



Системный успех риэлтора



ШКОЛА РИЭЛТОРА REEVOLUTION

2017

Как планировать свое время

Работа эффективна, когда день спланирован. Существует масса вариантов планирования. Самым простым документом планирования работы является Чек-лист. В представленной таблице 1. внесены основные задачи, выполнение которых обеспечивает эффективность работы риэлтора.

Таблица 2. Чек-лист Эффективный день работы риэлтора «супер-агента»

Задача	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
1. Заключение нового задатка и эксклюзивный договор в результате следующих действий:						
1.1. Договориться о 1-2 просмотрах и 2-5 показах. Для этого:						
а) Сделать звонки-предложения покупателям по контр объявлениям: сначала новым, затем ранее не охваченным. Подкрепить звонки отправкой распечатки вариантов на e-mail клиентов						
б) Договориться о встречах с клиентами по предыдущим предложениям, когда «клиент думал»						
в) Выбрать в базе данных свежие «наводки» и объявления в своем сегменте, и под своих клиентов в работе. Уточнить параметры, выяснить: у продавцов — что покупают взамен, у покупателей — что продают? Недостающую информацию внести в базу данных.						



продолжение таблицы 2.

Задача	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
г) Провести min 5 содержательных разговоров с «красными» продавцами и покупателями в своем сегменте.						
д) Проверить в базе поступление новых клиентов, которые не подтянулись в контр объявления. Сделать звонки-предложения.						
е) Провести min 5 содержательных разговоров с клиентами, которые позвонили по рекламе						
Контроль: В течении дня 20-40 содержательных телефонных разговоров с клиентами						
1.2. На встречах с клиентами провести результативную продажу услуг компании						
1.3. Работа с рекламой:						
а) Написать «продающий» рекламный текст для новых объектов в рекламе						
б) Разместить рекламу новых объектов с «продающим» текстом на порталы:						
«название портала» 1 2 3...						
в) Поднять рекламу на порталах из п.1.3.б.						
г) Проанализировать эффективность своей рекламы исходя из количества просмотров объявлений и результативных звонков. При необходимости изменить рекламу.						



продолжение таблицы 2.

Задача	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб
1.4. Внести базу данных новых продавцов и покупателей.						
1.5. Пополнить «Список объектов-конкурентов» по:						
а) своим эксклюзивам;						
б) своему сегменту.						
1.6. Узнать какие клиенты ушли с рынка в результате сделки-проверить в базе данных какие объявления в сегменте были удалены другими агентами.						
2. Выполнить действия по подготовке ближайших сделок:						
Контроль сбора «нулевок», проверка регистрационного учета у паспортиста, подготовка требуемых документов, связь с клиентами						
3. Подготовиться к обратной связи с клиентами — пополнить отчеты по эксклюзивам.						
4. Обеспечение системности своей работы:						
а) Подвести итоги рабочего дня						
б) Спланировать следующий день, распределив время выполнения задач.						

В чек-листе «Эффективный...» расписаны задачи риэлтора, и они охватывают все направления, по которым работает продающий риэлтор (рис.1).



Рисунок 1. Направления работы риэлтора



Системный успех риэлтора

Школа риэлтора ReEvolution

Системный успех риэлтора

тел. +380 (50) 081-31-92

+380 (97) 448-71-23

school@reevolution.com.ua

<https://revolution.com.ua>

© 2017 ReEvolution. Все права защищены