



Как принципы, заложенные в информационную систему, влияют на наш бизнес

metris.pro



ақВЕКС
Н О В О С Т Р О Й К И

2011



Сильные позиции по вторичке и неубедительные продажи по первичке
Скорее, случайные, а не системные продажи

2019



Первичка – одно из ведущих направлений
Создали абсолютно новый канал на рынке – субагентские продажи
Сейчас он в 2 раза мощнее собственных продаж



ақвекс
Н О В О С Т Р О Й К И

Сегодня:



800 сделок в месяц

Как выстроены процессы управления в системе дистрибьюции новостроек?



Создаём отдельный центр дистрибьюции новостроек



Застройщик



Центр дистрибьюции новостроек

- Договоры с застройщиками
- Профессиональная база
- Подключение субагентов
- Обучение и консультации риелторов



Агентство недвижимости

Делим продажи на 3 канала



**Отдел продаж
новостроек**



Агенты - вторичники



Субагенты - партнёры

Отдел продажи новостроек



Скорее менеджеры по продажам, чем риелторы

Меньше % мотивации

Не ищут клиентов сами

Работают по расписанию и на лидах АН

Агенты - вторичники



Выше мотивация

Сами находят клиента

Работают с помощью консультанта

Субагенты - партнеры



Для них есть термин – субагенты

2/3 сделок в СПб делают компании-субагенты

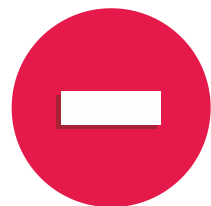
Получают до 80% от комиссии Застройщика

**В чём различие
этих каналов?**

Собственный отдел продаж



Вы можете управлять их продажами
Вы можете жёстко контролировать их конверсию

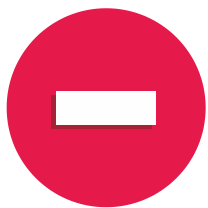


Вы должны вкладываться в генерацию лидов
Все риски всегда ваши
В годовом исчислении это менее выгодно, чем вторичники

Собственные вторичники



Высокая рентабельность
Не надо вкладываться в рекламу

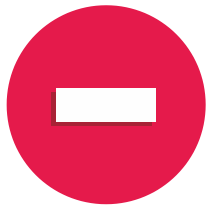


Продают столько, сколько хотят
Нужно правильно выстроить канал первички для них
Трудно мотивировать административно

Вторичники – партнеры (субагенты)



Их больше!



Слабее управляемость

**Как
выстраивать
планы и
в такой
системе?**





Система *METRIS*

Процессы формализованы и зафиксированы.



Забронировать
8 (812) 322-00-88
up@advecs.com



Заказать звонок



Избранное

Включить
демонстрацию клиенту

Выйти

Сейчас Вы работаете с:



Адвекс-Новостройки
Санкт-Петербург

Изменить

В работе:

Джиоев Заур Маратович (+79219476879)

Сменить клиента

Выйти



Гринблат Глеб
Анатольевич

Роль на сайте:
Директор (изменить)

Должность в агентстве:
Директор

[АДВЕКС-НОВОСТРОЙКИ](#)

Новости от застройщиков

Создание новости

Список моих новостей

Подбор квартир и файлы



Позвоните мне

Аннулировать

Выбор ЖК: Шуваловский(Нордэст-Инвестиции)

Добавить ЖК

Показ

+ Создать

0

Бронирование

+ Создать

1

1 Бронирование от 12.09.2018 (Ипотека)Квартиры (Джиоев Заур Маратович) Статус: Бронь Ответ поставщика получен

Отправка поставщику: 12.09.2018 10:52 Подтверждение поставщиком: 12.09.2018 11:11 Бронирование до 14.09.2018 18:00

Комментарий к бронированию: не заполнено

Платное бронирование

+ Создать

0

Запись на договор

+ Создать

1

У клиента Джиоев Заур Маратович для блока "Записи по договорам" клиента по ЖК Шуваловский " допущены следующие ошибки:

- Не заполнено поле "СНИЛС "

Друзья онлайн: 0 Все др

У Вас пока нет друзей.

Добавить друзей



**Каждый канал работает
за счёт собственной
МОТИВАЦИИ.**

План – «быть лидером»

Региональная программа Метрис

Станьте дистрибьютором Метрис в своём регионе

Упорядочьте свои продажи новостроек

Станьте партнёром и ориентиром для коллег

Станьте авторитетом для застройщиков

Михаил ПРОНИН

region@metris.pro

+7 921 995 4303