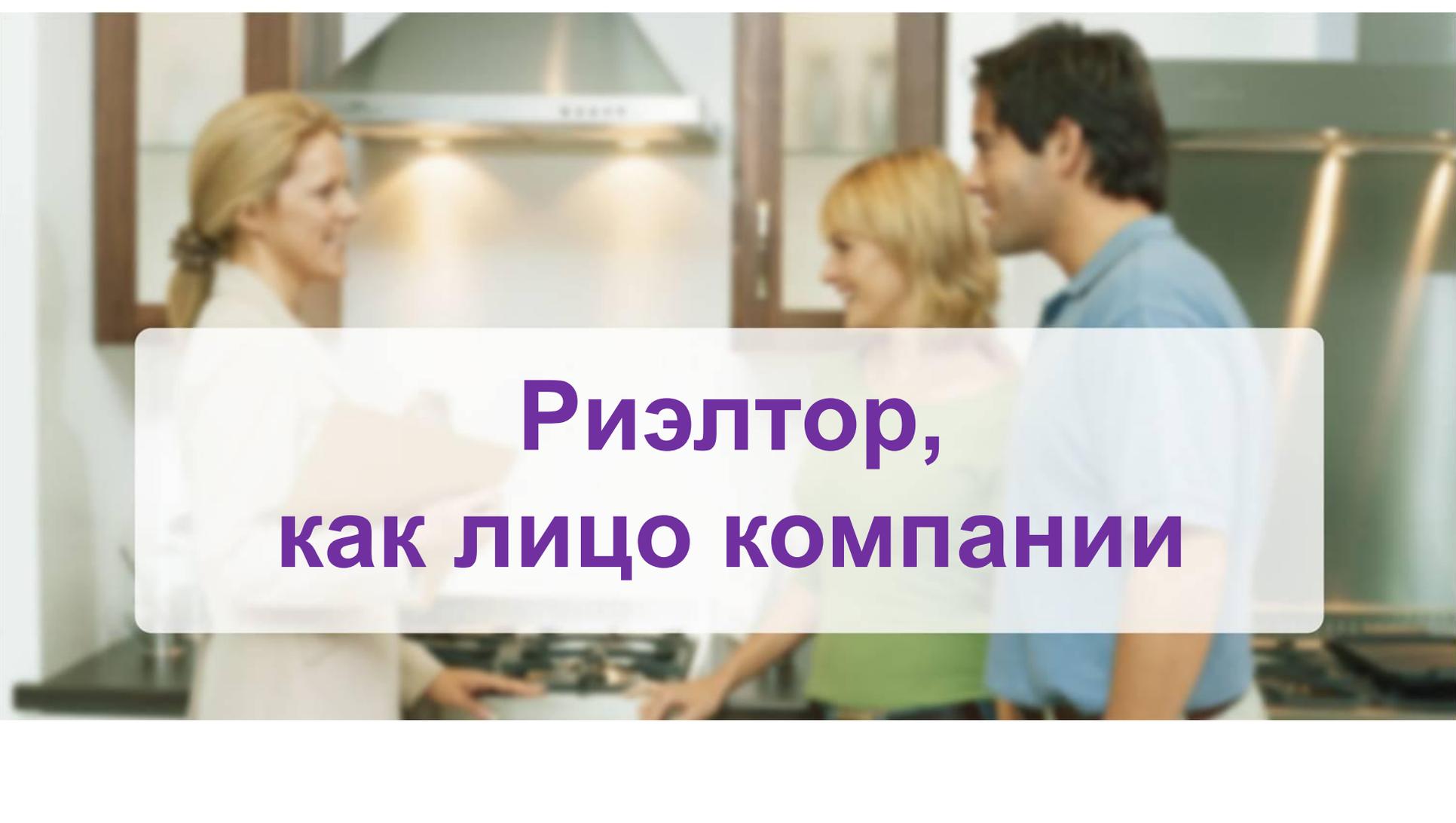
A blurred background image showing three business professionals (two men and one woman) in an office setting, looking at a laptop screen. The image is out of focus, emphasizing the text overlay.

Маркетинг

Что такое маркетинг?

Маркетинг - это вид деятельности, который способствует продвижению товара и услуг от производителя к потребителю (от агентства недвижимости к клиенту), ориентированный на повышение продаж

Кроме того, маркетинг - это изучение потребностей и интересов клиента с целью создания новых и более качественных видов услуг



**Риэлтор,
как лицо компании**



Корпоративная культура



Дресс - код



Несвежие волосы



Хмурый взгляд
и отсутствие настроения



Неухоженные руки и ногти



Глубокое декольте,
голая спина и плечи,
мини-юбки



Джинсовая одежда



Спортивный стиль
(футболки, трико)



Кеды, кроссовки, сандалии



Классическая стрижка



Хорошее настроение
и приветливая улыбка



Умеренный макияж



Бейдж и значок



Свежий маникюр
классических тонов



Классические костюмы,
(юбки, брюки, платья)



Туфли, босоножки





Несвежие волосы



Хмурый взгляд
и отсутствие настроения



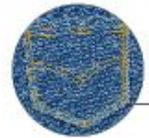
Небритость



Яркие цветные рубашки,
футболки «поло»



Спортивный стиль
(футболки, трико, кеды)



Джинсовая одежда



Кеды, кроссовки, сандалии



Классическая стрижка



Хорошее настроение
и приветливая улыбка



Бейдж и значок

Классические костюмы
с галстуком



Рубашки
спокойных тонов



Офисный трикотаж,
джерси, водолазки



Ботинки, туфли, мокасины
(чистая опрятная обувь)



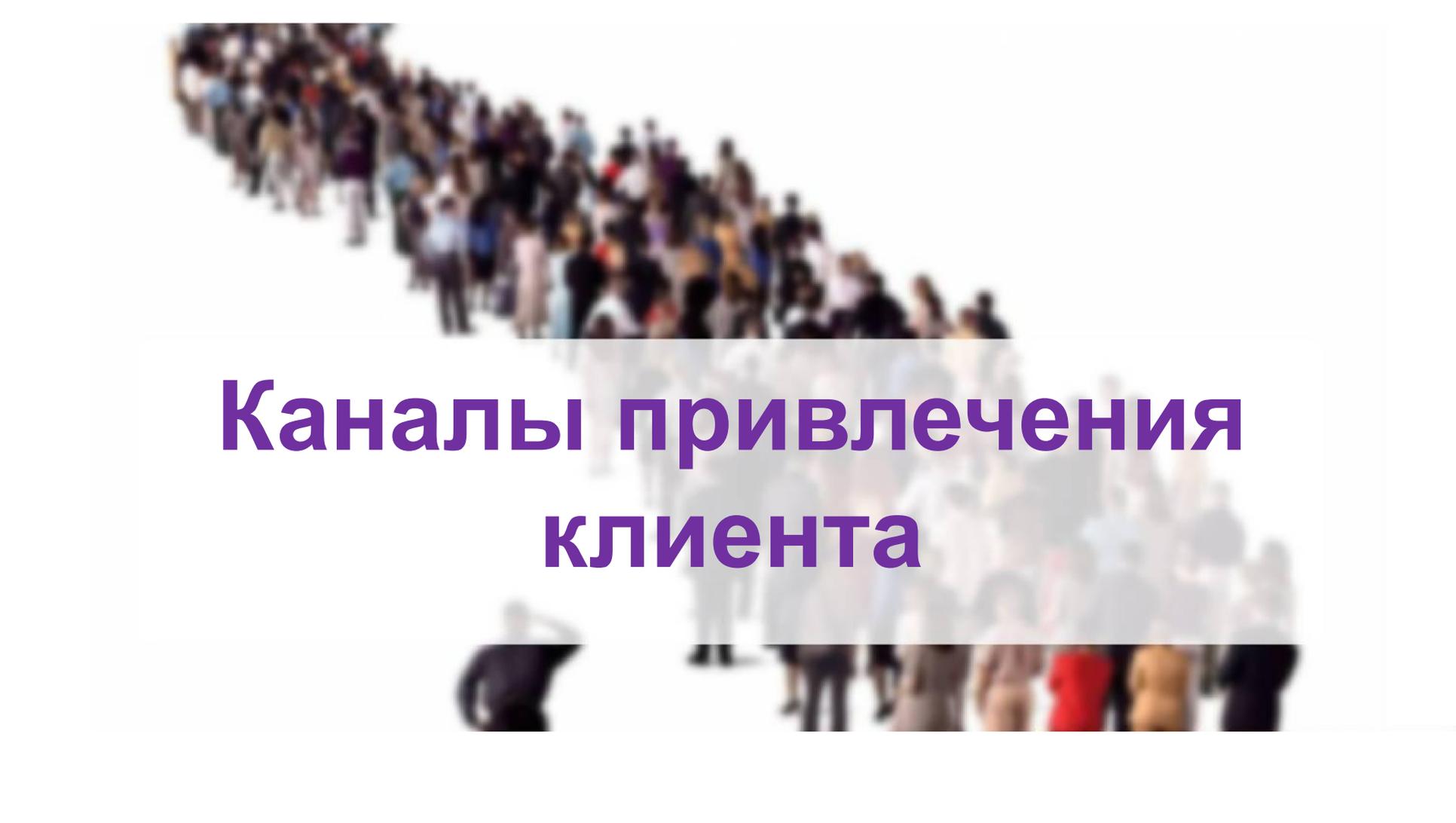
Что должно быть при себе во время встречи с клиентом

- Шаблоны договоров
- Прайс на услуги
- Ручка
- Ежедневник
- Блокнот
- Калькулятор (на телефоне)



Как оставить у клиента хорошее впечатление

- Уверенно преподносить и использовать информацию
- Слушать клиента
- Быстро выявить потребности
- Подводить к действию
- Главная цель - решить его вопрос с жильем
- Иметь опрятный внешний вид при встрече
- Грамотная речь, без замысловатых фраз, со знанием предмета
- Оставляя о себе приятное впечатление основная цель

A large crowd of people walking, with a semi-transparent text box overlaid in the center. The text is in a bold, purple font.

Каналы привлечения клиента

Для максимального привлечения клиентов, используются следующие способы рекламы

- Расклейка
- Баннеры
- Самореклама
- Реклама в газетах
- Социальные сети
- Наклейки на автомобиль
- Индивидуальная реклама



Расклейка

Преимущества расклейки

1. Широкий охват аудитории (70-85% жителей читают объявления)
2. Легко фильтровать потенциальных потребителей по месту проживания
3. Невысокая цена рекламы
4. Оперативность размещения
5. Мгновенная реакция потенциальных покупателей на рекламное обращение;
6. Яркие оригинальные объявления способны увеличить количество обращений;
7. Расклейка может послужить личной рекламой риэлтора

Реклама объекта

БЫСТРЫЙ СПОСОБ ПРОДАТЬ КВАРТИРУ – заключить договор «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»




Обычный договор

Все включено!

0 1 мес 2 мес 3 мес 4 мес

Платье быстрее продать квартиру!				
Иван Иванович				
8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00

«Все включено»

Хороша со всех сторон!



2- комн. 63 кв. м

Квартира на Энергостроителей

- современный ремонт
- мебель остается
- милые соседи

Действую прямо сейчас, звони: 8 982 917 62 80 Любовь

2- комн. 63 кв. м



Светлый зал

Звоните с 9 до 22
8 982 917 62 80
Любовь

2- комн. 63 кв. м



Светлая кухня

Звоните с 9 до 22
8 982 917 62 80
Любовь

2- комн. 63 кв. м



Просторная комната

Звоните с 9 до 22
8 982 917 62 80
Любовь

2- комн. 63 кв. м



Двор

Звоните с 9 до 22
8 982 917 62 80
Любовь

«Продам»

Пора менять жилье!

Ипотека 9,5%*




8+



Ставка 9,5%				
8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97
Михаил	Михаил	Михаил	Михаил	Михаил

«Ипотека»

НОВОСТРОЙКИ

Отличные цены! ЖК «Олимпия»

м-1.1 м-1.2 м-1.3

- 1К от 32,90 м² - 60 000 руб./м²
- 2К от 63,33 м² - 54 000 руб./м²
- 3К от 77,90 м² - 52 000 руб./м²

Срок сдачи 3 квартал 2024 г.
Проектная декларация на сайте: <http://okb73.ru/>

Запишитесь на просмотр уже сегодня!

Иван Иванович				
8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00

«Новостройки»

Буду хорошим соседом!



Куплю однокомнатную квартиру в вашем доме.

Расчет наличными

Иван
8 900 000 00 00

Иван	Иван	Иван	Иван	Иван
8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00

«Куплю»
небрендированная

Заголовок

- Заголовок читают в 5 раз чаще, чем текст.
- Если заголовок содержит цитату в кавычках или цифры, его запоминаемость вырастает на 28%.
- Длинные заголовки (более 7 слов) затрудняют восприятие.

ПРОПИСНЫЕ БУКВЫ ЗАМЕДЛЯЮТ ЧТЕНИЕ И УТОМЛЯЮТ

Ипотека 9,5%*

Купи квартиру своей мечты!

8-922-079-90-97

Ставка 9,5% 8-922-079-90-97 Михаил				
--	--	--	--	--

Расстановка акцентов

- **БЫСТРЫЙ СПОСОБ ПРОДАТЬ КВАРТИРУ-**
заключить договор «Все включено»!
- Вам нужна именно **ЭТА КВАРТИРА!**
- 5 причин **КУПИТЬ КВАРТИРУ** в этом доме:
- Сэкономить на **ИПОТЕКЕ - РЕАЛЬНО!**



При использовании логотипа

Необходимо строго соблюдать фирменный стиль
Все существующие макеты разработаны с учетом специфики данного рекламного продукта. Уже готов продающий макет, посыл, привлекающие внимание обращения и т.д.

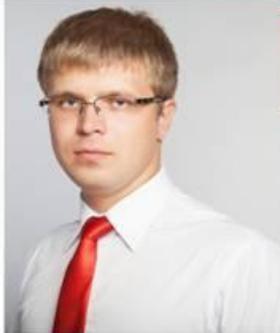


Рекомендации

В каждой расклейке должен быть “крючок”, четкий посыл, который привлечет внимание



Эксперт по недвижимости



Я помог выгодно продать
около 15 квартир в вашем районе

Буду рад помочь Вам!

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Звоните ежедневно с 8 до 22

- конкретные цифры (я продал...квартир)
- результаты (95% продаваемых объектов)
- диаграммы
- изображения

Ваш персональный риэлтор Антон Юрьевич 8 900 000 00 00	Ваш персональный риэлтор Антон Юрьевич 8 900 000 00 00	Ваш персональный риэлтор Антон Юрьевич 8 900 000 00 00	Ваш персональный риэлтор Антон Юрьевич 8 900 000 00 00	Ваш персональный риэлтор Антон Юрьевич 8 900 000 00 00
--	--	--	--	--

Рекомендации

- Избегать монотонности длинного текста,
- (ограничьтесь ключевыми фразами);
- Использовать иллюстрации;
- Оставлять свободное пространство, (не перегружайте макет);
- Использовать два цвета, три оттенка.
- Людям нравятся четкие цифры (я продал...квартир), результаты (95% продаваемых объектов), диаграммы, изображения
- **Клеить в определенные дни и время. А именно, в пятницу после обеда, либо в субботу с утра. (дворники и коммунальные службы, как правило, в эти дни не работают)**

Структура макета



Эксперт по недвижимости



Я помог выгодно продать
около 15 квартир в вашем районе

Буду рад помочь Вам!

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Звоните ежедневно с 8 до 22

Ваш персональный риэлтор

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Ваш персональный риэлтор

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Ваш персональный риэлтор

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Ваш персональный риэлтор

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

Ваш персональный риэлтор

Антон Юрьевич
8 900 000 00 00

- Иллюстрация
- Заголовок
- Основной текст
- Побуждение

Расклейка, которая работает

Хороша со всех сторон!



2-комн. 65 кв. м

Квартира на Энергостроителей

- современный ремонт
- мебель остается
- милые соседи

Действуй прямо сейчас, звони: 8 982 917 62 80 Любовь

<p>3 комн. 83 кв. м</p> <p>Звоните с 9 до 22</p> <p>8 982 917 62 80</p> <p>Любовь</p>	<p>2 комн. 55 кв. м</p> <p>Звоните с 9 до 22</p> <p>8 982 917 62 80</p> <p>Любовь</p>	<p>3 комн. 83 кв. м</p> <p>Звоните с 9 до 22</p> <p>8 982 917 62 80</p> <p>Любовь</p>	<p>3 комн. 83 кв. м</p> <p>Звоните с 9 до 22</p> <p>8 982 917 62 80</p> <p>Любовь</p>
---	---	---	---

Ипотека 9,5%*



Хочешь новую квартиру?



Звони! ☎ 8-922-079-90-97

*Ставка от 9,5% (в зависимости от суммы кредита и срока действия договора). Ставка от 9,5% (в зависимости от суммы кредита и срока действия договора). Ставка от 9,5% (в зависимости от суммы кредита и срока действия договора). Ставка от 9,5% (в зависимости от суммы кредита и срока действия договора). Ставка от 9,5% (в зависимости от суммы кредита и срока действия договора).

Ставка 9,5%				
8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97	8-922-079-90-97
Михаил	Михаил	Михаил	Михаил	Михаил

ПЕЦИАЛИСТ **НОВОСТРОЙКИ**

Отличные цены!

ЖК «Олимпия»

гп-1.3 гп-1.3 гп-1.5

1К	от 32,90 м - 60 000 руб/м
2К	от 63,33 м - 54 000 руб/м
3К	от 77,90 м - 52 000 руб/м

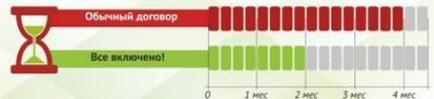
Срок сдачи 1 квартал 2018 г.
Принимает депозиты на сайте: www.1007.ru/

Запишитесь на просмотр уже сегодня!

Ваш персональный менеджер Иван Иванович				
8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00

ПЕЦИАЛИСТ

БЫСТРЫЙ СПОСОБ ПРОДАТЬ КВАРТИРУ – заключить договор «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»

Иван Иванович				
8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00	8 900 000 00 00

- Четкий посыл. Пример: “Хороша со всех сторон!”
- Наличие изображения - фотография
- Краткость содержания текста.
- Побуждение к действию - “Действуй прямо сейчас, звони”

Неудачная расклейка

ФОНДОВАЯ КОМПАНИЯ ЭКСПЕРТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
С ГРУППА КОМПАНИЙ **ПЕЦИАЛИСТ** ЭКСПЕРТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
НЕДВИЖИМОСТЬ ИМУЩЕСТВО
СТРАХОВАНИЕ

ХОТИТЕ ПРОДАТЬ ИЛИ КУПИТЬ
квартиру, участок или дачу?
Помогу сделать это быстро и качественно!

- ✔ Помощь в оформлении и получении ипотеки
- ✔ Гарантия безопасности сделки
- ✔ Большая база объектов
- ✔ **ОПЛАТА УСЛУГ ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ**

Эксперт по недвижимости ФИО номер телефона			
--	--	--	--

РИЭЛТОР ВАШЕГО РАЙОНА

ПРОДАЕТЕ КВАРТИРУ?
ДЛЯ ВАС ПРОГРАММА «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО!»

- Оценка рыночной стоимости квартиры
- Ваша квартира предлагается в первую очередь
- Продажа почти в 2 раза быстрее, чем обычно

ПОКУПАЕТЕ НЕДВИЖИМОСТЬ? СДЕЛКА БЕЗ РИСКА!*
При покупке жилья на вторичном рынке
Вы получаете Гарантийный сертификат, согласно которому
мы берём на себя все риски при совершении сделки

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ
НОВОСТРОЙКИ В ЛЮБОМ РАЙОНЕ ТЮМЕНИ ПО ЕДИНОЙ
ЦЕНЕ С ЗАСТРОЙЩИКОМ



фото | - Я - ваш сосед,
ФИО
номер телефона

- Макет перегружен текстом
- Нет четкого посыла
- Глазу “не за что зацепиться”



Баннеры



Преимущества

Широкий охват аудитории;

Относительно невысокая стоимость;

Привлечение клиента

Баннер на Вашем объекте работает круглосуточно.

ПРОДАМ

8-912-380-42-26

Чтобы Ваш баннер работал наиболее эффективно, советуем

Монтировать баннер на окна или балконы, которые выходят на улицы с хорошей проходимостью.

На высоких этажах цвет баннера должен быть более яркий, броский.

Чем выше размещается баннер тем больше он должен быть по размерам, величина надписи также увеличиваются.

Необходимо использовать минимум текста.

Желательно ориентироваться на цвет стен - если это кирпич, то лучше заказать баннер контрастного цвета, чтобы не было сливания.

Как выбрать цвет баннера

Белый кирпичный дом.



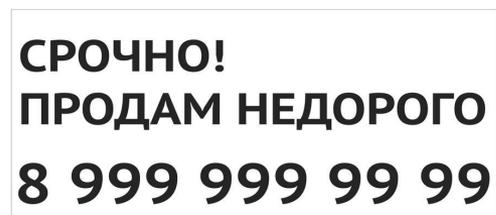
Вариант баннера для белого фона.



Красный кирпичный дом.



Вариант баннера для красного фона.



Желтый кирпичный дом.



Вариант баннера для желтого фона.



Рекомендации к монтажу

Стандартные размеры баннера 0,5*1 и 0,7*1,5
(рекомендуется монтировать до 6 этажа.)

Стандартный размер 0,7*1,5 и больше
(рекомендуется монтировать выше 6 этажа).

ВАЖНО! Указываем корпоративный номер



Наклейка на автомобиль

Наклейки на автомобиль

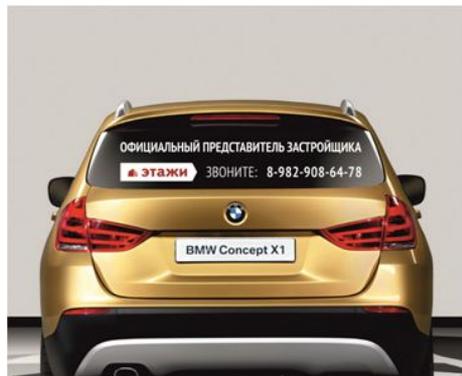
Преимущества

- Мобильность
- Четкий посыл
- Призыв к действию
- Позволяет охватить большое количество целевой аудитории



Неудобства

- Поверхность с автомобильной наклейкой требует бережной мойки в начале службы.
- Высокие требования к внешнему состоянию автомобиля. Он должен быть всегда чистым. Реклама на грязном авто будет скорее отталкивать покупателя.



Рекомендации

- Чем больше шрифт текста наклейки, тем более заметным он будет, но обязательно нужно учитывать размеры автомобиля. Наклейка не должен ограничивать обзор водителю!
- Посыл должен быть четким, лаконичным не перегруженным лишней информацией. (Ищешь квартиру? Звони!)
- Текст лучше использовать краткий, чтоб хватило одного не большого взгляда, и можно было понять о чем реклама.



Реклама в газете

При составлении текста объявления необходимо

- 1. Указывать только важные сведения. (Не указывать кол-во комнат и площадь, т.к это выгружается автоматически. Не нужно описание подъезда. Леса, парки описывать очень кратко)
- Желательно указать тип ремонта (если это позволяет ограничение по кол-ву символов)
- Указывать только значительные объекты инфраструктуры (известные ТЦ, больницы и т.д.)
Не нужно перечислять все 10 школ и 15 детских садов.
- Желательно указывать нестандартные моменты (теплый пол, дизайнерский ремонт и т.д.)
- Обращайте внимание на “Запрещенные слова”

Запрещенные слова:

аккредитованный представитель застройщика, без комиссии, возможно по ипотеке, выбор квартир, выбор этажа ,, выбор этажей, документы готовы, дом заселен, дом сдан, застройщик, ипотека, квартира от застройщика, квартира от надежного застройщика, ключи для ремонта, ключи под ремонт, можно в рассрочку, можно по ипотеке, не агентство, не посредник, оплата договорная, по всем программам, по ипотеке, по любым социальным программам, по программам , по цене застройщика, подходит под все программы, представитель застройщика, работаем по всем программам, рассрочка, ремонт от застройщика, розыгрыш автомобиля при покупке квартиры, скидки, срочно

Обращаем Ваше внимание, что клиенты с северных городов часто интересуются новостройками, что может способствовать увеличению продажи данной недвижимости.

В связи с этим рекомендуем Вам подавать свои объявления в печатные издания других городов, а именно:

- Ярмарка Нижневартовск
- Неделя Уренгоя
- Сигма Н.Уренгой
- Копейка Ноябрьск
- НиС Сургут
- Сургутская недвижимость
- Ярмарка Сургут
- Содействие Тобольск
- Ялуторовская жизнь
- Жемчужина Сибири
- Сургут Экспресс
- 64 меридиан



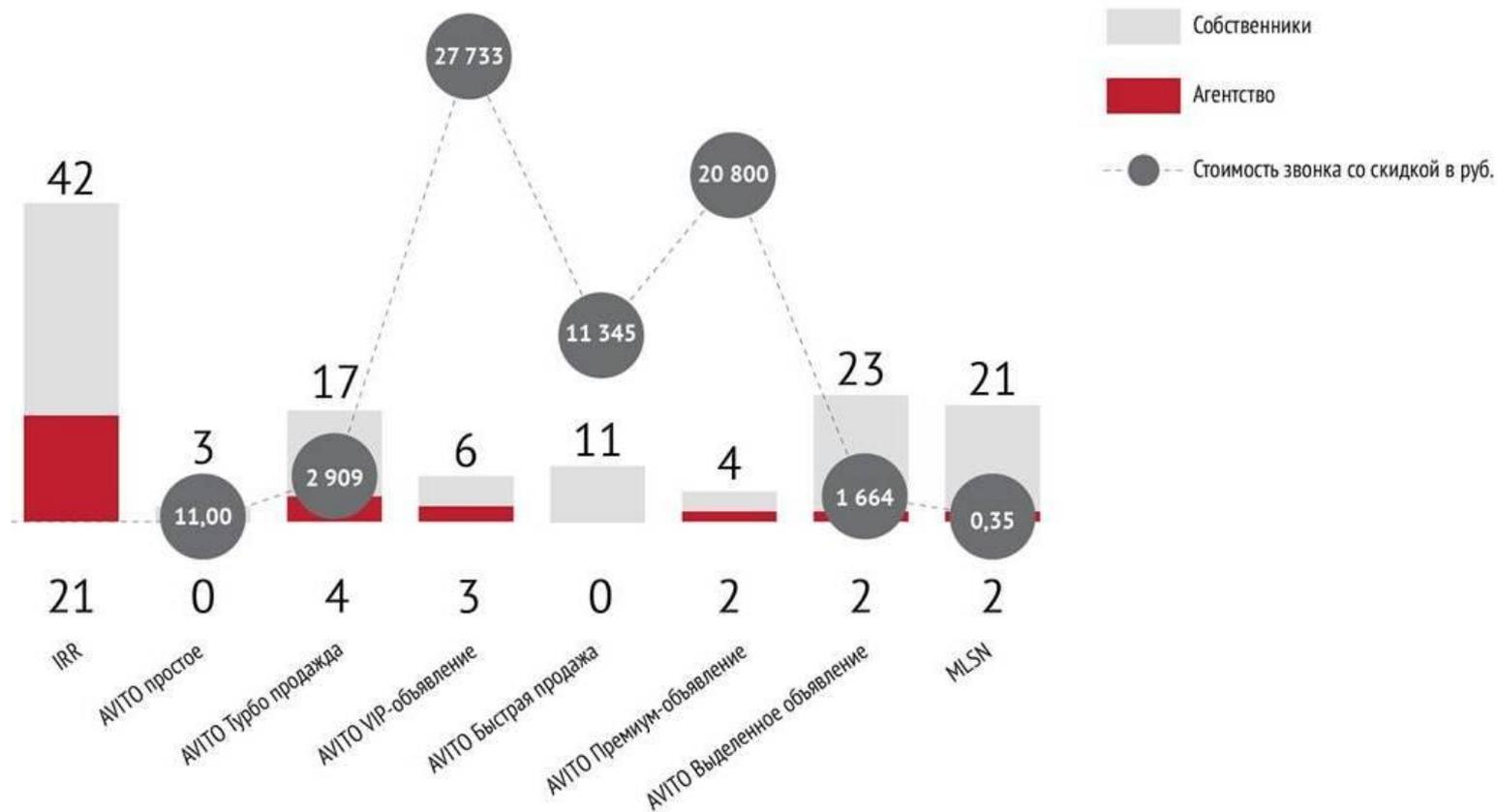
Реклама на сайте

Результаты анализа эффективности сайтов

Наиболее выгодным является размещение объявлений на сайт **Авито, ЦИАН, Из рук в Руки**

Какие виды дополнительных статусов на сайте Авито наиболее эффективны?

Результаты анализа эффективности сайтов





Реклама новостроек

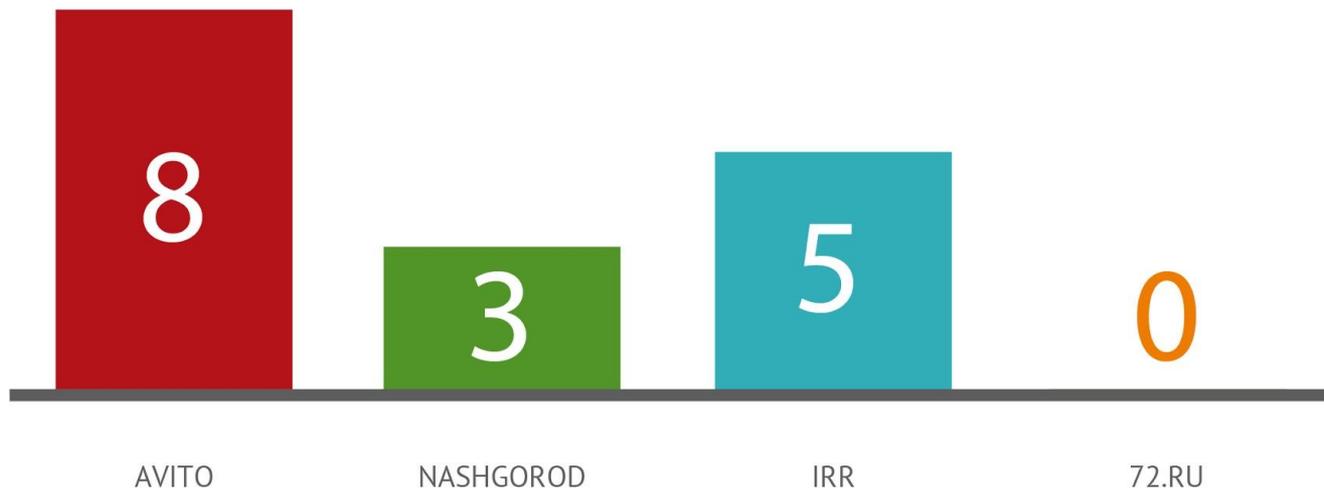
Обратите внимание:

- 1. Подать объявление на сайт Авито - может только ответственный по новостройке риэлтор.**
- 2. В газете можно рекламировать только те новостройки, в которых прописана проектная декларация, если ее не будет, при подаче объявления выйдет ошибка.**

Новостройки на сайтах

Критерием оценки эффективности СМИ послужила стоимость звонка.

Наибольшее количество звонков поступило со следующих сайтов:



Новостройки на сайтах



Таким образом, наиболее выгодным для размещения объявлений являются сайты nashgorod, IRR.



Самореклама

Почему важна самореклама

Самореклама - ЭТО:

- краткое, деловое описание себя, своих деловых качеств, предоставляемых услуг.
- единственный способ, с помощью которого люди узнают о вас - кто вы и чем вы занимаетесь.
- способ рассказать о себе как можно большему количеству людей!

За границей широко распространена практика саморекламы, т.е. это мощный способ само-продвижения и позиционирования Вас как профессионалов своего дела. Ваше имя становится узнаваемым - т.е. происходит формирование собственного бренда, что становится более весомой причиной выбора именно Вас в качестве личного специалиста по недвижимости.

Хочешь
новую квартиру?



Продай старую!

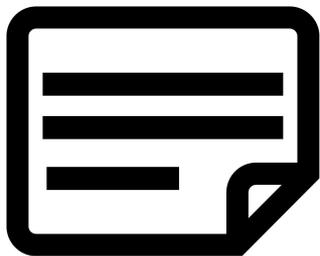
Знаю 10 способов быстро
реализовать недвижимость

 **8 922 222 22 22**

Максим Михайлович

Виды саморекламы

Расклейка



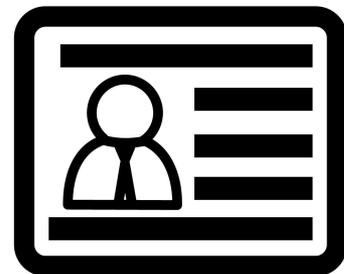
Модуль



Полоса



Визитки



Что можно указать в саморекламе



- ФИО (лучше с фотографией)
- Специализация (первичный, вторичный рынок, загородная недвижимость, жилая, нежилая, коммерческая, аренда и так далее)
- Виды услуг
- Стаж
- Свои реквизиты
- Дополнительная информация (что-нибудь должно присутствовать обязательно)
- сколько продаж (в месяц, в год у вас было)
- количество оказанных услуг
- сколько заключенных договоров



**Полезная
информация**

Почему важно заключать договор оказания услуг!

- Заключая договор с клиентом, вы будете уверены, что он оплатит оказанные Вами услуги.
- Вы будете застрахованы от того, что клиент купит недвижимость, выбранную с Вами, без Вашего участия.
- При заключении договора легче объяснить нюансы работы (т.к. Клиент прочитает условия, прописанные в договоре)
- Устанавливается более тесный контакт с Клиентом
- В свою очередь, у Клиента повышается уверенность в продаже своей недвижимости
- Клиент знает, что с ним работают, соответственно повышается лояльность к риэлтору и компании

Важно! При просмотре квартиры не забудьте подписать акт осмотра

Почему важно заключать договор по рыночной цене



- Рыночная цена недвижимости позволяет сделать объект ликвидным, продаваемым
- Сокращается время Вашей работы по данному объекту недвижимости

Что такое конверсия?

Конверсия - это преобразование.

Конверсия в компании - это преобразование числа клиентов - посетителей к числу клиентов, совершивших сделки с недвижимостью через нашу компанию.

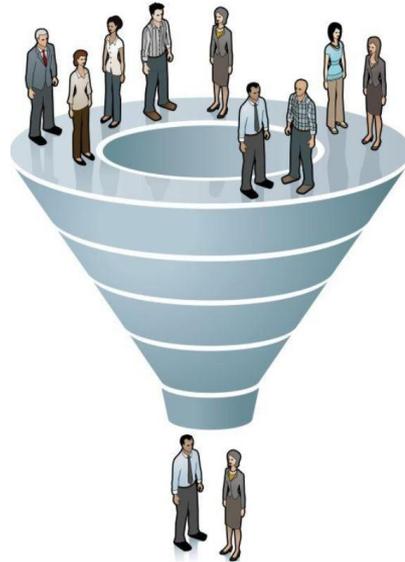
Для чего необходимо повышение конверсии?

- Высокая конверсия позволяет достичь сразу нескольких целей:
- Рост продаж;
- Увеличение прибыли компании;
- Увеличение прибыли риэлтора
- Повышение статуса компании

Повышение конверсии зависит от соблюдения каждого этапа Воронки Продаж

Воронка продаж

Воронка иллюстрирует процесс продажи.



Один из главных инструментов в маркетинге - это воронка продаж. Воронкой она называется потому, что наглядно иллюстрирует процесс продажи - на входе через широкое горлышко в компанию попадают тысячи клиентов, а на выходе сделками заканчиваются лишь сотни и даже десятки.

Воронка продаж

Как терять меньше клиентов?
Как получать больше клиентов?!



Как сделать так, чтобы в нашей воронке продаж мы теряли меньше клиентов?

Для начала давайте определим, из чего состоит воронка продаж в ГК «Специалист».

Воронка продаж



Мы рассмотрим укрупненную воронку продаж, так как для продавцов, покупателей и тех, кто, например, обратился за ипотекой, этапы воронки могут отличаться.

Воронка продаж



Обращение в компанию

1 этап

Обращение клиентов в компанию

Сюда относится весь входящий поток, который заходит в компанию:

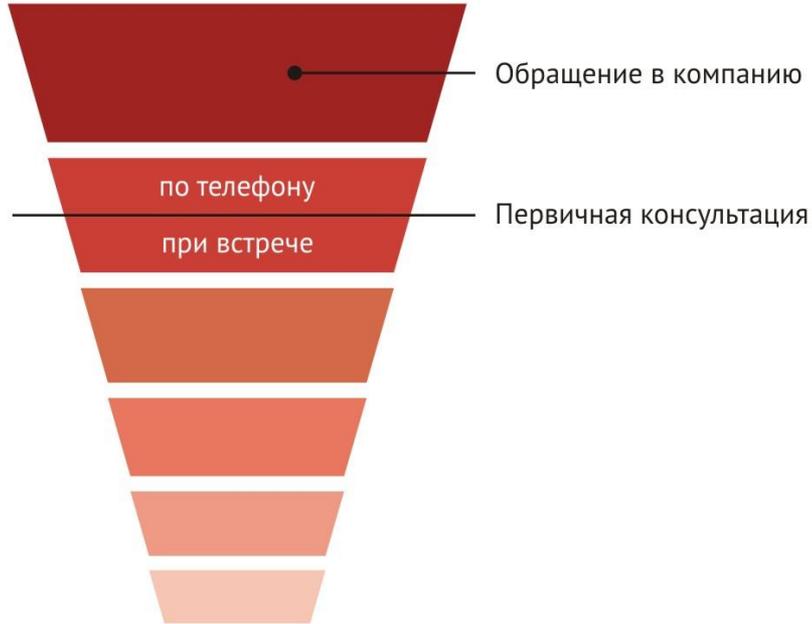
Входящий звонок по объявлению

от банков (клиенты с одобренной ипотекой или отказники)

клиенты от компаний-партнеров

пешеходы, которые пришли в офис без предварительного обращения к риэлтору .

Воронка продаж



2 этап Первичная консультация

Здесь стоит разделить его на 2 подэтапа.

Например, клиенты, обратившиеся по телефону, имеют 100% конверсию, так как их сразу же соединяют с риэлтером и они получают консультацию. Но не все звонившие доходят до встречи, а тем более - и до подписания договора.

У пешеходов иная ситуация - у них момент от обращения до первой встречи занимает считанные минуты. Конверсия здесь 100%-ная, если только клиент не пришел в пустой офис или же для него не хватило риэлтора и он ушел.

При покупке недвижимости здесь может возникнуть еще один этап - оформление ипотеки. Но в данном ключе мы его подробно рассматривать не будем, так как все, что будет сказано, применимо и к ипотечному брокериджу.

Воронка продаж



3 этап

Подписание договора с агентством об оказании услуг и, непосредственно, сама работа.

Если при первом контакте по телефону риэлтор “продает” встречу, то при встрече он презентует себя, компанию, выгоды для клиента и подводит к подписанию договора.

По регламенту компании с каждым клиентом должен заключаться договор, в котором прописываются все наши обязанности и перечень услуг, которые получает клиент. На этом же этапе происходит самое интересное - работа с клиентом. Это просмотры, показы, продвижение, консультации и многое другое.

К сожалению, не каждый риэлтор сразу заключает договор с клиентом. Договор может быть заключен как на первой встрече в офисе, так и на просмотре или непосредственно перед сделкой, когда найден покупатель.

Воронка продаж



Между 3 и 4 этапом есть важные точки контакта с клиентом - **просмотры недвижимости.**

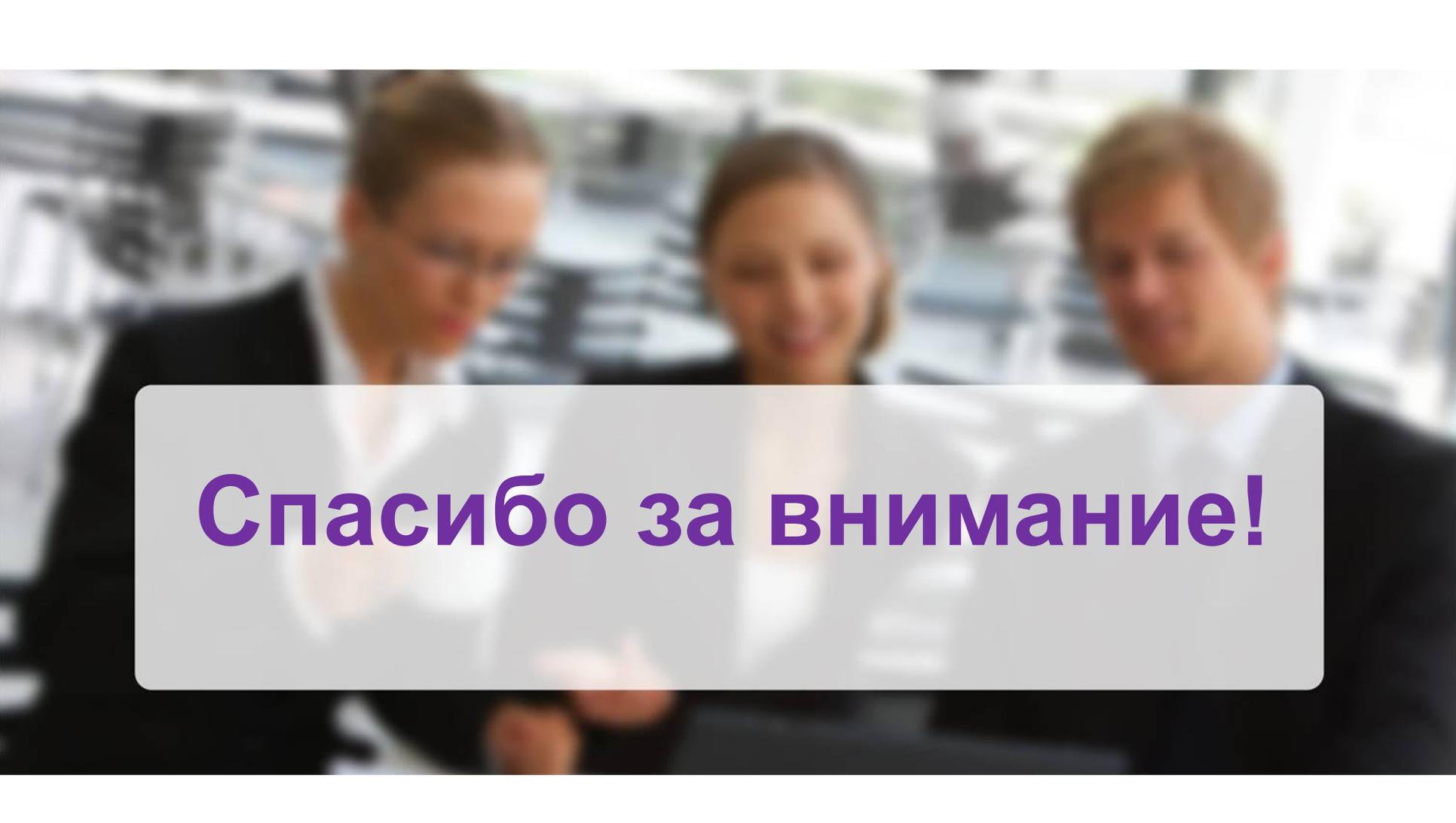
Для покупателя: на просмотрах “продается” услуга, ведь риэлтер должен предварительно выявить потребность клиента, чтобы показать ему действительно подходящие варианты. В процессе просмотров риэлтер держит тесный контакт с клиентом, рассказывает о преимуществах услуги, презентует недвижимость. При ипотечной сделке точками контакта является также консультации по ипотеке, оформление документов.

Для продавца просмотры - это возможность риэлтору продемонстрировать свою работу, повлиять на скорость продажи недвижимости, ее цену.

4 этап - когда покупатель и продавец нашли друг друга, подписывается предварительный договор.

5 этап - **регистрация сделки в Росреестре.**

И последний, **6 этап**, который, наступит, если предыдущие пять мы отработали хорошо - **это повторное обращение клиента или рекомендация друзьям.**

A blurred background image showing three business professionals (two women and one man) in an office setting, looking at a document or screen. The image is out of focus, emphasizing the text overlay.

Спасибо за внимание!