



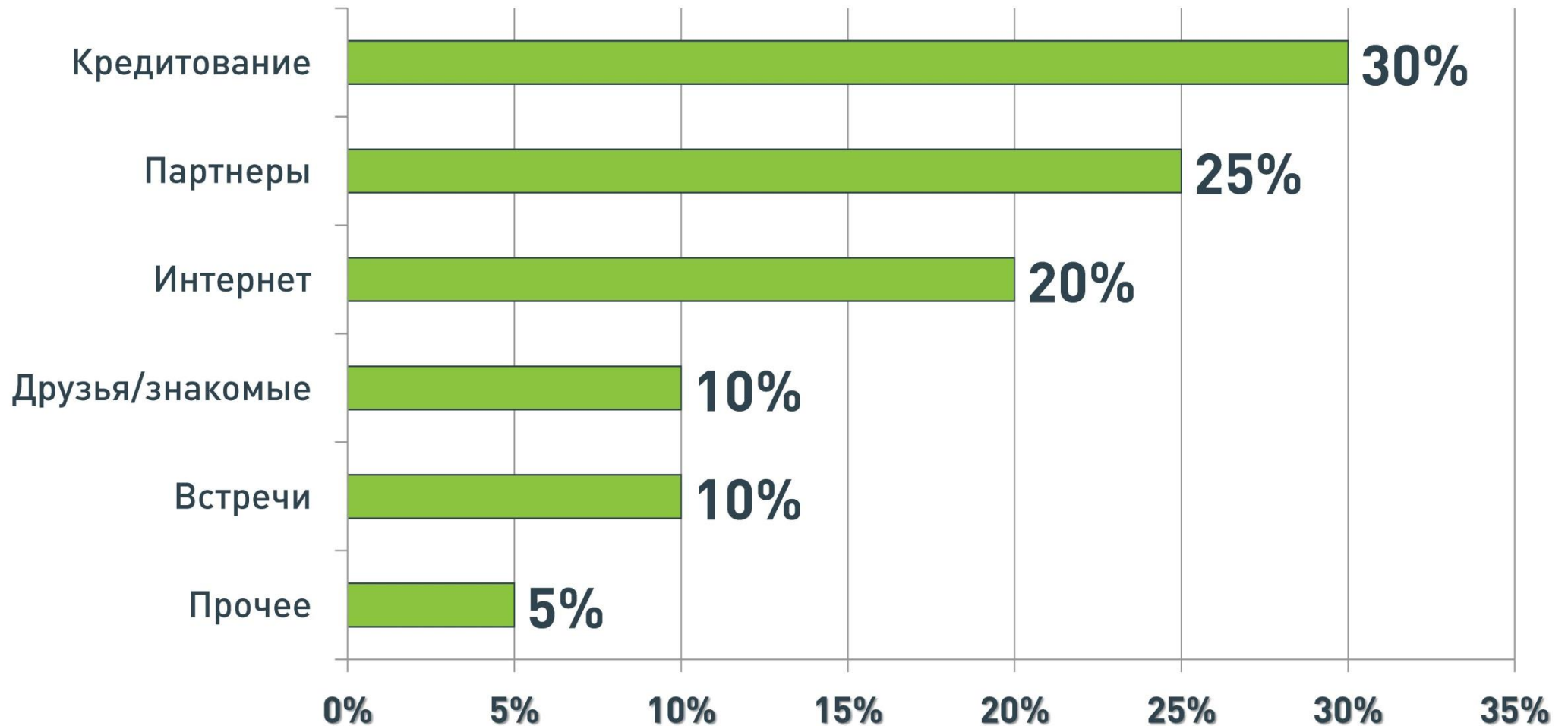
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДАЖЕ НОВОСТРОЕК

5 успешных инструментов продаж,
дающих максимальный результат

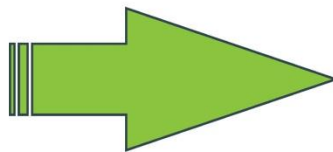
Заместитель исполнительного
директора ВГИФ
Жанна Ириковна Белянкина

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ

ДОЛИ КАНАЛОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ

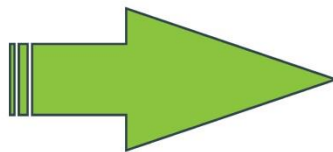


до 25%



Доля в привлечении
входящего трафика

до 25%

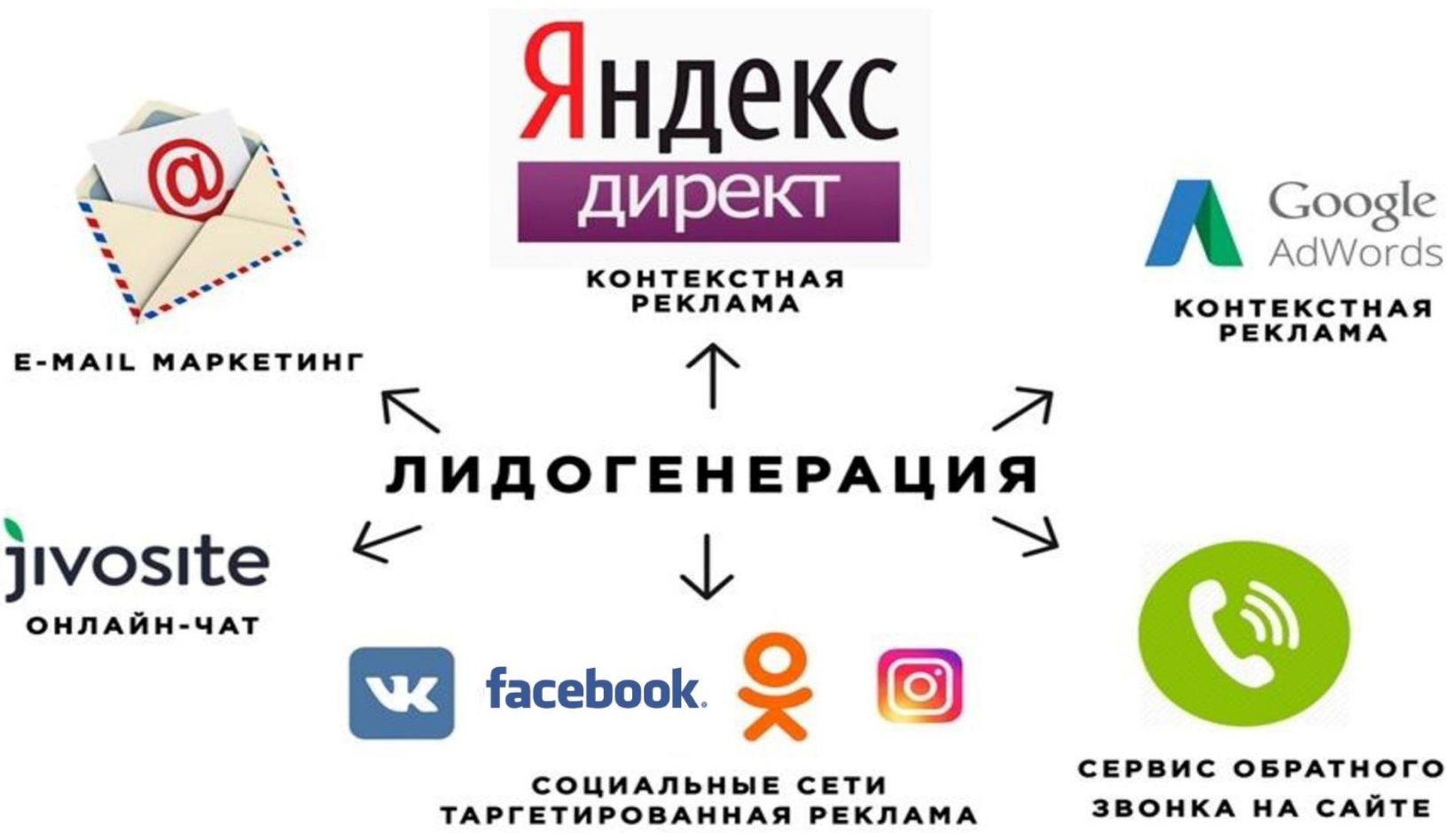


Доля от общего
количества продаж

166

**партнеров ВГИФ
во Владимире и области**

ИНТЕРНЕТ



До 20% продаж. 1 сделка =

- Статус компании и уровень сервиса
- Стимулирующие акции и мероприятия
- Бонусы за совершение конкретного действия
- Вознаграждения за привлечение знакомых
- Новостные рассылки, поздравления

до 10% продаж от общего объема

ВСТРЕЧИ

Время/день	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ
9:00 – 10:00				ВЭМЗ	
10:00 – 11:00	Электроприбор				
11:00 – 12:00		ДАУ Изолан			ККУ
12:00 – 13:00			ВЧ (Доброе)		
14:00 – 15:00					
15:00 – 16:00		ГБУЗ ВО №5			
16:00 – 17:00				Областной суд	

≈ 10% продаж (в ипотеку и без)
с высокой конверсией

- Социальные ипотечные программы
- Льготные ставки по кредитам на новостройки (субсидирование за счет застройщика или бюджета)
- Формат продаж в режиме одного окна

ВГИФ – официальный партнер по выдаче ипотечных кредитов АО «ДОМ.РФ»

до 30% продаж от общего объема

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

- Внедрение и настройку механизма ипотечного кредитования как канала привлечения клиентов
- +
- Увеличение конверсии продаж ваших объектов недвижимости за счет работы по схеме «одного окна»
- +
- Статус Партнера ДОМ.РФ – партнера государственной компании

Спасибо за внимание!

Заместитель исполнительного
директора ВГИФ
Жанна Ириковна Белянкина

☎ 8 910 090 10 01

@ zhanna.belyankina@list.ru