

Nelli PRO

[www.nelli.pro](http://www.nelli.pro)



**СТРАТЕГИИ,**  
продающие недвижимость

f [nelly.ose](#)  [nelly.ose](#)  [nelly.pro](#)

**Как занять лидирующую позицию на рынке, применяя ТОП-xxx методов увеличения продаж в работе Агентства Недвижимости.**

Инструменты, методы, технологии, лайфхаки на примере работы Латвийской компании.



## В ЧЕМ ПРИЧИНА 50% ПРОВАЛОВ ПРОДАЖ?

- ❖ агент пытается работать с немотивированным клиентом
  - ❖ агент не знает истинной причины продажи недвижимости
  - ❖ не выявлены лица, принимающие решения
  - ❖ агент тянет время
  - ❖ агент не дает обратной связи собственнику (нет отчетов)
  - ❖ «риэлторская жаба» - не привлекаются к продаже контрагенты
  - ❖ задействованы ограниченные методы привлечения покупателей
  - ❖ не используется база CRM в полном объеме
  - ❖ у агента не установлен месячный план продаж
  - ❖ слабый или отсутствует маркетинговый план продажи объекта с четкой привязкой по времени
- и т.п.



## ПОЧЕМУ ОБЪЕКТ НЕ ПРОДАЕТСЯ

- Юридический порок
- Мотивация
- Цена «не в рынке»
- Некомпетентный продавец (агент)

\*важная задача – повышение компетенции



## УСПЕХ 3х «К»

Успешный агент успешен, когда применяет **правило 3х «К»**.

Вопрос: Какая основная функция риэлтора?



## **ПРАВИЛО 3х «К»**

**«Компетенция, Качество, Контроль»**

## КОМПЕТЕНЦИЯ

Технология продажи «Vipdom Smart Sales»



- **Система** - единое целое, из которого нельзя отнять ни одного элемента, не изменив качества всего целого.
- «Vipdom Smart Sales» - технология умных продаж недвижимости, хорошо зарекомендовавшая себя в нашей работе в течение последних лет, на рынке Риги и Юрмалы.
- Цель системной технологии:  
за 7 дней концентрировать спрос на продаваемый объект недвижимости, путём активации стратегий привлечения покупателей недвижимости (уличных методов, связей, контент маркетинга, сайтов, телефонного маркетинга, соц.сетей, автоворонок мессенджера, онлайн маркетинга, e-mail маркетинга, живых мероприятий, брэндинга, СПП-маркетинга, общественных связей, партнёрского маркетинга).



## Автозадачник для риэлтора

\*Простой способ перестать тупить, задавать много вопросов и искать повод ничего не делать.

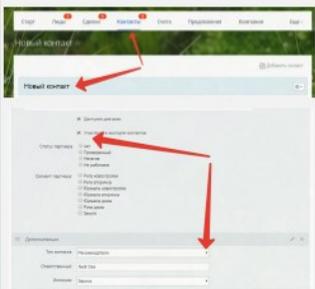


Подробная схема по работе с каждым этапом Бизнес процессов, буквально, что делать, куда заносить, что и где взять и как работать с этапами в CRM.



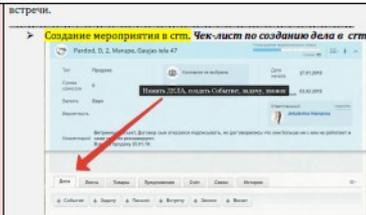


- Сменить этап воронки на **1я встреча**.
- Если собственник отказался от встречи на объекте, внести отказ в карточку клиента. Внести данные клиента в список sms и email рассылки для собственников.
- [Чек-лист как вносить данные клиентов в список рассылки]



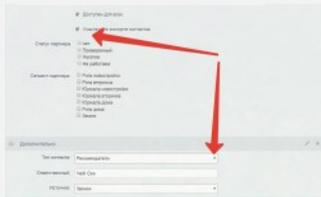
### 2. Если физлицо пришел в офис с целью продать недвижимость.

- Посетителя приветливо встречает администратор, предлагает присесть, чай/кофе, приглашает нужного агента.
- Провести общение с собственником согласно скринта «визит собственника в офис с целью продать недвижимость».



Если собственник передумал, не хочет встречаться, то внесение причины отказа в карточку клиента.

- Внести данные клиента в список sms и email рассылки для собственников. Чек-лист как вносить данные клиентов в список рассылки.



### Встреча на ОН.

1. Использовать правильный ритуал входа
2. Хвалить объект
3. Использовать Алгоритм встречи [https://yadi.sk/i/y5\\_Y24-J35BfDg](https://yadi.sk/i/y5_Y24-J35BfDg)
4. Отговорить от продажи
5. рассказать, что у собственников есть 3 пути продажи:
  - Продавать самостоятельно (показать плюсы и минусы)
  - Доверить продажу нескольким агентствам (показать плюсы и минусы)
  - Доверить продажу одному агенту по эксклюзивному



- Разместите объявление по предложенному алгоритму
- В окне WWW вставить ссылку на объект с сайта vipdom.lv



17. Баннер на ОН. (заказать через администратора)
18. Подготовить фотографии и тексты, послать администратору для создания макета листовок. Или сделать самостоятельно через [www.crello.com](http://www.crello.com) или [www.crello.com](http://www.crello.com)
19. Печать листовок для расклейки.
20. Расклейка листовок (подъезды, места скопления ЦА, платные тумбы объявлений). Самостоятельно или через подрядчика (через администратора)
21. Предложение партнерам. (сделать рассылку по списку из CRM - Партнеры), для этого -в word документе создаем макет будущей рассылки Пример <https://yadi.sk/i/YdC-YasB3SRz4c>
  - Посылаем на почту [realizamac@vipdom.lv](mailto:realizamac@vipdom.lv)
  - Прикладываем в письму фото и сопроводительные рекомендации, кому расклеить (указать каким партнерам)
22. Выполняем все пункты маркетингового плана, по пакету, который согласовали с собственником недвижимости.
23. Формирование отчета клиенту. Шаблон отчета находится в папке Собственников и в электронном виде у администратора) <https://yadi.sk/i/YdC-YeP23SRz4c>
24. Вставить все активные ссылки на рекламу ОН, приложить письмо рассылки, файл, листовку, макет баннера.



## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- Успешная продажа
- Концентрация спроса
- Создание ажиотажа
- «Рыбалка сетью, а не удочкой»

\*Правильный агент = объемный маркетинговый план

\*Чем больше маркетинговый план, тем дороже будет продан объект



## **Почему не складываются бизнес - процессы лидогенерации у риэлтора или в агентстве недвижимости?**

- ❖ Основная – риелтор/руководитель не владеет маркетинговыми инструментами, и не знает, как поставить конкретные задачи маркетологу.
- ❖ Если нет четко поставленных задач, то не стоит надеяться и на эффективность их исполнения.
- ❖ Маркетолог должен выполнять 4 основные функции: Привлечение, Развитие, Удержание, Вовлечение.
- ❖ Именно маркетолог, а не агент полного цикла, отвечает за лидогенерацию, квалификацию поступающих лидов и планирование показателей лидогенерации.
- ❖ Креативность и развитие маркетолога, также важный аспект. Инструменты продвижения сегодня появляются на рынке с небывалой скоростью, необходимо постоянно тестировать новые инструменты.
- ❖ Конечно, важно, чтобы маркетолог понимал целевую аудиторию, и, соответственно, был связан с агентами в отделе продаж, чтобы понимать обратную связь по лидам.

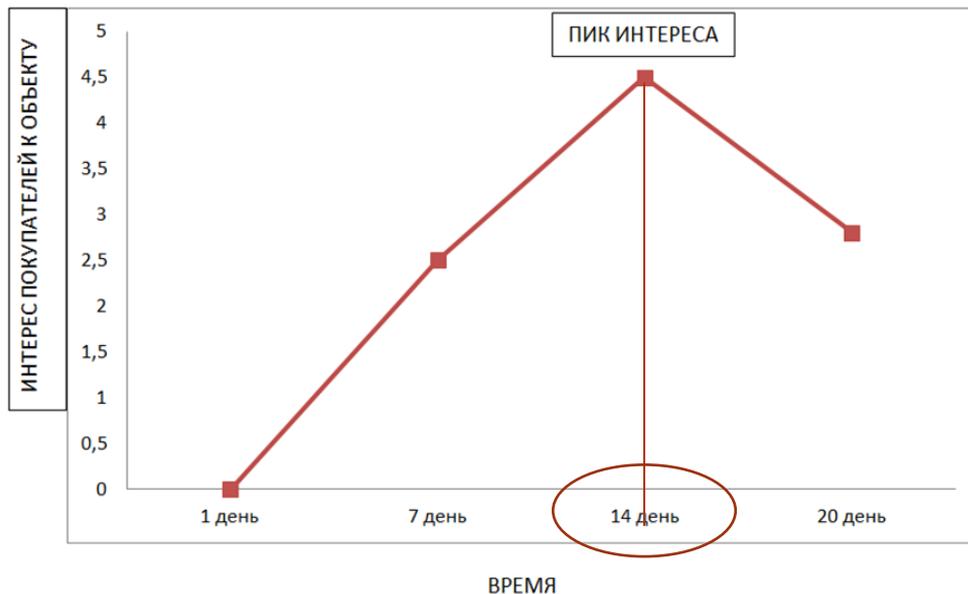


## Минимальный набор инструментов:

- Таргетированная реклама в социальных сетях
- SMM
- SEO
- Емейл-маркетинг
- Автоворонка в мессенджерах
- Блог экспертности
- Контент в Youtube
- Сайты
- Лендинги
- Google
- Управление репутацией на информационном портале о недвижимости.



Не забывать о пике интереса покупателей к объекту





Как агенту сохранить достоинство и управлять маркетинговым планом продажи объектов.

### **Задача маркетинга:**

повысить Вашу уверенность в том, что, если Вы сделаете на рынке определенное действие, то Вы получите предсказуемый результат.



## План

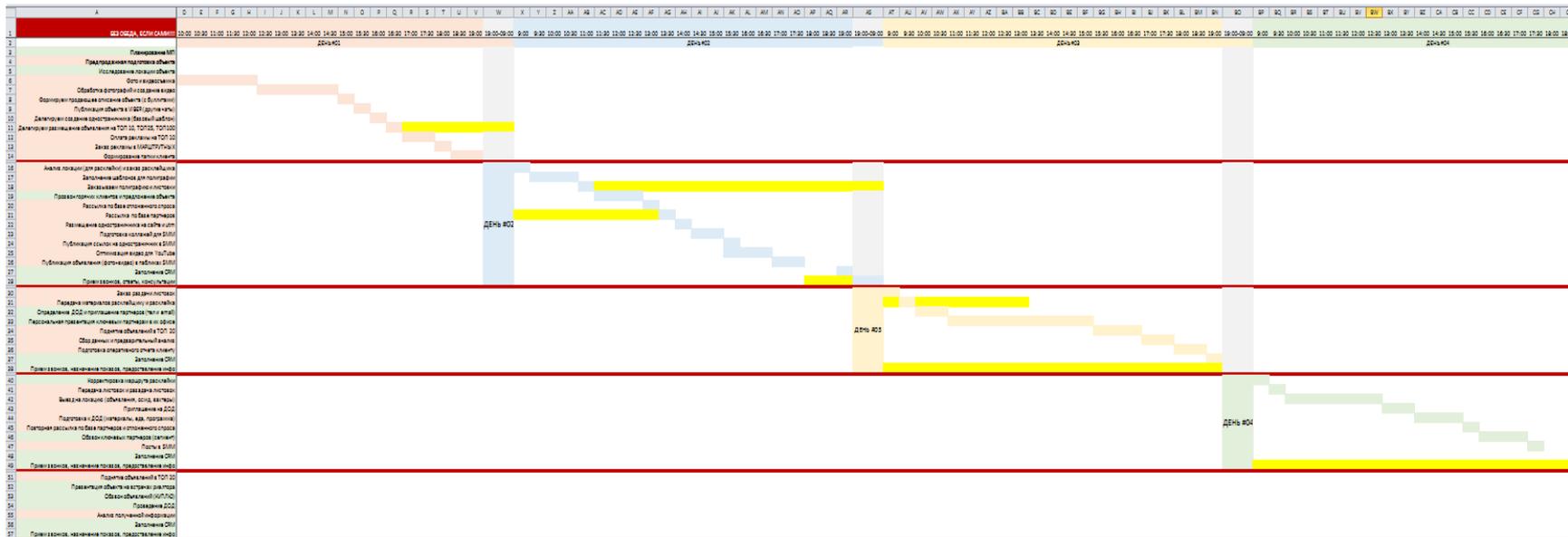
|    |   |       |    |     |     |                       |
|----|---|-------|----|-----|-----|-----------------------|
| 1  | Проверка правоустанавливающих документов  | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 2  | Экспресс оценка методом сравнения   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 3  | Заполнение чек листа мотивации собственника   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 4  | Заполнение акта просмотра объекта   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 5  | Профессиональная консультация об улучшении состояния объекта                            | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 6  | Составление пошагового плана продажи  | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 7  | Прописываем целевую аудиторию покупателя  | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 8  | Составляем аватар покупателя  | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 9  | Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)   | Чел/ч | 15 | 2   | 30  | специалист/риэлтор    |
| 10 | Снимаем Видеоролик (при необходимости)  | Чел/ч | 30 | 0,5 | 15  | специалист/риэлтор    |
| 11 | Фотографирование объекта  | Чел/ч | 30 | 1,5 | 45  | специалист/риэлтор    |
| 12 | Обработка фотографий  | Чел/ч | 30 | 2   | 60  | специалист/риэлтор    |
| 13 | Создание видеоролика  | Чел/ч | 30 | 1   | 30  | специалист/риэлтор    |
| 14 | Написание текста объявления для размещения на досках объявлений                         | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 15 | Сформировать пример рекламы и опубликовать на www.vipdom.lv                             | Чел/ч | 30 | 0,5 | 15  | риэлтор               |
| 16 | Отправка отчета собственнику с примером рекламы для коррекции                           | Чел/ч | 15 | 0,1 | 1,5 | риэлтор               |
| 17 | Размещение объявления на топ 17 лучших сайтах   | Чел/ч | 15 | 6   | 90  | риэлтор/администратор |
| 18 | Подготовить материал и дать задание ТОП50 сайтах (ЛВ, РФ, За рубеж) (при необходимости) | Чел/ч | 15 | 6   | 90  | риэлтор/администратор |
| 19 | Написание текста письма емейл рассылки для ключевых партнеров                           | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 20 | Подготовка базы данных для емейл рассылки   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 21 | Емейл рассылка по партнерам   | Чел/ч | 30 | 1   | 30  | специалист            |
| 22 | Написание текста письма SMS рассылки для ключевых партнеров                             | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 23 | Подготовка базы данных для SMS рассылки   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 24 | SMS рассылка по партнерам   | Чел/ч | 30 | 1   | 30  | специалист            |
| 25 | Обзвон партнеров  | Чел/ч | 15 | 3   | 45  | риэлтор/администратор |
| 26 | Написание текста письма рассылки потенциальным покупателям                              | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 27 | e-mail рассылка потенциальным покупателям из CRM  | Чел/ч | 30 | 1   | 30  | специалист            |
| 28 | sms рассылка по потенциальным покупателям из CRM  | Чел/ч | 30 | 0,5 | 15  | риэлтор/администратор |
| 29 | Обзвон потенциальных покупателей из CRM   | Чел/ч | 15 | 3   | 45  | риэлтор/администратор |
| 30 | Создание макета флаера для расклейки  | Чел/ч | 30 | 0,5 | 15  | риэлтор/администратор |
| 31 | Написание текста объявления для расклеек  | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 32 | Написание текста для листовок-раскидок по актуальному району                            | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |
| 33 | Печать объявлений для расклейки   | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор/администратор |
| 34 | Написание текста баннера растяжки (при необходимости) / Печать (при необходимости)      | Чел/ч | 15 | 1   | 15  | риэлтор               |



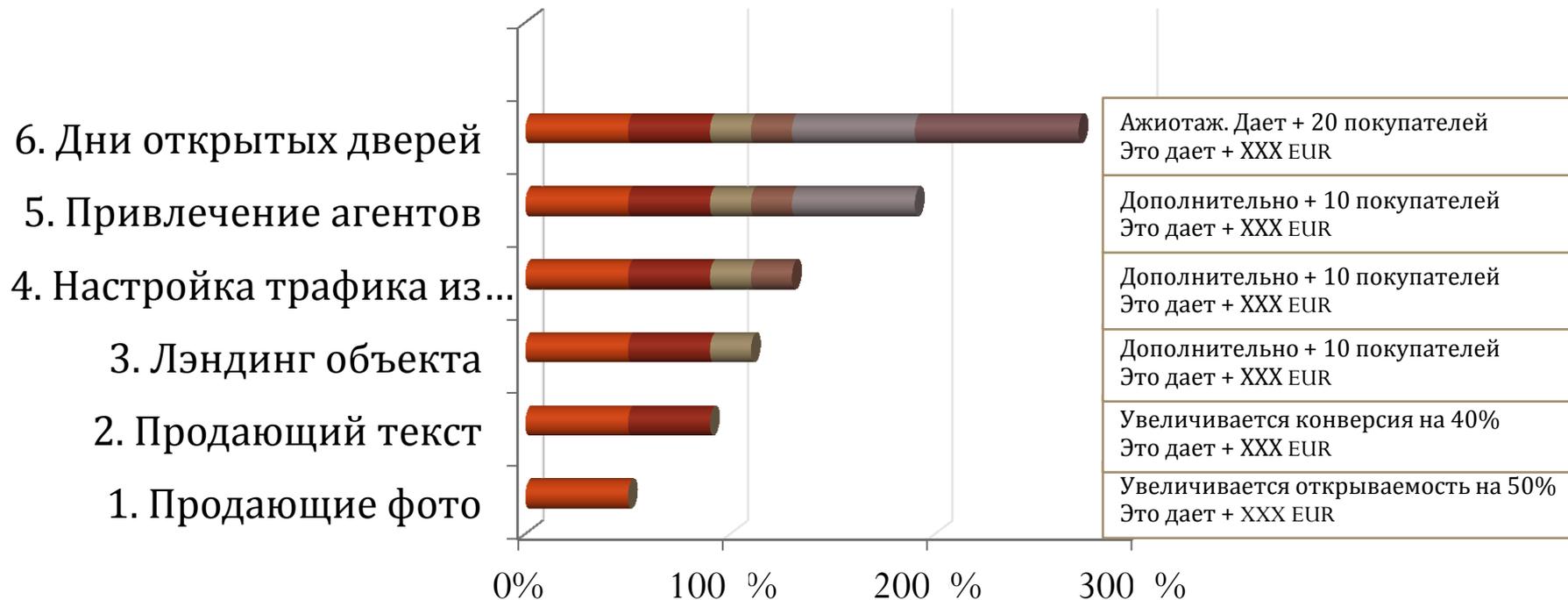


# План в диаграмме Ганта

\*акцент на время исполнение



\* Предлагаю на примере ценности агентской услуги рассмотреть важность каждого пункта плана





## Воронка продажи маркетингового плана

1. Как продать услугу с первой встречи? – Легко!  
Опираясь на ценности собственника, разложите маркетинговый план на отдельные этапы с выгодами для собственника и наглядными примерами.
2. Как агенту грамотно и быстро реализовать обещанное собственнику? – Легко!  
Четко следуйте указаниям маркетингового плана, контролируйте время выполнения, делегируйте, как указано в чек-листе, используйте все наглядные примеры.
3. Своевременно информируйте собственника о проделанной работе.

\*в идеале – каждый день



# КОНСТРУКТОР эффективного плана продажи объектов.

- \*Конструктор – это набор из 110 пошаговых действий для продажи объекта недвижимости. (Возможно, все позиции Вам, коллега, и не понадобятся).
- \*Каждая позиция в конструкторе открывается в виде подсказки агенту, какую выгоду это действие принесет Собственнику, что конкретно делать агенту, кому делегировать, какой результат необходимо получить. И, конечно, наглядный пример для объяснения Собственнику, и помощи агенту.

| Маркетинговый план реализации объекта |   |         |            |               |                                     |                          |                                     |
|---------------------------------------|---|---------|------------|---------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
|                                       |   | Объект  |            | Адрес         |                                     | Комнат                   |                                     |
|                                       |   | Площадь |            | Дата экс. д.  |                                     | Цена                     |                                     |
| No                                    | Этапы работы по объекту   | T.(мин) | Расходы(€) | Исполнитель   | Сделать                             | Сделано                  | Примеры                             |
| <b>День 1</b>                         |   |         |            |               |                                     |                          |                                     |
| 1                                     | Проверка правоустанавливающих документов  | 30      | 10         | Риелтор       | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 1</a>  |
| 2                                     | Экспресс оценка методом сравнения   | 60      | 15         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 2</a>  |
| 3                                     | Заполнение чек листа мотивации собственника   | 30      | 10         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 3</a>  |
| 4                                     | Заполнение акта просмотра объекта   | 15      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 4</a>  |
| 5                                     | Профессиональная консультация об улучшении состояния объекта  | 60      | 15         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 5</a>  |
| 6                                     | Составление пошагового плана продажи  | 30      | 10         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 6</a>  |
| 7                                     | Прописываем целевую аудиторию покупателя  | 15      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 7</a>  |
| 8                                     | Составляем аватар покупателя  | 15      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 8</a>  |
| 9                                     | Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)   | 120     | 30         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 9</a>  |
| 10                                    | Снимаем Видеоролик (при необходимости)  | 60      | 50         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 10</a> |
| 11                                    | Фотографирование объекта  | 90      | 50         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 11</a> |
| 12                                    | Обработка фотографий  | 120     | 60         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 12</a> |
| 13                                    | Подбор ключевых слов на adwords и wordstat для написания всех текстов                                       | 30      | 15         | Маркетолог    | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 13</a> |
| 14                                    | Подписать фотографии ключевыми словами  | 15      | 10         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 14</a> |
| 15                                    | Написание продающего текста объявления для размещения на досках объявлений                                  | 60      | 15         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 15</a> |
| 16                                    | Сформировать пример рекламы и опубликовать на www.vipdom.lv   | 30      | 10         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 16</a> |
| 17                                    | Создание ролика-слайдшоу  | 60      | 40         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 17</a> |
| 18                                    | Отправка отчета собственнику с примером рекламы для отчета/коррекции  | 10      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 18</a> |
| 19                                    | Создать задание для администратора для размещения объявления на ТОП 20 лучших порталов Латвии               | 10      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 19</a> |
| 20                                    | Подготовить материал для размещения на http://workvilla.com / TOP50 сайтов / РФ, Украина, Казахстан, Загреб | 30      | 10         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 20</a> |



## Удобно агенту



VIPDOM

Объект \_\_\_\_\_

Адрес \_\_\_\_\_

Комнат \_\_\_\_\_

Площадь \_\_\_\_\_

Дата экс. д. \_\_\_\_\_

Цена \_\_\_\_\_

| №             | Этапы работы по объекту                              | Т.(мин) | Расходы(€) | Исполнитель   | Сделать                             | Сделано                             | Примеры                             |
|---------------|--|---------|------------|---------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <i>День 1</i> |  |         |            |               |                                     |                                     |                                     |
| 1             | Проверка правоустанавливающих документов             |         |            |               | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <a href="#">Ссылка на пример 1</a>  |
| 2             | Экспресс оценка методом сравнения                    |         |            |               | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 2</a>  |
| 3             | Заполнение чек листа мотивации собственника          |         |            |               | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 3</a>  |
| 4             | Заполнение акта просмотра объекта                    |         |            |               | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 4</a>  |
| 5             | Профессиональная консультация об улучшении состояния |         |            |               | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 5</a>  |
| 6             | Составление пошагового плана продажи                 | 30      | 10         | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 6</a>  |
| 7             | Прописываем целевую аудиторию покупателя             | 15      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 7</a>  |
| 8             | Составляем аватар покупателя                         | 15      |            | Риелтор       | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 8</a>  |
| 9             | Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)        | 120     | 30         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 9</a>  |
| 10            | Снимаем Видеоролик (при необходимости)               | 60      | 50         | Риелтор/Спец. | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <a href="#">Ссылка на пример 10</a> |

**Vipdom:**  
 Определяем юридический порок документов, налог на прирост капитала, отметки и запреты. Определяем схему сделки. Это сокращает цикл сделки. Увеличивает прирост покупателей.





## Удобно агенту (наглядно для собственника)

### 9. Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)



[Обратно](#)



## Удобно агенту (наглядно для собственника)





# Удобно агенту

**Идеальная квартира, 100% в собственности, отличная локация**

**1.1 Идеями дотавиба, 100% īpašums, ideāla lokācija**

Идеальная цена 20000, EUR или лучше предложите.

Die agriest atpūstam patīkami, 100% īpašums, ideāla lokācija un labas iekārtojums? Tātad šis komplekss derēs, kas ir 100% komplekss un tagā par labāku cenu, lai dāvātu īpašumam un 100% īpašumam šīs lokācijā. 100% īpašums, ideāla lokācija.

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

|                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| • Идеями дотавиба, 100% īpašums | • Дотавиба, 100% īpašums |
| • Идеальная локация             | • Идеальное оформление   |
| • Цена 20000, EUR               | • Цена 20000, EUR        |

---

Идеями дотавиба, 100% īpašums, ideāla lokācija un labas iekārtojums? Tātad šis komplekss derēs, kas ir 100% komplekss un tagā par labāku cenu, lai dāvātu īpašumam un 100% īpašumam šīs lokācijā. 100% īpašums, ideāla lokācija.

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

Идеями дотавиба, 100% īpašums, ideāla lokācija un labas iekārtojums? Tātad šis komplekss derēs, kas ir 100% komplekss и tagā par labāku цену, чтобы подарить имущество и 100% собственности в этой локации. 100% собственность, отличная локация.

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

Прекрасно подходит для отдыха, 100% в собственности, отличная локация и отличное оформление!

|                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| • Идеями дотавиба, 100% īpašums | • Дотавиба, 100% īpašums |
| • Идеальная локация             | • Идеальное оформление   |
| • Цена 20000, EUR               | • Цена 20000, EUR        |

задание для рассылки

Daniels (WLS)

задание для рассылки

Добрый день, необходимо сделать рассылку по списку из 367 партнеров, приложенных ниже.

Текст и расположение фото прикладываю ниже.

Фото оригиналы, так же в приложении.

Прошу выполнить до 15:00 сегодняшнего дня. Мой адрес почты nelli@vipdom.lv включить в список рассылки для контроля и отчета собственнику.

Заранее благодарна,  
С уважением, **Нелли**.

--

посетите канал в Telegram о недвижимости  
<https://t.me/VipdomRealEstate>  
 Ar oleru,

**Nelly Ose**  
 Director, "Vipdom real estate"  
 p:+371 20 56 20 20 | m:+371 29 55 05 24 | e:nelly@vipdom.lv | w:www.vipdom.lv | a:4/6, Mežsargu iela, Jūrmala

Get your own email signature

предложение партнерам.docx (993 КБ) x

вид на кухню 1.jpg (643КБ) x

вид на кухню 2.JPG (516 КБ) x

вид на кухню из гостиной.jpg (734 КБ) x

Гостиная 2.jpg (841 КБ) x

Гостиная1.jpg (755 КБ) x

Кухня.JPG (537 КБ) x

Без засеч...

Отправить



## КАЧЕСТВО

БИЧ - потеря агентом доли рынка.

- Не хочет осваивать новые технологии
- Нет времени, сил, энергии. (Прокрастинация)
- Не делегирует, тянет время.
- Недостаток ресурса (и как результат - не может обладать эффективными инструментами маркетинга)
- Недостаток артефактов услуги ( и как следствие – трудности с продажей услуги)
- Нежелание/невозможность работать в проектной группе
- Риэлторы неинтересны Покупателю из-за скудности объектов.

**ОБЯЗАННОСТИ** агентов Vipdom - ежедневно следовать **ЧЕК-ЛИСТУ** , чтобы не потерять качество и превзойти ожидания клиента.





## КОНТРОЛЬ

### ➤ Калькулятор зарплат – журнал отчетов

- Контроль ежедневных процессов всех сотрудников;
- Мотивация сотрудников совершать то, что раньше было недоступно;
- Нетрадиционные системы, чтобы у сотрудников не было стимула уходить;
- Организационная структура с исполнительской дисциплиной каждого сотрудника;
- Удобство планирования прибыли каждого сотрудника и компании;
- План / Факт результативных и рутинных действий;
- Мотивационная доска для каждого сотрудника и компании в целом;
- Бонусы и штрафы;
- Планирование прибыли компании и прибыли каждого сотрудника.
- Все KPI агентов по всем действиям оплачиваются в соответствии с планом/фактом





## Наличие личного плана продаж

Эффективная система мотивации настроит каждого агента выкладываться по полной.

Основа — четкие ежедневные, еженедельные и ежемесячные планы, которыми озадачен каждый продавец.

| Месяц               | Звонки |     | Лиды в CRM |    | Наклейки |      | Раскидки |      | Эксклюзив |   | Объекты |    | Презентации |    | Договора (План) |     | Договора (Факт) |      |
|---------------------|--------|-----|------------|----|----------|------|----------|------|-----------|---|---------|----|-------------|----|-----------------|-----|-----------------|------|
| <b>Итого недели</b> | 45     | 53  | 25         | 25 | 1200     | 0    | 4000     | 0    | 2         | 3 | 5       | 5  | 5           | 10 |                 |     |                 |      |
| День 8              | 10     | 2   | 3          | 5  |          |      |          |      | 0         | 1 | 1       | 0  | 0           | 0  |                 |     |                 |      |
| День 9              | 15     | 15  | 2          | 4  |          |      |          |      | 0         | 0 | 2       | 2  | 0           | 1  |                 |     |                 |      |
| День 10             | 20     | 22  | 1          | 1  |          |      |          |      | 1         | 1 | 0       | 0  | 0           | 1  |                 |     |                 |      |
| День 11             | 10     | 12  | 5          |    |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           | 0  | 1               | К   | 2500            |      |
| День 12             | 1      | 1   | 2          |    |          |      |          |      | 0         | 1 | 1       | 0  | 0           |    |                 |     |                 | 2500 |
| День 13             | -      | 2   | 5          |    |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 1  | 1           |    |                 |     |                 |      |
| День 14             | -      | 1   | 3          |    |          |      |          |      | 0         | 2 | 2       | 1  | 0           |    |                 |     |                 |      |
| <b>Итого недели</b> | 45     | 55  | 25         |    |          |      |          |      | 2         | 4 | 5       | 5  | 3           |    |                 |     |                 |      |
| День 15             | 1      | 2   | 4          |    |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           |    |                 |     |                 |      |
| День 16             | 2      | 5   | 3          |    |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 2  | 1           | 1  | А               |     |                 |      |
| День 17             | 5      | 6   | 5          |    |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 3  | 3           |    |                 |     |                 |      |
| День 18             | 7      | 10  | 6          | 0  |          |      |          |      | 1         | 0 | 2       | 0  | 2           | 2  |                 |     |                 |      |
| День 19             | 12     | 8   | 5          | 4  |          |      |          |      | 0         | 0 | 1       | 1  | 1           | 3  |                 |     |                 |      |
| День 20             | 10     | 10  | 5          | 5  |          |      |          |      | 1         | 1 | 0       | 0  | 0           | 0  |                 |     |                 |      |
| День 21             | 5      | 5   | 4          | 3  |          |      |          |      | 0         | 0 | 1       | 1  | 0           | 1  | 1               | з   |                 |      |
| <b>Итого недели</b> | 45     | 46  | 25         | 27 | 400      | 450  | 0        |      | 1         | 1 | 5       | 2  | 10          | 10 |                 |     |                 |      |
| День 22             | 10     | 10  | 2          | 4  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           | 1  |                 |     |                 |      |
| День 23             | 12     | 7   | 3          | 5  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 2           | 0  |                 |     |                 |      |
| День 24             | 12     | 5   | 5          | 4  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 1  | 0           | 1  | 1               | К   | 2000            |      |
| День 25             | 10     | 10  | 5          | 5  |          |      |          |      | 1         | 0 | 1       | 1  | 0           | 2  |                 |     |                 |      |
| День 26             | 8      | 9   | 6          | 3  |          |      |          |      | 1         | 1 | 0       | 0  | 1           | 1  |                 |     |                 | 2000 |
| День 27             | 10     | 11  | 2          | 2  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           | 1  |                 |     |                 |      |
| День 28             | 2      | 0   | 4          | 2  |          |      |          |      | 0         | 0 | 2       | 2  | 0           | 0  |                 |     |                 |      |
| <b>Итого недели</b> | 45     | 57  | 25         | 25 | 400      | 200  | 4000     |      | 1         | 1 | 6       | 3  | 5           | 5  |                 |     |                 |      |
| День 29             | 2      | 1   | 5          | 3  |          |      |          |      | 0         | 0 | 1       | 0  | 1           | 2  | 1               | з   |                 |      |
| День 30             | 5      | 6   | 2          | 0  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           | 1  |                 |     |                 |      |
| День 31             | 5      | 1   | 4          | 1  |          |      |          |      | 0         | 0 | 0       | 0  | 0           | 2  |                 |     |                 |      |
| <b>Итого месяца</b> | 190    | 217 | 100        | 99 | 2500     | 2150 | 8000     | 8000 | 6         | 7 | 20      | 22 | 25          | 40 | 4               | А,К | 4650            | 4500 |

План продаж  
(KPI + ВАЛ)



## Зарплата - то, что можно посчитать, на это можно влиять.

- Один раз в месяц (как вариант – возможен аванс)
- Считать количеством сделок неверно, считать надо по ВАЛовой сдачи – это факт и эффективность. У агента, в итоге, в лучшем случае может быть одна сделка в месяц. Пока у него нужда появится в этих деньгах! А так человек себе работает, как и на других предприятиях, выполняет работу, получает зарплату.
- Когда человек получил всю зарплату, и видно, где он просел, то есть он сам видит, что он недоработал или вот сейчас у него все нормально, все хорошо. И получена существенная сумма раз в месяц, которую видно.
- Это дает возможность оперативно корректировать планы.
- Руководителю и бухгалтеру дает возможность контролировать и планировать денежные потоки.

 **KPI**

Key Performance Indicators —

ключевые показатели эффективности  
«за что отвечаю - за то и получаю»

| Звонки |      | Лиды в CRM |      | Наклейки |      | Раскидки |      | Эксклюзив |      | Встречи |      | Объекты |      | Презентации |      | Блог |
|--------|------|------------|------|----------|------|----------|------|-----------|------|---------|------|---------|------|-------------|------|------|
| План   | Факт | План       | Факт | План     | Факт | План     | Факт | План      | Факт | План    | Факт | План    | Факт | План        | Факт |      |

*Руководитель отдела персонала*

| Пригл. на собесед. |      | Собеседования |      | Прошли собесед. |      | Хол. Звонки |      | Пришли на стажировку |      |
|--------------------|------|---------------|------|-----------------|------|-------------|------|----------------------|------|
| План               | Факт | План          | Факт | План            | Факт | План        | Факт | План                 | Факт |



# KPI рутинные и результативные.

| Месяц                    | Звонки             |     | Лиды в CRM  |    | Наклейки           |      | Раскідки           |      | Эксклюзив |   | Объекты            |    | Презентации        |    | Договора (План) |      | Договора (Факт)    |   | Аренда |     |
|--------------------------|--------------------|-----|-------------|----|--------------------|------|--------------------|------|-----------|---|--------------------|----|--------------------|----|-----------------|------|--------------------|---|--------|-----|
| <b>Итого недели</b>      | 45                 | 46  | 25          | 22 | 400                | 450  | 0                  | 1    | 1         | 2 | 10                 | 10 |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 22                  | 10                 | 10  | 2           | 4  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 0  | 1                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 23                  | 12                 | 7   | 3           | 5  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 2  | 0                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 24                  | 12                 | 5   | 5           | 1  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 1  | 0                  | 1  | К               | 2000 | 1                  | К |        |     |
| День 25                  | 10                 | 10  | 5           | 5  |                    |      |                    | 1    | 0         | 1 | 1                  | 0  | 2                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 26                  | 8                  | 9   | 6           | 3  |                    |      |                    | 1    | 1         | 0 | 0                  | 1  | 1                  |    |                 |      |                    |   | 2000   |     |
| День 27                  | 10                 | 11  | 2           | 2  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 0  | 1                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 28                  | 2                  | 0   | 4           | 2  |                    |      |                    | 0    | 0         | 2 | 2                  | 0  | 0                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| <b>Итого недели</b>      | 45                 | 52  | 25          | 25 | 400                | 200  | 4000               | 1    | 1         | 6 | 3                  | 5  | 5                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 29                  | 2                  | 4   | 5           | 3  |                    |      |                    | 0    | 0         | 1 | 0                  | 1  | 2                  | 1  | 3               |      |                    |   |        |     |
| День 30                  | 5                  | 6   | 2           | 0  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 0  | 1                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| День 31                  | 5                  | 1   | 4           | 1  |                    |      |                    | 0    | 0         | 0 | 0                  | 0  | 2                  |    |                 |      |                    |   |        |     |
| <b>Итого месяца</b>      | 190                | 217 | 100         | 99 | 2500               | 2150 | 8000               | 8000 | 6         | 7 | 20                 | 22 | 25                 | 40 | 4               | А,К  | 4650               |   | 4500   | 500 |
| Коэффициент              |                    |     | 0,9         |    | 1                  |      | 1                  |      | 1,1       |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Итого %                  |                    |     | 89,1        |    | 86                 |      | 100                |      | 118,3     |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Выполненная норма Дейст. |                    |     | 100,86 %    |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Выполненная норма ВВП    |                    |     | 107,53 %    |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| <b>Процент</b>           |                    |     | 65 %        |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Фиксированная ставка     |                    |     | 0 Euro      |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Плюсы                    |                    |     | 50 Euro     |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Минусы                   |                    |     | 0 %         |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Ученик 1                 | <b>Сотрудник 6</b> |     | 25 %        |    | <b>Ученик 2</b>    |      | <b>Сотрудник 7</b> |      | 25 1700   |   | <b>Ученик 3</b>    |    | <b>Сотрудник 8</b> |    | 35 2300         |      | <b>Ученик 4</b>    |   | 0 0    |     |
| Тренерский процент       |                    |     | 20 %        |    | Тренерский процент |      |                    |      | 20 %      |   | Тренерский процент |    |                    |    | 10 %            |      | Тренерский процент |   | 20 %   |     |
| Аренда                   |                    |     | 0 Euro      |    | Тренерские         |      |                    |      | 540 Euro  |   | Тренерские         |    |                    |    | 230 Euro        |      | Тренерские         |   | 0 Euro |     |
| Зарплата                 |                    |     | 3175 Euro   |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Конечные минусы          |                    |     | 0 Euro      |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Дополнительные бонусы    |                    |     | 10 Euro     |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Дополнительные минусы    |                    |     | 30 Euro     |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Итоговая Зарплата        |                    |     | 4025,0 Euro |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Аванс                    |                    |     | 0 Euro      |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |
| Конечная Зарплата        |                    |     | 4025,0 Euro |    |                    |      |                    |      |           |   |                    |    |                    |    |                 |      |                    |   |        |     |

| Таблица минусов |       | Таблица плюсов |          | Таблица минусов ВВП |       |
|-----------------|-------|----------------|----------|---------------------|-------|
| 80-100%         | -4 %  | 100-120%       | 50 Euro  | 80-100%             | -3 %  |
| 60-80%          | -8 %  | 120-140%       | 100 Euro | 60-80%              | -6 %  |
| 40-60%          | -12 % | 140-160%       | 150 Euro | 40-60%              | -9 %  |
| 0-40%           | -16 % | 160+%          | 200 Euro | 0-40%               | -12 % |

| Плюсы ВВП |         | Минусы ВВП |     |
|-----------|---------|------------|-----|
| 50 Euro   | 50 Euro | 0 %        | 0 % |

Ключевые результативные действия – у каждого определенный коэффициент значимости

ШТРАФ 20 EUR - НЕ ОТОСЛАНЫ ОТЧЕТЫ СОБСТВЕННИКАМ  
ШТРАФ 10 EUR - ХАЛТНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ДЕЖУРНОГО ТРЕНЕРА

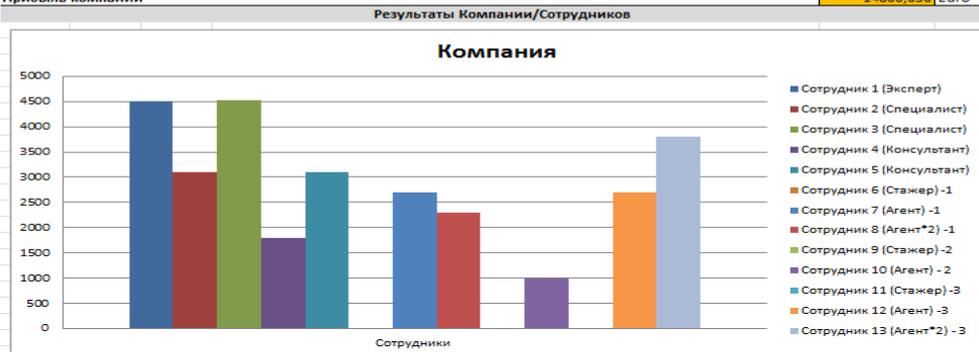




### Прозрачность

- Это — один из ключевых элементов системы мотивации и нашего инструмента.
- Сколько заработано на текущую дату, что надо сделать для улучшения результата — все эти цифры сотрудник может увидеть и просчитать за 20 секунд.

|                                 |                  |             |
|---------------------------------|------------------|-------------|
| Оборот компании                 | 30619            | Euro        |
| Дополнительная прибыль компании | 420              | Euro        |
| Расходы Компании                | 15818,344        | Euro        |
| Бухгалтерия                     | 42               | Euro        |
| Аренда офисов                   | 420              | Euro        |
| Провайдер                       | 27               | Euro        |
| Маркетолог                      | 420              | Euro        |
| Связь                           | 20               | Euro        |
| SMS рассылка                    | 10               | Euro        |
| Google Adwords                  | 100              | Euro        |
| Yandex.Direct                   | 60               | Euro        |
| Соц. Сети                       | 60               | Euro        |
| Транспортные расходы            | 280              | Euro        |
| Зарплаты сотрудников            | 13728,344        | Euro        |
| Экспорт City24                  | 260              | Euro        |
| Экспорт Domimaps                | 22               | Euro        |
| Дополнительные затраты компании | 369              | Euro        |
| <b>Прибыль компании</b>         | <b>14800,656</b> | <b>Euro</b> |





## Контроль и самодисциплина



- Dashboard
- % выполнения плана на конкретный день/ неделю.  
Показывает калькулятор.  
Надо еще сделать наглядно,  
на стене в отделе продаж.
- Здесь одновременно я использую прием СВЕТОФОР.
- Доска висит в отделе продаж, все видят.
- Хорошо, когда у агентов есть повышенная тяга к первенству!

\*План на месяц делим на количество рабочих дней и умножаем на количество отработанных,- получаем план на текущую дату. И ПЛАН на текущую дату делим на ФАКТ на текущую дату





## Тарификация услуг

**VIPDOM**  
Real Estate

Pardosim izdevigi  
Продаём недвижимость выгодно

[www.vipdom.lv](http://www.vipdom.lv)  
[www.nib.lv](http://www.nib.lv)  
[www.e-realtor.lv](http://www.e-realtor.lv)

@vipdomrealestate

Izdevīga klientam nekustamā īpašuma pārdošana Rīgā un Jūrmalā

| Ekonom    | Standart | Premium |
|-----------|----------|---------|
| 2% + 450€ | 5%       | 6%      |

\*Tarifa plāns ir atkarīgs no objekta īpašībām un pārdotības nosacījumiem  
\*Тарифный план зависит от особенностей объекта и условий продажи

+371 20562020 / +371 20003314 / info@vipdom.lv

- Раньше все сотрудники придерживались тарифа 5%.
- \*Недостаток – мы теряли объекты, т.к. собственник не был готов платить.
- Стажеру и Агенту 1 уровня, так же было трудно продать услугу на 5%, я считаю они и не могут этого сделать полноценно грамотно.
- \*Выгоды теперь – больше сделок, Специалисты и Эксперты могут передать объекты «Эконом» пакета своим Агентам и Стажерам.

## СИСТЕМА ГРЕЙДОВ КОМПАНИИ «VIPDOM REAL ESTATE»



### Мультиразрядная система

\*Карьерный рост

| Должность  | Зарплата+бонусы  | Условия роста   | Сегмент услуг, разрешенный к работе              |
|--|--|---|--|
| <b><u>Руководитель<br/>Филиала</u></b>   | <b>70%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i>  | Экзамен 10 b<br>Ведение офиса 3<br>мес. с оговоренной<br>прибылью | <b>Только<br/>«ПРЕМИУМ»</b>                      |
| <b><u>Эксперт</u></b>  | <b>65%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i>  | 15 сделок<br>Аттестация ≥ 9 b                                     | <b>«ПРЕМИУМ» +<br/>«СТАНДАРТ»</b>                |
| <b><u>Специалист</u></b>   | <b>55%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i>  | 15 сделок<br>Аттестация ≥ 8 b                                     | <b>«ПРЕМИУМ» +<br/>«СТАНДАРТ»</b>                |
| <b><u>Консультант</u><br/>Возможна<br/>помощь тренера</b>                          | <b>45%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i><br>Соотношение комиссионных при<br>помощи тренера 40% / 5% | 10 сделок<br>Аттестация ≥ 7 b                                     | <b>«СТАНДАРТ» +<br/>«ПРЕМИУМ» с<br/>ТРЕНЕРОМ</b> |
| <b><u>Агент 2<br/>уровня</u><br/>(Только в связке<br/>с тренером)</b>              | <b>35%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i><br><b>Тренер – (10%)</b>                                   | 7 сделок<br>Аттестация ≥ 6 b                                      | <b>«ЭКОНОМ» +<br/>«СТАНДАРТ» с<br/>ТРЕНЕРОМ</b>  |
| <b><u>Стажер и<br/>Агент 1<br/>уровня</u><br/>(Только в связке<br/>с тренером)</b> | <b>120E+25%</b><br><i>При условии выполнения<br/>месячного плана</i><br><b>Тренер – (20%)</b>                              | 3 сделки<br>Аттестация ≥ 5 b                                      | <b>«ЭКОНОМ» +<br/>«СТАНДАРТ» с<br/>ТРЕНЕРОМ</b>  |

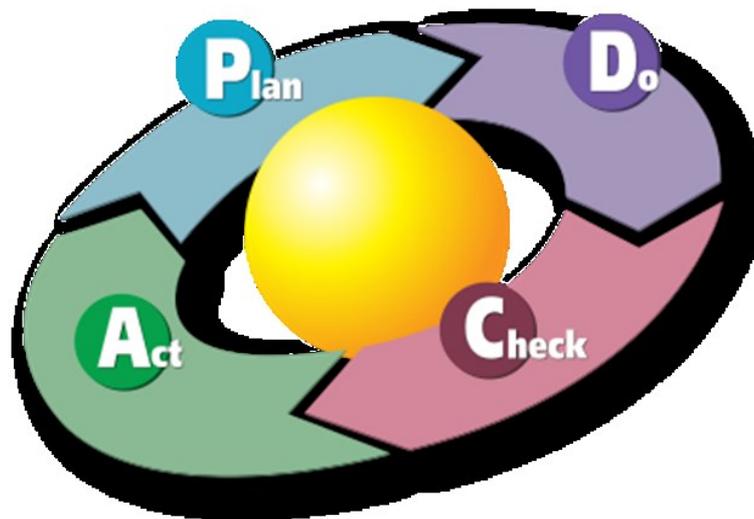


\* Основная функция риэлтора – контроль  
Контроль на каждом этапе состава риэлторских услуг



## Работа по принципу PDCA «Plan-Do-Check-Act»

Планируй, Делай, Проверяй, Меняй



\*эти несколько примеров из функций контроля и заставляют улучшить работу агента



## «Тайный покупатель»



- Собрать обратную связь
- Проанализировать результаты



## Net Promoter Score/ Индекс лояльности клиентов

А как выявляете рекомендателей, пассивных, недовольных?

А как понимаете, что клиент доволен услугой?

- берете отзывы... ( все пишут?)
  - просите прислать видео. отзыв... (присылают?)
  - просите написать на FB... (пишут?)
- проводите опрос, типа,

"По 10-бальной шкале оцените, с какой вероятностью Вы готовы порекомендовать нас Вашим друзьям"... или

"Что нужно сделать, чтобы в следующий раз вы поставили нам 10 баллов?"





## ТОП-100 методов привлечения покупателей



Практическое руководство для агентов с примерами, пошаговым планом, шаблонами, инструкциями, задачами подрядчикам и стандартизацией получения результата.



## Как вырасти агенту, используя формулу увеличения прибыли

Как обычно считается прибыль?

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ = Выручка – Себестоимость услуг – Коммерческие и управленческие расходы – Налоги и прочие расходы**

## От чего зависит прибыль риэлтора или агентства

**Маржа** – разница себестоимости услуги и комиссии

**Лиды** – входящий поток обращений, который генерирует агент/бизнес. (заявки, звонки)

**Конверсия** – это то, сколько лидов стало нашими клиентами и отдали нам деньги (нижестоящий уровень разделить на вышестоящий. 10 лидов, 3 договора- коэф.0,3)

**Средний чек** – общая выручка от новых сделок за месяц, поделенная на количество договоров

**Количество транзакций с одним клиентом в единицу времени** –

Частота обращения к нам одного клиента за период времени, за которые от платит нам комиссию

Вопрос:

Как увеличить прибыль? Как удвоить прибыль?



## Форма прибыли в работе риэлтора

**S = ЛИДЫ x КОНВЕРСИЮ x СРЕДНИЙ ЧЕК x КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК x МАРЖА**



## Как увеличить прибыль?

**S = ЛИДЫ x КОНВЕРСИЮ x СРЕДНИЙ ЧЕК x КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК x МАРЖА**

Чтобы увеличить прибыль необходимо увеличить все показатели на **20%**

1.  $S = 10 \times 0,1 \times 1000 \text{ EUR} \times 1 \times 0,9 = \mathbf{900 \text{ EUR}}$

2.  $S = 12 \times 0,12 \times 1200 \text{ EUR} \times 1 \times 0,9 = \mathbf{1555,2 \text{ EUR}}$

3.  $S = 100 \times 0,2 \times 1200 \text{ EUR} \times 1 \times 0,5 = \mathbf{12\ 000 \text{ EUR}}$



# КЕЙСЫ



## Продажа домов в элитном поселке «Green Village»



### Как было:

Собственник обратился по рекомендации + прошел отбор из 5 компаний.

Поселок сдавался в эксплуатацию.



## Как взяли в продажу:

- Конкурсный отбор, на основании подготовленного плана продаж из 181 пункта.

| VIPDOM SMART SALES                 |   |              |      |               |     | Исполнитель           | Выбор: |
|------------------------------------|---|--------------|------|---------------|-----|-----------------------|--------|
| Маркетинговый план продажи объекта |   |              |      |               |     |                       |        |
| Действие                           | Ед. изм.  | Цена ед. (€) | часы | Стоимость (€) |     |                       |        |
| <i>подготовка</i>                  |   |              |      |               |     |                       |        |
| <i>День 1</i>                      |   |              |      |               |     |                       |        |
| 1                                  | Проверка правоустанавливающих документов  | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 2                                  | Экспресс оценка методом сравнения   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 3                                  | Заполнение чек листа мотивации собственника   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 4                                  | Заполнение акта просмотра объекта   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 5                                  | Профессиональная консультация об улучшении состояния объекта                              | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 6                                  | Составление пошагового плана продажи  | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 7                                  | Прописываем целевую аудиторию покупателя  | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 8                                  | Составляем аватар покупателя  | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 9                                  | Подготовка объекта к фотосессии (HomeStaging)   | Чел/ч        | 15   | 2             | 30  | специалист/риэлтор    |        |
| 10                                 | Снимаем Видеоролик (при необходимости)  | Чел/ч        | 30   | 0,5           | 15  | специалист/риэлтор    |        |
| 11                                 | Фотографирование объекта  | Чел/ч        | 30   | 1,5           | 45  | специалист/риэлтор    |        |
| 12                                 | Обработка фотографий  | Чел/ч        | 30   | 2             | 60  | специалист/риэлтор    |        |
| 13                                 | Создание видеоролика  | Чел/ч        | 30   | 1             | 30  | специалист/риэлтор    |        |
| 14                                 | Написание текста объявления для размещения на досках объявлений                           | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 15                                 | Сформировать пример рекламы и опубликовать на www.vipdom.lv                               | Чел/ч        | 30   | 0,5           | 15  | риэлтор               |        |
| 16                                 | Отправка отчета собственнику с примером рекламы для коррекции                             | Чел/ч        | 15   | 0,1           | 1,5 | риэлтор               |        |
| 17                                 | Размещение объявления на top 17 лучших сайтах   | Чел/ч        | 15   | 6             | 90  | риэлтор/администратор |        |
| 18                                 | Подготовить материал и дать задание ТОП50 сайтам (ЛВ, РФ, За рубежом) (при необходимости) | Чел/ч        | 15   | 6             | 90  | риэлтор/администратор |        |
| 19                                 | Написание текста письма емейл рассылки для ключевых партнеров                             | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 20                                 | Подготовка базы данных для емейл рассылки   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 21                                 | Емейл рассылка по партнерам   | Чел/ч        | 30   | 1             | 30  | специалист            |        |
| 22                                 | Написание текста письма SMS рассылки для ключевых партнеров                               | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 23                                 | Подготовка базы данных для SMS рассылки   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 24                                 | SMS рассылка по партнерам   | Чел/ч        | 30   | 1             | 30  | специалист            |        |
| 25                                 | Обзвон партнеров  | Чел/ч        | 15   | 3             | 45  | риэлтор/администратор |        |
| 26                                 | Написание текста письма рассылки потенциальным покупателям                                | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 27                                 | e-mail рассылка потенциальным покупателям из CRM  | Чел/ч        | 30   | 1             | 30  | специалист            |        |
| 28                                 | sms рассылка по потенциальным покупателям из CRM  | Чел/ч        | 30   | 0,5           | 15  | риэлтор/администратор |        |
| 29                                 | Обзвон потенциальных покупателей из CRM   | Чел/ч        | 15   | 3             | 45  | риэлтор/администратор |        |
| 30                                 | Создание макета флаера для расклейки  | Чел/ч        | 30   | 0,5           | 15  | риэлтор/администратор |        |
| 31                                 | Написание текста объявления для расклевок   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 32                                 | Написание текста для листовок-раскидок по актуальному району                              | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |
| 33                                 | Печать объявлений для расклейки   | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор/администратор |        |
| 34                                 | Написание текста баннера растяжки (при необходимости)<br>/ Печать (при необходимости)     | Чел/ч        | 15   | 1             | 15  | риэлтор               |        |





- Сравнительные анализы
- Прописали ЦА на каждый тип дома
- Продающие тексты





- Фото
- Видео (5 вариантов)







## Баннеры

Anna Marčenko +371 27 024 780  
Nellija Ose +371 20 562 020  
Mihails Marčenko +371 29 687 471  
[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)

*Green Village*

**FOR  
SALE**





## Растяжки



### ВЫ ЦЕНИТЕ БЛИЗОСТЬ К ПРИРОДЕ И КОМФОРТ?!

Надежный, уютный дом, в котором можно жить, отдыхать и наслаждаться семейным счастьем, может стать Вашими! Не откладывайте идею ознакомьтесь с уникальными предложениями семейных домов трех типов в поселке клубного типа „Green Village“.

#### ОТДЕЛЬНЫЙ ДОМ НА ОДНУ СЕМЬЮ



- Площадь дома – 360 кв.м.
- Площадь участка – 1500 кв.м.
- Количество спален – 5
- WC – 4
- Автомобиль – 1, на 2 машины

#### КОТТЕДЖ НА ДВЕ СЕМЬИ (ДОМА - БЛИЗНЕЦЫ)



- Площадь дома – 220 кв.м.
- Площадь участка – 750 кв.м.
- Количество спален – 3
- WC – 3
- Автомобиль – 1, на 2 машины

#### ДВУХЭТАЖНАЯ КВАРТИРА В ТАУНХАУСЕ



- Площадь квартиры – 215 кв.м.
- Площадь участка – 500 кв.м.
- Количество спален – 2
- WC – 3
- Автомобиль – 1



# Рассылка по компаниям (партнерам и конкурентам)

Уважаемые коллеги, предлагаем Вам заработать **2,5%**  
 В совместной сделке по продаже частных домов в поселке клубного типа «Green Village».

«Green Village» расположен в ближнем пригороде латвийской столицы, в Бабитском крае, Пилкми, находящийся между Риги и популярным курортом Юрмала.

На завершенной охраняемой и благоустроенной территории, общей площадью более 2 гектаров, находится:

- 7 двухэтажных коттеджей на одну семью, площадью от 360 кв.м., площадью прилегающего участка 1500 кв.м.
- 3 коттеджа на две семьи, каждый площадью от 220 кв.м., с прилегающим участком 750 кв.м.
- 2 трансформационные просторные таунхауса, площадью от 215 кв.м., с прилегающим участком земли от 500 кв.м.
- Административное здание – круглогодичного консьержа – сервис, с релакс-зоной (сауна, джакузи), номера для гостей и помещения для проведения досуга.
- Баскетбольная площадка
- Игровая детская зона
- Место для пикника

Объект сдан в эксплуатацию в 2017 году.

### Дом на одну семью

- Без отделки цена от 485 000 EUR
- С полной отделкой и обстановкой от 615 000 EUR



- |                      |                      |                    |
|----------------------|----------------------|--------------------|
| • 360 кв.м.          | • Камин              | • Мебель Eichholtz |
| • Участок 1500 кв.м. | • Брон               | • Текстиль         |
| • 4 спальни          | • Просторные террасы | • Сауна/джакузи    |

### Дома – близнецы

- Без отделки цена от 300 000 EUR
- С полной отделкой и мебелью от 385 000 EUR



- Площадь дома от 220 кв.м.
- Участок от 750 кв.м.
- 3 спальни

### Разные дома

- Без отделки от 280 000 EUR
- С полной отделкой от 380 000 EUR



- Площадь дома от 170 кв.м.
- Участок от 500 кв.м.

### Уникальный центр RELAX в SPA



Всю подробную информацию можно посмотреть на [www.vipdom.lv](http://www.vipdom.lv)  
 Для уточнения подробностей, контактируйте со мной, удобным Вам способом:  
[nelly@vipdom.lv](mailto:nelly@vipdom.lv) [www.vipdom.lv](http://www.vipdom.lv) [www.nlb.lv](http://www.nlb.lv)

Звоните, +371 20 56 20 20 или +371 29 55 05 24 по часу дома в течение часа!

\*Дома в данном поселке НЕЛЬЗЯ продать в общественной сделке.

Вы можете использовать прямое обращение к Вашим потенциальным покупателям, а также разместить информацию на своем сайте.

С уважением, руководитель продаж, Нелли Осе.



# Презентация для удобства агентов/риэлторов/брокеров (на трех языках)



## МЫ ОБЪЕДИНИЛИ ОПЫТ И ПРЕИМУЩЕСТВА, ЧТОБЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ БОЛЬШЕ!

Concierge Service «Green Village» – Это Ваш надежный помощник!

- Организация услуг по содержанию недвижимости
- Услуги для детей
- Догру
- Услуги в сфере красоты и здоровья
- Бизнес услуги
- Автомобиль
- Закупка и доставка экзотических продуктов питания

Наша цель – сделать Вашу жизнь в «Green Village» комфортной, радостной и беззаботной. В административном корпусе:

- релакс-зона (сауна, джакузи),
- номер для гостей,
- помещение для проведения досуга,
- продуманные удобства для празников



## ELITE LEVEL, AT AFFORDABLE PRICE

| 6 Шабалита St. (One-Family house) |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| Building ready for final finish   |                          |
| Living space of the building      | 205,80 (m <sup>2</sup> ) |
| Total area of building            | 502,10 (m <sup>2</sup> ) |
| Area of terraces                  | 56,50 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of auto canopy               | 40,20 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of land plot                 | 1.800 (m <sup>2</sup> )  |
| Selling price of building         | 540 000 €                |

| 8 Шабалита St. (One-Family house) |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| Building ready for final finish   |                          |
| Living space of the building      | 200,00 (m <sup>2</sup> ) |
| Total area of building            | 502,00 (m <sup>2</sup> ) |
| Area of terraces                  | 54,80 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of auto canopy               | 40,40 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of land plot                 | 1.500 (m <sup>2</sup> )  |
| Selling price of building         | 530 000 €                |

| 5 Шабалита St. (One-Family house) |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| Building ready for final finish   |                          |
| Living space of the building      | 260,30 (m <sup>2</sup> ) |
| Total area of building            | 501,90 (m <sup>2</sup> ) |
| Area of terraces                  | 55,40 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of auto canopy               | 40,20 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of land plot                 | 1.800 (m <sup>2</sup> )  |
| Selling price of building         | 540 000 €                |

| 7 Шабалита St. (One-Family house) |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| Building ready for final finish   |                          |
| Living space of the building      | 260,30 (m <sup>2</sup> ) |
| Total area of building            | 502,40 (m <sup>2</sup> ) |
| Area of terraces                  | 56,50 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of auto canopy               | 40,20 (m <sup>2</sup> )  |
| Area of land plot                 | 1.500 (m <sup>2</sup> )  |
| Selling price of building         | 539 000 €                |

## ПЛАН ПОСЕЛКА





## 3-D туры по всем типам домов

Посмотрите 3D тур

Коттедж на одну семью

Коттедж на две семьи

Таунхаус

Закрытый посёлок к...

Закрытый посёлок к...

Закрытый посёлок к...

Explore 3D Space

Explore 3D Space

Explore 3D Space

3D SHOWCASE

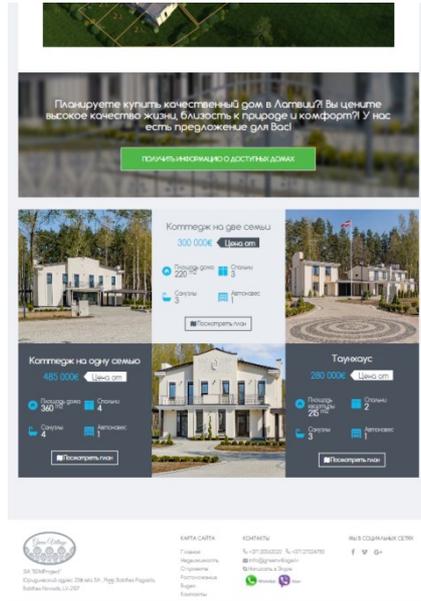
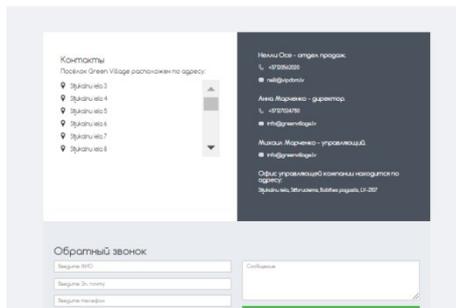
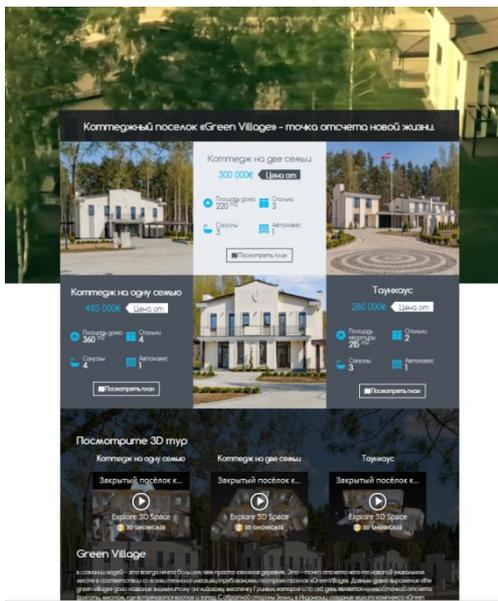
3D SHOWCASE

3D SHOWCASE

Green Village

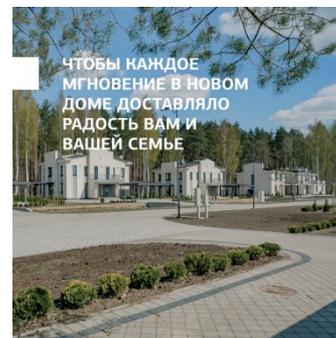
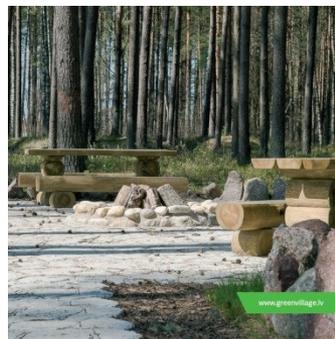
в сознании людей – это всегда нечто большее, чем просто «зеленая деревня». Это – точка отсчета чего-то нового. В уникальном месте в соответствии со всеми технологическими требованиями построен поселок «GreenVillage». Давным-давно выражение «the green village» дало название знаменитому английскому местечку Гринвич, которое и по сей день является нулевой точкой отсчета

Сделали сайт продающим ( [www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv) ) + виджеты





## BRAND BOOK для покупателей, international school, гольф-клуба, партнеров





## Медийные баннеры для контекстной рекламы и перехода на сайт



Kotedža  
vienai  
ģimenei



Kotedža  
divām  
ģimenēm



Taunhaus



Ekskluzīvs kluba tipa ciemats  
Dzīvo ar cieņu!

[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)



Kotedža  
vienai  
ģimenei



Kotedža  
divām  
ģimenēm



Taunhaus



Ekskluzīvs  
kluba  
tipa  
ciemats

Dzīvo  
ar cieņu!



[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)



## Карточка конкретного объекта для презентации

+371 29550524
info@vipdom.lv

**Просторный семейный дом в элитном закрытом поселке «GREEN VILLAGE»**

|                              |   |                               |
|------------------------------|---|-------------------------------|
| Площадь дома - 345 кв.м.     | Школа или Ч. Сайенсис. Балтийе рижато «Green Village» | Цена с мебелью - 681000 EUR   |
| Площадь участка - 1400 кв.м. |   | Цена без мебели - 411 000 EUR |

«Green Village» - элитный закрытый поселок, созданный от астероничегаа, со своим уникальным архитектурным концепцией, что придает ему большую эстетичность и функциональность. Этот район не теряет популярности только туристов, но в то же время не имеет высококлассную инфраструктуру: свои высококлассные закрытые территории.

Сквозь природу, шик, достоинство и характер - вот отличительные черты этого предложения.

Купив дом в Латвии, вы сможете сразу получить все важные удобства: интернет, а вы триггер долги налоги на его территории! Тогда это предложение для Вас.

- Участок: площадь 1500 кв.м., с замечательным природным ландшафтом и лесопарком, располагает к вашему прогулкам и позволяет Вам наслаждаться природой и дышать чистым воздухом.
- Дом: площадь 340 кв.м., приятное соотношение, с множеством полезного пространства, дизайнерской отделкой и стильным современным интерьером.
- В комфортном поселке для отдыха и развлечения: Вы наслаждаетесь красивой красотой озера, парка в поселке.

Jānis Mamedžeris:

Nelli One  
Tel. +371 29550524  
E-pasts: nelli@vipdom.lv  
https://vipdom.lv

+371 29550524
info@vipdom.lv

**Просторный, для Вашей большой, дружной семьи**

В радиусе 1 км находится:

- «Lidoņi Latvian Way»
- Гольф клуб
- Школа верховой езды
- Международная школа с английским языком обучения
- Международное дошкольное учебное заведение с английским языком обучения
- Спортивный комплекс с бассейном
- Современный саунт-парк
- Поля для футбола на открытом воздухе
- Музыкальная школа
- Учебные школы и дошкольные учреждения
- Супермаркет

Jānis Mamedžeris:

Nelli One  
Tel. +371 29550524  
E-pasts: nelli@vipdom.lv  
https://vipdom.lv



## Презентация объекта в офисе партнеров



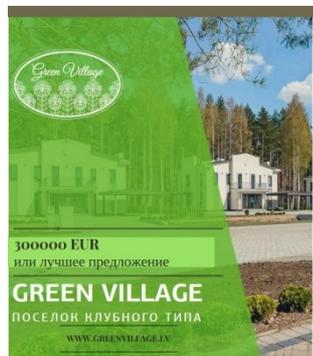


## Распространение буклетов по отелям Риги и Юрмалы





## Уличная расклейка на досках объявлений



**30000 EUR**  
или лучшее предложение

**GREEN VILLAGE**  
ПОСЕЛОК КЛУБНОГО ТИПА

WWW.GREENVILLAGE.LV

**ABOUT US**  
Элитный поселок клубного типа. Консьержсервис. Уникальный в своем роде.

**PRESENTATION**  
18.08.2017; 19.08.2017 с 12:00 - 18:00.

**HOUSE**

- Дом - 365 кв.м.
- Участок - 1500 кв.м.
- 5 спален

**ЗАЩИТА ПОСРЕДНИКОВ**  
+371 20562020  
+371 29550524



**FOR SALE**

**Green Village**

+371 20562020  
nelli@vipdom.lv  
www.greenvillage.lv

**HOUSE 365 kv.m.**  
**LAND 1500 kv.m.**  
**5 badrooms**

**615000 EUR**



**FOR SALE**

**ПРОСТОРНЫЙ ДОМ**

- BABITES NOVADS \* Green Village
- 365 kv.m \* 5 спален
- 615 000 EUR \* консьерж сервис

+371 29550524, nelli@vipdom.lv



## Информация в супермаркетах, школах, самоуправлении





Ролик 30 сек. для рекламы на TV экранах ( на ярмарке дни Риги в Москве)

**КВАРТИРА В ТАУНХАУСЕ**

213.30 m<sup>2</sup> 212 217.70 m<sup>2</sup> 213 165.30 m<sup>2</sup>

|              |                 |         |         |           |
|--------------|-----------------|---------|---------|-----------|
|              |                 |         |         |           |
| Площадь дома | Площадь участка | Спальни | Санузлы | Автонавес |
| 215 кв. м.   | 500 кв. м.      | 2       | 3       | 1         |



## Участие в выставках в Киеве, СПТ, Москве

*Green Village*  
www.greenvillage.lv

Надежный, уютный дом, в котором можно жить, отдыхать и наслаждаться семейным счастьем, может стать Вашим!



# Реклама в журналах в самолетах, поездах, аэропортах



### IS COMFORT AND BEING CLOSE TO NATURE IMPORTANT TO YOU?

A secure and cozy house in which you can live, relax and enjoy a happy family life can be yours! Don't postpone. We think it's time to come and see our special offers on three different types of family houses in the housing estate "Green Village".

### ВЫ ЦЕНИТЕ БЛИЗОСТЬ К ПРИРОДЕ И КОМФОРТ?

Надежный, уютный дом, в котором можно жить, отдыхать и наслаждаться семейным счастьем, может стать Вашим! Не откладывайте решение приобрести уникальные предложения: современные дома в комплексе "Зеленый Village".

Available with either full or partial interior finishing. Цена варьируется от полной и частичной отделки.

**From / от 280000 Eur**

Feel free to contact us:  
По вопросам приобретения, обращайтесь:

+371 20562020 (NelliJa)  
+371 27024780 (Anna)

info@greenvillage.lv / www.greenvillage.lv

**baltic**  
outlook  
LIEPĀJA

LIEPĀJA THE CITY OF AMBITION  
THE BEST HOME IN LIEPĀJA  
KAZANĀ & LIEPĀJĀ  
THE SEASIDE MEDICAL RESORT

Available with either full or partial interior finishing. Цена варьируется от полной и частичной отделки.

**From / от 280000 Eur**



**MAGISTRALE**

Andis Ameriks: Аудиториjs, бизнес  
Аудиториjs, бизнес: Аудиториjs, бизнес

Синхронизация  
„Ота алпа“  
«Второе Дыхание»: старинный стиль

LPB droša platforma  
Надежная платформа LPB

Kā izstrādāt veselības aprūpes sistēmu  
Как выложить систему здравоохранения



## Реклама на портале MEETING.LV для гостей Латвии (афиша, новости, места, события)

The screenshot displays the MEETING.LV website interface. At the top, there is a navigation bar with the site's logo and menu items: ЗНАКОМСТВА, НОВОСТИ, РЕКЛАМА, and ENG. Below the navigation bar is a large banner image of a modern residential complex named "Green Village". The main heading for the advertisement is "Green Village" with a sub-heading "Главная > Недвижимость". To the right of the heading is a button labeled "Уточнить" and a timestamp "11 Apr 2018, 22:00".

**Экологичное предложение! Началась продажа домов в поселке клубного типа «Green Village»**

«Green Village» - элитный жилой поселок в близком пригороде латвийской столицы, в Бабицком крае, Ливонии, находящийся между Ригей и популярным курортом Юрмала.

**Вы цените близость к природе и комфорту??**

Надежный, уютный дом, в котором можно жить, отдыхать и наслаждаться семейным отдыхом, может стать Вашим! Не упускайте идею ознакомьтесь с уникальными предложениями семейных домов трех типов в поселке клубного типа „Green Village“

**Дом на одну семью**

- Участок - 1 500 кв.м.
- Дом - 360 кв.м.
- Ступени - 4

**КОНТАКТЫ:**

**Адрес:**  
Спидваļu, Pilskaļi, Saldus novads, Līvoni

**Телефон:**  
+371 20 560 020  
+371 27 024 780

**Эл. почта:**  
info@greenvillage.lv

**Веб-сайт:**  
greenvillage.lv/ru

**Green Village**



## Реклама в соц. сетях (баннеры с переходом на сайт)



Kotedža  
vienai  
ģimenei



Kotedža  
divām  
ģimenēm



Taunhaus



Ekskluzīvs kluba tipa ciemats  
Dzīvo ar cieņu!

[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)



Kotedža  
vienai  
ģimenei



Kotedža  
divām  
ģimenēm



Taunhaus



Ekskluzīvs  
kluba  
tipa  
ciemats

Dzīvo  
ar cieņu!

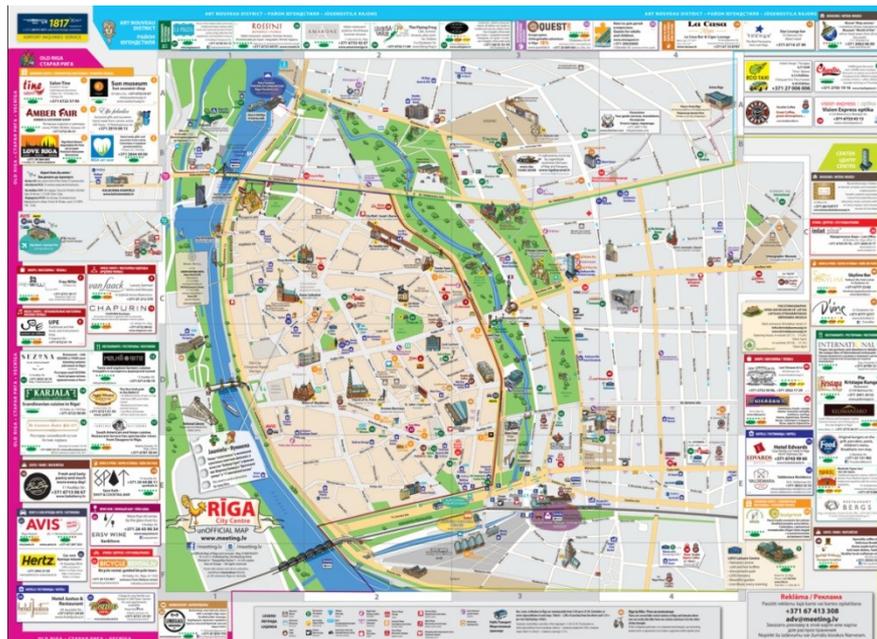


[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)



## Реклама объекта в неофициальной карте Риги и Юрмалы

- Тираж - 20 000 - 30 000 экз
- Удобный карманный формат
- Распространение:
  - В информационном центре аэропорта Рига
  - В ведущих гостиницах Риги и Юрмалы (уровня 3 звезд и выше) – подробный список доступен для клиентов
  - На туристических выставках в Латвии и за рубежом
  - В посольстве Латвии в Москве и консульстве в Санкт-Петербурге





# Размещение объекта в каталоге «FIABCI Baltica»



**GREEN VILLAGE**

**GREEN VILLAGE** - a classic, club-membership only type cottage will have a unique 24-hour concierge service, located between floors (1) meeting and the popular resort of Formale (5 meeting). The area is divided into many groups of villas and has an excellent infrastructure.

Complex, excluded by forest from zoning cases, the village is for clients and modernized developments. It is a desirable location in due to the historic buildings that are small in number building the village, created by famous Latvian architects and designers, are in response to the most demanding requirements, including concept of comfort. It is complete with a retail zone and SPA for its residents.

There are 8 main types of houses in the village.

7 new stone cottages for a single household (villas) of floor area of 160 sqm, with an adjacent land plot of 1000 sqm.

3 cottages for two households (semi houses) of floor area of 220 sqm, each, with an adjacent land plot of 700 sqm.

2 detached stone houses (semi houses) of floor area of 214 sqm, with an adjacent land plot of 100 sqm.

The set of stone houses are within 200 km from EUR 200,000, twin houses with full bath, kitchen and closets - from EUR 200,000, with white oak finish - EUR 400,000, villa with full bath, kitchen and swimming - EUR 1,100,000. Possible to rent with the right to buy. Contact your realtor available.

**GREEN VILLAGE** - high quality of the land, comfort.



**GREEN VILLAGE** - shulda tipa dzīvoklis ar savu unikālu dzīvokļu servisu, kas atrodas starp 1. un 5. stāvu. Šajā kompleksā ir izveidoti daudzas grupas villas un ir labi attīstīta infrastruktūra.

Komplekss, kas izslēgtas no zonējuma gadījumiem, ir vērtīga vieta klientiem un modernizācijai. Tā ir vēlams atrašanās vieta, jo vēsturiskie ēkarnīši ir mazā skaitā un veido vienu no kompleksa iezīmēm, radīti slaveniem latviešu arhitektiem un dizaineriem, kas atbilst visaugstākajiem prasībām, ieskaitot komforta konceptu. Komplekss ir pilnībā aprīkots ar mazumtirdzniecības zonu un SPA saviem iedzīvotājiem.

Ir 8 galvenie dzīvokļu veidi šajā ciematā.

7 jaunas akmeņu villas vienam ģimēnim (villas) ar platību no 160 kvadrātmetriem, ar pieejamo zemes gabalu 1000 kvadrātmetriem.

3 dzīvokļi divām ģimēņiem (pusmājokļi) ar platību no 220 kvadrātmetriem, ar pieejamo zemes gabalu 700 kvadrātmetriem.

2 atdalītas akmeņu pusmājokļi ar platību no 214 kvadrātmetriem, ar pieejamo zemes gabalu no 100 kvadrātmetriem.

Šajā dzīvokļu grupā ir iekļauti 200 km attālumā no EUR 200 000, divstāvu mājokļi ar pilnu vannu, virtuvi un garderobu - no EUR 200 000, villas ar pilnu vannu, virtuvi un baseinu - EUR 400 000, villa ar pilnu vannu, virtuvi un baseinu - EUR 1 100 000. Ir iespējams īrēt ar pirkuma tiesībām.

**GREEN VILLAGE** - labi aprīkots, komforts, vieta ar labu infrastruktūru.

**GREEN VILLAGE** - лучший проект коттеджа villa с уникальным сервисом, который расположен между 1-м и 5-м этажами. На территории выделены различные группы домов, и хорошо развита инфраструктура.

Комплекс на quiet street (улице), исключен из зонирования, является ценным местом для клиентов и модернизации. Это отличное место для отдыха, так как исторические здания, созданные известными латвийскими архитекторами и дизайнерами, отвечают самым высоким требованиям, включая концепцию комфорта. Комплекс полностью оснащен торговой зоной и SPA для своих жителей.

В комплексе 8 основных типов домов.

7 новых каменных коттеджей для одного домохозяйства (виллы) с площадью в 160 кв.м, с прилегающим участком 1000 кв.м.

3 коттеджи для двух домохозяйств (полудома) с площадью в 220 кв.м, с прилегающим участком 700 кв.м.

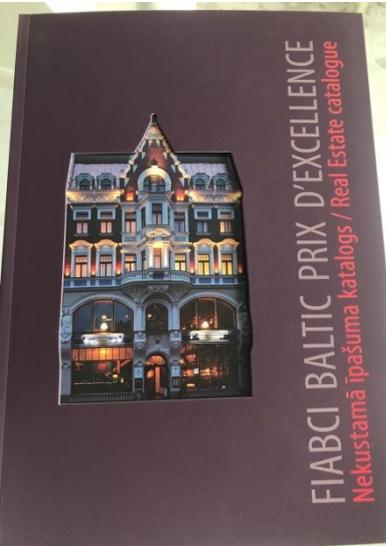
2 отдельных каменных полудома с площадью в 214 кв.м, с прилегающим участком 100 кв.м.

Набор каменных домов находится в 200 км от EUR 200 000, двухэтажные дома с полной ванной, кухней и шкафами - от EUR 200 000, виллы с полной ванной, кухней и бассейном - EUR 400 000, вилла с полной ванной, кухней и бассейном - EUR 1 100 000. Возможно аренда с правом покупки.

**GREEN VILLAGE** - высококачественная земля и комфорт.




CONTACTS:  
 Vipdom Real Estate  
 Nelli Dze  
 Mobil: +371 29 55 05 24  
 nelli@vipdom.lv  
 www.vipdom.lv  
 www.greenvillage.lv



**FIABCI BALTIC PRIX D'EXCELLENCE**  
 Nekustamā īpašuma katalogs / Real Estate catalogue

The image shows a certificate of excellence awarded to the Green Village project. The certificate features a detailed architectural rendering of a large, ornate building at night, with the award title prominently displayed in gold and red text on the right side.





В подписи корпоративной почты  
указать ссылку на объект с призывом

С уважением,



Nelli Ose  
Direktore, "Vipdom real estate"  
Phone: +371 20 56 20 20  
Phone: +371 29 55 05 24  
Email: [neli@vipdom.lv](mailto:neli@vipdom.lv)  
Adress: Mazā Nometņu iela 34A – 4 stāvs  
Web: [www.vipdom.lv](http://www.vipdom.lv)

P/S

В продаже дом в элитном поселке «Green Village»  
[www.greenvillage.lv](http://www.greenvillage.lv)

Связь с природой, шарм, достоинство и характер – вот отличительные черты этого предложения.

**+371 20562020**...Звоните, покажу в течение часа.





## Раздача буклетов на выставках по недвижимости





## Размещение медийного баннера на сайтах партнеров

Нравится? 0 [Читая](#)



Опубликовано Ольга Григорьева опубликовал 22.02.2018 Категории ▾

### Цокольный этаж в частном доме – “за” и “против”

Для начала ответим на вопрос, что из себя представляет цокольный этаж. Цокольный этаж часто называют «старшим братом подвала». Это пространство, находящееся на фундаменте дома ниже уровня [..]

Нравится? 0 [Читая](#)

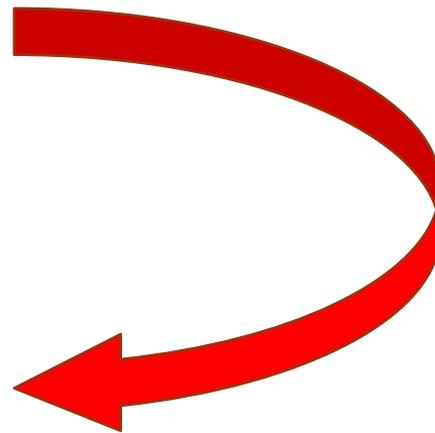
[Читая другие новости](#)

 **Kotedža vienai ģimenei**

 **Kotedža divām ģimenēm**

 **Taunhaus**

Интересные размышления и информационные заметки риелторов.





## Реклама в лифтах

**PARS ADVERT** | REKLĀMA JŪRMALĀ\*  
daudzdzīvokļu dzīvojamās mājās

**A3 formāts**  
530,-  
EUR+pvn / nedēļa

**A2 formāts**  
830,-  
EUR+pvn / nedēļa

\*Kauguri, Sloka  
Kopā 347 stendi daudzdzīvokļu dzīvojamā māju kāpņu telpās un liftos ar auditoriju līdz 50 000 cilvēku dienā!  
Plakātu druka iekļauta cenā.

Tālr.: +371 20 20 9252  
E-pasts: pars@pars.lv



### ВЫ ЦЕНИТЕ БЛИЗОСТЬ К ПРИРОДЕ И КОМФОРТ?!

Надежный, уютный дом, в котором можно жить, отдыхать и наслаждаться семейным счастьем, может стать Вашим! Не откладывайте идею ознакомиться с уникальными предложениями семейных домов трех типов в поселке клубного типа „Green Village“.

#### ОТДЕЛЬНЫЙ ДОМ НА ОДНУ СЕМЬЮ



- Площадь дома - 300 кв.м.
- Площадь участка - 100 кв.м.
- Количество спален - 5
- WC - 3
- Автомобиль - 1, на 2 машины

#### КОТТЕДЖ НА ДВЕ СЕМЬИ (ДОМА - БЛИЗНЕЦЫ)



- Площадь дома - 220 кв.м.
- Площадь участка - 100 кв.м.
- Количество спален - 5
- WC - 3
- Автомобиль - 1, на 2 машины

#### ДВОУЧАСТКОВАЯ НАУШНИКА В ТОВАРИЩЕСТВЕ



- Площадь коттеджа - 215 кв.м.
- Площадь участка - 100 кв.м.
- Количество спален - 2
- WC - 3
- Автомобиль - 1



## Бизнес – страница объекта на FB и обзоры в Instagram

Green Village  
@greenvillage.lv

Главная  
Информация  
Отзывы  
Фото  
Стелти «Нравится»

Видео  
Публикации  
Создать Стелти

**GREEN VILLAGE**  
ПОСЕЛОК КЛУБНОГО ТИПА

Нравится Подписки Поделиться Поставить Сообщение

**Все видео**

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

greenvillage.lv Following

326 posts 423 followers 96 following

Greenvillage Колонный поселок «Green Village» - первая программа премиум сегмента. more greenvillage.lv

Followed by Anuab, alina, ja, vjodanovskaitale, Imantschanka and 3 more



## Реклама объекта на «Днях бесплатной консультации по недвижимости» в торговом центре





Nelli **PRO**

[www.nelli.pro](http://www.nelli.pro)



**СТРАТЕГИИ,**  
*продающие недвижимость*

f [nelly.ose](https://www.facebook.com/nelly.ose)  [nelly.ose](https://www.instagram.com/nelly.ose)  [nelly.pro](https://www.telegram.com/nelly.pro)

## СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Контактируйте со мной, удобным Вам способом:**

T. +371 29550524 (WhatsApp, Viber)

@: [nelly@vipdom.lv](mailto:nelly@vipdom.lv)

skype: [vipdom.lv](https://www.skype.com/nelly)

FB: <https://www.facebook.com/nelly.ose>

Instagram: <https://www.instagram.com/nelly.ose/>

Мульти. ссылка: <http://taplink.cc/nelly.ose>