

За годы работы в АН "Коммерц Бюро" сформировалась эффективная система работы, позволяющая получать риелторам максимальный коэффициент полезного действия. Так же мы учли опыт других компаний, работающих в сфере недвижимости. Представляем следующие эффективные инструменты и системы работы.

Руководство риелтора и сайт virtyal-office.ru. Система обучения

- Начиная работу, обязательно изучите собственно говоря данное руководство, и для закрепление знаний пройдите тестирование. Хорошо зарабатывают профессионалы, а профессионализм начинается с теории. В дальнейшем по ходу работы обязательно заходите на сайт virtyal-office.ru и в руководство риелтора для закрепления и обновления знаний (сайт регулярно обновляется и пополняется)

Так же на сайте virtyal-office.ru находятся полезные форма и посказки, помогающие вам сэкономить время и зарабатывать больше. Обратите внимание на базу "PARTNER", это созданная нами база коммерческих объектов г. Москвы, где собраны все интересующие нас объекты с их описанием, с которыми можно работать и зарабатывать пользуясь одной только этой базой, не говоря о всех остальных наших возможностях.

По ходу деятельности мы стараемся постоянно повышать уровень вашего профессионализма. С этой целью мы проводим еженедельные тренинги по различным направлениям, и общее собрание каждый понедельник, с целью анализа работы и выбора эффективных решений текущих задач.

База "Риелто"

Наша организация для вас ежемесячно проплачивает базу коммерческой недвижимости "Риелто", где собрана большая часть коммерческих объектов Москвы и области. Обязательно используйте в работе все ее возможности.

Сайт Real-1.ru

На нашем сайте собрано большое количество помещений под автобизнес Real-1.ru и общепит и наша общая задача - стараться заполнить его максимальным количеством качественных объектов. Так же обрабатывая заявку от клиента, зайдите на сайт и посмотрите что под него есть в общей базе агентства

Система набора объектов.

В нашем агентстве мы полностью обеспечиваем объектами наших брокеров. Объекты находятся в вышеупомянутой базе "Риэлто", объекты мы распределяем каждому в папку "На просмотр", а так же почерпнуть помещения и целые территории можно из нашей личной базы "PARTNER" на сайте "Virtyal-office.ru".

Кроме того, эксклюзивные объекты вы можете получать обзванивая наши архивные источники.

Система предоставления клиентов. Клиентская база

Взяв объект в работу, управляющий подскажет как лучше его презентовать, а ваш рекламный менеджер произведет все необходимые рекламные действия по привлечению клиентов.

Далее оператор принимает звонок, фиксирует клиента и переводит его на вас. Затем оператор копирует данные клиента вам в документ "Звонки". Мы сами ведем вашу клиентскую базу и вам остается только открывать соответствующий документ. Когда звонки поступают на прямую на риелтора, то немалая часть из них теряется, когда вы в метро, "вторая линия" заняты или просто забыли записать номер. Таким образом система предоставления клиентов позволяет полностью фиксировать входящую информацию, систематизирует и существенно облегчает работу.

Система рекламы объектов

Ежедневно мы выпускаем большое количество рекламы, и вы всегда можете проконсультироваться и узнать о текущем положении рекламных мероприятий по объекту, добавить какие-либо действия по привлечению клиентов на ваш объект.

Наши рекламные инструменты:

1. Размещение рекламных объявлений на самых эффективных досках и площадках в интернете
2. Платная реклама (Яндекс директ, платные рекламные площадки и т.п.)
3. Размещение объекта на нашем сайте Real-1.ru
4. Смс - рассылка
5. Имейл - рассылка презентации объекта
6. Предложение вашего объекта по нашей клиентской базе
7. Создание отдельной страницы или отдельного сайта на объект
8. Наружная реклама на здании собственника

9. Дополнительная "Внутренняя реклама"

10. Прочие мероприятия, направленные на поиск клиента (презентация объекта

другим агентам по системе клиент без агента и др.)

Система работы с личной папкой.

Объекты в вашей паке.

В сетевом доступе у вас на компьютере есть ваша личная папка, где лежат ваши объекты, распределенные по категориям (вип, обычные и прочие объекты) Ежедневно работайте с вашими объектами, выписывайте список необходимых действий, добавляйте свежие фотографии коммерческие предложения.

Папка "На просмотр"

В папку "На просмотр" мы сами размещаем вам предложения от собственников. В этой папке у вас лежат объекты, которые вам требуется прозвонить и взять в работу. Ежедневно работайте с этой папкой, не позволяйте "пропадать" объектам, у них тоже есть срок годности.

Документ "Звонки"

В документ "Звонки" оператор в конце рабочего дня копирует вам все телефоны и имена клиентов, которые поступали по вашим объектам в течении дня. Помните, что когда оператор переводит на вас звонок, клиент может до вас не дозвониться или забыть вам позвонить, поэтому документ "Звонки", очень удобный инструмент, позволяющий увидеть кто до вас дозвонился а кто нет и кроме того у вас всегда под рукой те клиенты, которые вам звонили и вы сможете предложить им новые объекты. Ежедневно с утра проверяйте входящие на вас звонки и перезванивайте "не прозвонившимся" клиентам.

Папка "Архив"

Сюда вы отправляете сдавшиеся объекты, а так же объекты, полностью потерявшие ликвидность. Раз в месяц вы можете прозванивать архивную папку и спрашивать у собственника, не сдается ли что-нибудь в аренду. Таким образом вы можете получить "эксклюзивные" объекты еще до того, как собственник сам заявит о них.

Система переговоров

Начиная переговоры клиента по объекту, вы постоянно по ходу переговорного процесса консультируетесь с вашим управляющим. При необходимости руководительский состав оперативно вступает в переговоры с собственником или клиентом и берет ситуацию под свой контроль.

Так же оказывается полная юридическая поддержка и со стороны руководства прикладываются все усилия для получения вами комиссии по объекту.