



# КАК ИЗ АГЕНТА СДЕЛАТЬ МАСТЕРА СПОРТА В НЕДВИЖИМОСТИ:

технологии системности, стратегии и высокого  
темпа работы



ГК «Рио-Люкс»





ГК «Рио-Люкс»

# ПЛАНИРОВАНИЕ



## план развития агента, отчеты по поиску и отчет по работе с объектом

БИЗНЕС	Достижения, которых я добился в 2018 г. (анализ)
АНАЛИЗ за 2018 г.	Какие процессы изменились в лучшую сторону за 2018 г. Что предпринималось для этого Над какими процессами работал в 2018 г. Результаты. Что получилось, что нет
ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ на 2019 г.	Семья, бизнес, спорт, обучение
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ на 2019 г.	Вал за 2019 г. _____ руб. Кол-во сделок за 2019 г. _____ шт. Кол-во договоров ежемесячно (итого делим на 12) _____ шт. Кол-во встреч ежедневно (итого делим на 247 рабочих дней) _____ шт.
МОИ КАЧЕСТВА	Какие сильные стороны у меня есть, которые не используются сегодня для получения более высоких доходов?

# ОСНОВНЫЕ НАВЫКИ АГЕНТА

1

управление  
временем

2

каналы  
привлечения

3

поддерживание  
обратной связи

4

назначение  
встречи

5

проведение  
презентации

6

закрытие  
клиента

7

квалификация  
по телефону

# СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ АГЕНТА



**365 дней в году**

**$365 : 100 = 3,65$  оборот сделки**

**$102 \text{ эксклюзива} : 3,65 = 28$  договоров в месяц (2 сделки необходимо закрыть)**



# СПОСОБЫ АНАЛИЗА РЫНКА



**100 000 чел.**  
население в районе



**100 000 чел : 3** (среднестатистическая семья) = **33 333** (семей)

**33 333 : 15 лет** (частота продажи) = **2222** (сделки в районе за год)

**2222 : 44 недели** = **50** (сделок еженедельно)

**АНАЛИЗ ОДНОКОМНАТНЫХ, ДВУХКОМНАТНЫХ И ТРЕХКОМНАТНЫХ КВАРТИР**

# АНАЛИТИКА РАЙОНА



<b>Всего: 1017</b>	<b>От собственников: 267</b>
<b>1к.кв. 345</b>	<b>1к.кв. 88</b>
<b>2к.кв. 362</b>	<b>2к.кв. 95</b>
<b>3к.кв. 248</b>	<b>3к.кв. 67</b>
<b>&gt;3к.кв. 62</b>	<b>&gt;3к.кв. 17</b>

**до 30 дней (1/2/3/>3) 40/8/19/5**

**до 60 дней (1/2/3/>3) 13/18/5/3**

**до 90 дней (1/2/3/>3) 12/12/8/-**

**>90дней (1/2/3/>3) 23/57/35/9**



# ПЛАН АГЕНТА НА НЕДЕЛЮ



Время	Понедельник	Время	Вторник	Время	Среда	Время	Четверг	Время	Пятница
09:00-09:30	Общее собрание. План на неделю	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов	09:00-09:30	Общее собрание. Составление отчетов за неделю
09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение	09:30-10:00	Диалоги, Обучение
10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Обзвон территории, Клиентская база, Отложенный спрос	10:00-12:00	Анализ территории, Анализ отложенного спроса (Руководитель)
12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем	12:00-12:15	Анализ назначенных встреч с Руководителем
12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед	12:15-13:00	Обед
13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика	13:00-14:30	Аналитика
14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Работа с Лотовой рекламой	14:30-15:00	Работа с объявлениями	14:30-15:00	Отчет клиентам по проделанной работе
15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по каналам привлечения	15:00-16:00	Работа по вариантам	15:00-15:30	Коучинг по ликвидности объектов	15:00-16:00	Работа по вариантам
16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников	15:30-16:00	Поиск собственников	16:00-16:30	Поиск собственников
16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:00-16:15	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)	16:30-16:45	Подготовка к встречам с клиентом (Руководитель)
16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-19:00	Встречи	16:15-17:00	Расклейка	16:45-18:00	Встречи
	Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат	17:00-19:00	Встречи		Отчет в общий чат
			Отчет в общий чат				Отчет в общий чат		

# КОУЧИНГИ, ПОДДЕРЖКА РУКОВОДИТЕЛЕЙ



# ОРГАНИЗАЦИЯ, ДЕЛЕГИРОВАНИЕ, СЛУЖБЫ СЕРВИСА





# СЕМЬЯ, БИЗНЕС, СПОРТ, ОБУЧЕНИЕ, МЕНТАЛЬНОСТЬ





# ОЛЕЙНИКОВ ВАСИЛИЙ ПЕТРОВИЧ

Директор ГК «Рио-Люкс»

Магнитогорск, Челябинск, Уфа,  
Екатеринбург, Москва, Самара, Надым,  
Южно-Сахалинск, Волгоград



8-912-030-20-30



rio450458@gmail.com



riolux20