д. Им начинают звонить все агенты города, приходят под видом покупателя федеральные АН



# Преимущество

## Работа с предприятиями

- Мы клиента можем найти на этапе зарождения потребности «продать»
- При качественном предоставлении информации на предприятии (семинар, приглашение всего коллектива на ДОД в АН), мы получаем Договор на стадии сформированной потребности + доверие к Вам как эксперту в данном районе!



**ВОПРОСЫ???**



# Программа «Локальное АН»

- 8 занятий в записи
- Орг. Стр-ра АН, Объявление о приеме на работу, проведем собеседование, составим программу обучения новичков, подберем CRM, Составим стандарты и скрипты, внедрим отчетность, разделим город на локации, сделаем маркетинговые материалы, научимся быстро продавать объекты, подготовим площадку онлайн привлечения клиентов



# Коучинг «Современный Территориальный Риэлтор»

**«Увеличь количество сделок в 2 раза в своем  
риэлторском бизнесе за 2 месяца»**

- Внедрив новый революционный метод привлечения клиентов: работу на территории с предприятиями;
- Применив секретный маркетинговый план продажи объектов;
- Используя соц.сети и геолокацию



# Галина Аптулина



<https://www.facebook.com/milaptulina>

<https://vk.com/milaptulina>

<https://vk.com/bizrost8>

V,W,T: +7909-355-05-09

тел. +7(991) 397-71-70

[www.bystryirost.ru](http://www.bystryirost.ru)

Skype: Galavip007

