

**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**8-12  
АПРЕЛЯ**

**SOCHI**

# Тактики отработки клиентов, обеспечивающие

100% положительный баланс



## Вариант на продажу

...или в поисках клиента,  
которому надо что-то продать

- объявление в газете
- холодные звонки по «купленным» базам «настоящих хозяев»
- выискивание «собственников» на интернет-площадках
- Расклейка



КЛИЕНТ

ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI

Я продам **дороже!**  
...ну и что, что аналоги  
дешевле

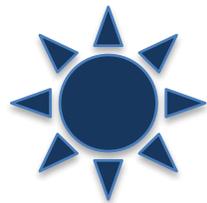


## НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ РАБОТА С КЛИЕНТОМ

- ЗВОНИ
- ЗВОНИ каждую неделю
- не знаешь, что сказать - **ПОЗВОНИ**



# ЦЕЛЬ



это **АРГУМЕНТ**

в пользу  
сокращения  
сроков выхода  
на сделку  
через:

- ❖ осознание реальной ситуации собственником продаваемого объекта
- ❖ принятие доводов специалиста по снижению стоимости экспозиции
- ❖ повышение уровня лояльности и доверия к потенциальным покупателям

## Альтернатива ...или поиск объекта, который является мечтой клиента



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

8-12  
АПРЕЛЯ

SOCHI



CITY

ТРЕЙД

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ



Мордовина Юлия Владимировна



Алтайский край, г. Барнаул  
пр-т Социалистический, 109 офис 107



+7 (913) 211-99-53



city-trade.pro



[juliavlad82@mail.ru](mailto:juliavlad82@mail.ru)



@juliamordovina



facebook.com/julia.mordovina.1

