



ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА 2.0

Юрий Шаранов,
директор по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия

Финансовое планирование деятельности отдела

Анализ основных показателей

1	Показатель	Август		Сентябрь		Октябрь		Ноябрь		Декабрь	
		План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
3	Вышло на обучение	20		20		20		20		20	
4	Всего сотрудников	15	5	20		25		30		35	
5	Стажеров										
6	Агентов										
7	Клиенты в работе	10		30		40		50		60	
8	Авансы	0		5		15		20		25	
9	Сделки	0		0		4		12		18	
10	ВКД	0		0		600 000		1 800 000		2 700 000	

Воронка продаж

	ВСТРЕЧА №1 ПРОВЕДЕНА	ВСТРЕЧА №2 ПРОВЕДЕНА	ЭД ПОДПИСАН	РЕКЛАМА ЗАПУЩЕНА	ПЕРВЫЙ ПОКАЗ ПРОВЕДЕН	ИДУТ ПОКАЗЫ	ПУСТУПИЛО ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ЦЕНЕ	ПРИНЯТ АВАНС
	0 руб.	438500 руб.	150000 руб.	678500 руб.	360000 руб.	14398000 руб.	572000 руб.	0 руб.
иссий	51 из 111 без суммы комиссий	19 из 37 без суммы комиссий	Количество сделок:1	Количество сделок:4	Количество сделок:2	Количество сделок:6	Количество сделок:4	Количество сделок:0
. 4 ...	Тип А Первомайский 2 ...	Тип С Лукомский Вениа...	Тип А Долгопрудный 22...	А Батырева 18/3 Борис ...	Тип С Дубнинская д. 39 ...	С, перекопская 5, Татья...	тип с ул. Чечерский пр. ...	
эм ...	Новожилов Артём ...	Попов Владимир В...	Грина Елена Серг...	Андреева Оксана В...	Куряева Юлия Анат...	Попов Владимир В...	Андреева Оксана В...	
в	Нет / Нет	8.50 млн. р. / 178.5 тыс.	3.90 млн. р. / 150 тыс.	8.50 млн. р. / 178.5 тыс.	14.50 млн. р. / 200 тыс.	6.60 млн. р. / 80 тыс. р.	7.50 млн. р. / 180 тыс.	
су	120 д. с 13.11.2018	97 д. с 05.12.2018	9 д. с 04.03.2019	97 д. с 05.12.2018	34 д. с 07.02.2019	104 д. с 29.11.2018	97 д. с 05.12.2018	
	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	
. 15...	тип с 2-й Амбулаторный...	Тип С 3 комн.ул. Вeneв...		Тип С Дубнинская д. 1...	тип с Чечерский пр., д. ...	тип с ул. Адмирала Лаз...	С, МО, г. Котельники, мк...	
сла...	Насиковская Елена...	Андреева Оксана В...		Куряева Юлия Анат...	Андреева Оксана В...	Андреева Оксана В...	Андреева Оксана В...	
9	Нет / Нет	Нет / Нет		6.30 млн. р. / 150 тыс.	9.20 млн. р. / 160 тыс.	9 млн. р. / 160 тыс. р.	6.50 млн. р. / 120 тыс.	
су	44 д. с 28.01.2019	55 д. с 17.01.2019		12 д. с 28.02.2019	40 д. с 01.02.2019	97 д. с 05.12.2018	119 д. с 13.11.2018	
	Завершить сделку	Завершить сделку		Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	Завершить сделку	
пр...	Тип С 13 Парковая 35 Е...	Тип Б Береговой проезд...		Тип С Комсомольская у...		Продажа 2х комнатной ...	тип С Чечерский пр., д. ...	
нат...	Максимова Анна О...	Ульянов Артём Ал...		Новожилов Артём ...		Куряева Юлия Анат...	Андреева Оксана В...	
9	0 р. / 0 р.	Нет / Нет		4.50 млн. р. / 200 тыс.		14 млн. р. / 13.66 млн.	6.69 млн. р. / 152 тыс.	
су	43 д. с 29.01.2019	50 д. с 22.01.2019		82 д. с 20.12.2018		85 д. с 18.12.2018	76 д. с 27.12.2018	
	Завершить сделку	Завершить сделку		Завершить сделку		Завершить сделку	Завершить сделку	
25 ...	Тип С Ивана Суанина д...	Тип С Дубнинская д.3 В...		Илья Электроугли		Ти А Рязанский пр вл 2 ...	3-комн. квартира, Чечер...	
а О...	Куряева Юлия Анат...	Куряева Юлия Анат...		Новожилов Артём ...		Новожилов Артём ...	Андреева Оксана В...	

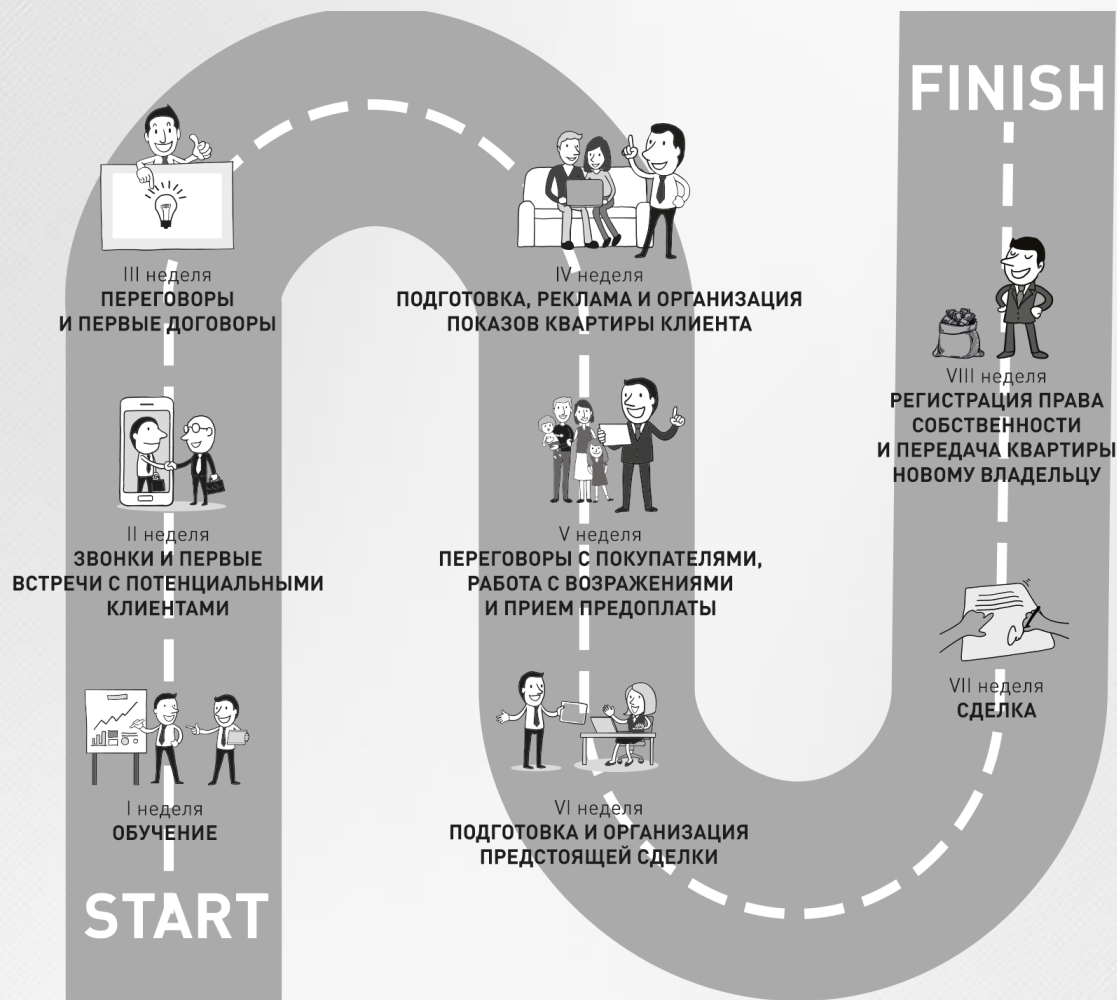
Планирование реализации договоров, анализ качества портфеля

Название проекта	Отдел	Исполнитель	Дата подписания		Дата запуска рекламы		Дата первого		Дата второго		Предоплата		Проведение сделки		Закрытие сделки	
			План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Обуховской Обороны 138/2 (24 эт)	Нарбекова	Белов		20.09		27.09										
Обуховской Обороны 138/2 (11 эт)	Нарбекова	Белов		16.10		19.10										
Обуховской Обороны 138/2 2 кв	Нарбекова	Белов		20.09		25.09										
Полярников 13 коммерция 21 млн	Нарбекова	Белов														
Обуховской Обороны 138/2 3 кв 7,7 млн	Нарбекова	Белов														
<u>Экв 2-й Рабфаковский пер., д.5</u>	Нарбекова	Белов														
Московский 126	Шишханова	Варфоломеев		07.09		11.07		12.11								
Камышевая 54/2	Нарбекова	Горбуленко		30.10	05.11	07.11; 19.11	10.11		15.11							
Московский 182	Нарбекова	Гоцкало		17.10		22.10										
Космонавтов 61/1	Нарбекова	Гоцкало		02.08		21.09; 23.11										
Просвещения 33	Нарбекова	Куклев		24.08		31.08										
Ушинского 2	Нарбекова	Куклев		10.07		12.07										

Планирование рабочего дня руководителя. Основные функции и активности

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница
10:00-11:00	Планерка	Планерка	Планерка	Планерка	Планерка
11:00-11:30	Отработка	Развивающий тренинг	Отработка	Развивающий тренинг	Собрание
12:00-14:00	Золотой час	Золотой час	Золотой час	Золотой час	Золотой час
14:00-15:00	Обед	Обед	Обед	Обед	Обед
15:00-17:00	Подготовка к встречам/работа по проектам/текущие дела	Подготовка к встречам/работа по проектам/текущие дела	Подготовка к встречам/работа по проектам/текущие дела	Подготовка к встречам/работа по проектам/текущие дела	Подготовка к встречам/работа по проектам/текущие дела
18:00	Встречи/показы	Встречи/показы	Встречи/показы	Встречи/показы	Встречи/показы

Быстрый выход агента на результат



Составление бизнес-плана агента, развитие личных навыков, контроль основных показателей

Исходящие звонки	29	0	27	0	11	0	0 (5)	0	18
Встречи новые	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Встречи повторные	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Договоров заключено на покупку	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Договоров заключено на продажу	0	0	4 (0)	0	0	0	0	0	0
Договоров всего в работе	5	0	5	0	5	0	4 (5)	0	5
Суммарный планируемый ВКД по всем договорам	1081400	0	1081400	0	1081400	0	0 (1081400)	0	1081400
Объектов в рекламе	4	0	3	0	3	0	3	0	3
Суммарная стоимость объектов в рекламе	70400000	0	58100000	0	58100000	0	0 (58100000)	0	58100000
Среднерыночная стоимость объектов в рекламе	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Входящие звонки по объектам	5 (6)	0	2 (3)	0	5 (1)	0	0 (2)	0	4 (0)
Показы	1	2	2	1	0	0	0	0	1
Авансы	0	0	1 (0)	1	1 (0)	1	0	0	0
Сделки	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Проведение ежедневной планерки, постановка задач на день, контроль



- Проводится каждый день в одно и тоже время
- Четкий регламент и тайминг
- Поставленные задачи
- Отчет в WA

Проведение личной встречи с агентом, час агента, работа по проектам



- Планируются заранее
- Привлечение и реализация
- Анализ показателей
- Развитие навыков агента
- Задачи и контроль

Проведение общего собрания. Планирование, частота. Общая сверхцель



- Планирование, формат
- Результаты, планы, награждения

Награждение лучших агентов, варианты конкурсов и мотиваций



- Цель – улучшение определённых показателей
- Краткосрочные и долгосрочные
- Дашборд
- Примеры

Юрий Шаранов,
директор по сопровождению бизнеса CENTURY 21 Россия,
8 (926) 567-12-24,
yuriy.sharanov@hq.century21.ru

