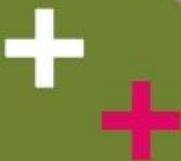


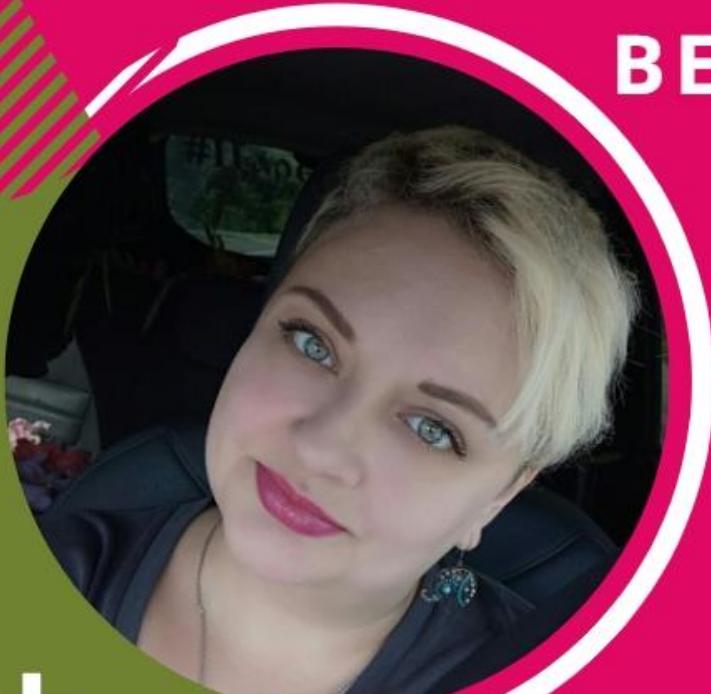


спикер Вероника Буняева



КТО УПРАВЛЯЕТ АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?
РИЭЛТОРЫ
или
РУКОВОДИ
ТЕЛИ?

СИСТЕМЫ ПРОДАЖ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

20 ЛЕТ ПРАКТИКИ

АНТИКРИЗИСНЫЙ УПРАВЛЕНИЦ
АНАЛИТИК
МАРКЕТОЛОГ
СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОДАЖАМ

2ГИС, АСКОНА МТС, ТЕЛЕ2,
АМКА, ДОМРУ,

ФЕСТИВАЛЬ "НИКА".

PR-КОНСУЛЬТАНТ НА ВГУБЕРНАТОРСКИХ
ВЫБОРАХ



2020 год

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

РАЗРАБОТЧИК-ПРАКТИК

"ДИВЕРГЕНТНОЙ

СИСТЕМЫ

ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ РФ"

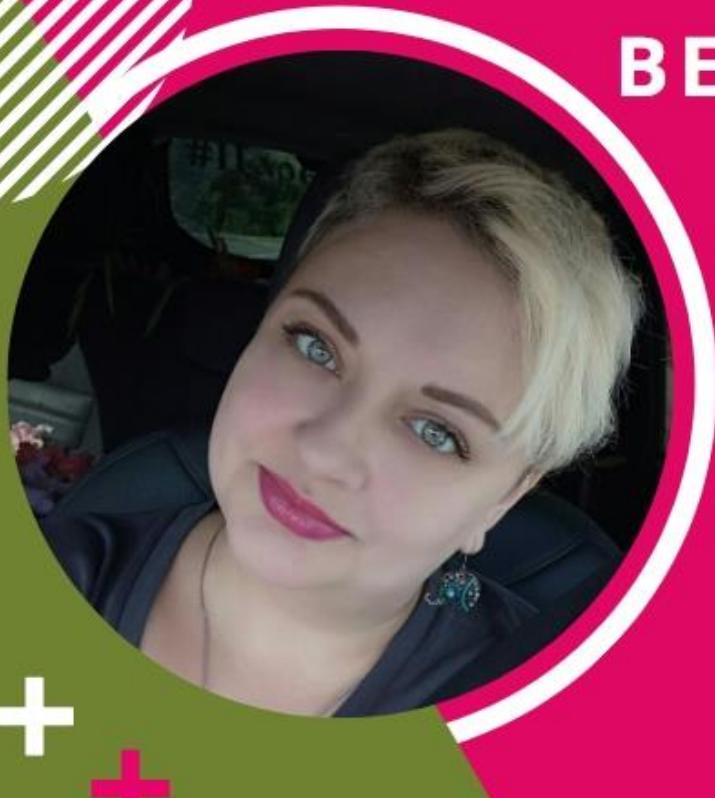
ПОВЫШЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
ПРОДАЖА ПО МАХ-ЦЕНЕ РЫНКА

БЕЗ АГРЕГАТОРОВ

ЗА 7 ДНЕЙ В СРЕДНЕМ

КУРС-ПРАКТИКУМ "ДИВЕРГЕНТНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ"

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА



2020 год

СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ
недвижимостью

АНАЛИТИК, МАРКЕТОЛОГ
СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ БРОКЕР

СПИКЕР:

МЕЖДУНАРОДНОГО
ЖИЛИЩНОГО КОНГРЕССА 2019Г.2020Г

ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ РИЭЛТОРОВ, 2020Г
VI ВЛАДИМИРСКИЙ ФОРУМ
«НЕДВИЖИМОСТЬ 2020»

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ОСНОВАТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЬ



2020 год



РИЭЛТОРЫ ДЛЯ
РИЭЛТОРОВ

ПРОДАЖА
МАРКЕТИНГ
КОНСАЛТИНГ
ОБУЧЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТИ



WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА



КТО КЛИЕНТ РЫНКА **НЕДВЖИМОСТИ?**

КАКАЯ У НЕГО ПРОБЛЕМА?
СПРОС=ПРОДУКТ

ЧАСТЬ I



ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- + КЛИЕНТ ВСЕ ЗНАЕТ САМ
- + МАССА "ПОМОЩНИКОВ"
- + НЕТ ПОНЯТИЯ "РИЭЛТОРСТВА"
 КТО ЧТО ДЕЛАЕТ И ЗАЧЕМ?
- + НЕ ДОВЕРЯЕТ
- + РИЭЛТОРЫ = КОНКУРЕНТЫ
- + НЕ ЗНАЕТ, ЧЕГО ОН НЕ ЗНАЕТ

РЕШАЕТ СВОЮ ЗАДАЧУ САМ + риэлтор

- ПОНЯТЬ - ЧТО ПРАВИЛЬНО\ВЫГОДНО ДЛЯ НЕГО
И КАК?



КЛИЕНТ ХОЧЕТ **МАХ-ВЫГОДНО РЕШИТЬ** СВОЮ ЗАДАЧУ

- ПРОДАТЬ ПО МАХ-ЦЕНЕ РЫНКА
- УЛОЖИТЬСЯ В СРОКИ
- КУПИТЬ ТО, ЧТО МАХ-ЛУЧШЕЕ
И ВСЕ - ПОД ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ЕГО ЗАДАЧИ

- ПОНЯТЬ - ЧТО ПРАВИЛЬНО\ВЫГОДНО ДЛЯ НЕГО
КАК?



WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА



КЛИЕНТ ХОЧЕТ
МАХ-ВЫГОДНО РЕШИТЬ
СВОЮ ЗАДАЧУ

КТО РЕШАЕТ ЗАДАЧУ?



НАБОР
КОНТРАГЕНТОВ
и РЕАЛИЗАЦИЯ

ПРОЦЕСС РИЭЛТОРСТВА



Что делает АН?

Человек-специалист?

Продажа\покупка
База
Офис
Сит
Авито\Циан
Ипотека
Стажёры
Сделка

Риэлторские сообщества
за общий % от клиентов!
Кто клиенты? Цель?

Банк-итотечник?

Продажа\покупка
Ипотека
Офисы
Сервисы для РЭ
Доп.услуги
База
Сделка

Кто клиенты? Цель?

Сайт-агрегатор?

База
Реклама

Кто клиенты? Цель?

Застройщик-продавец?

Продажа
Ипотека
Сделка

Кто клиенты? Цель?

Учебные центры
Тренеры
Обучалки

ЛИДЫ
=
БАЗА

?

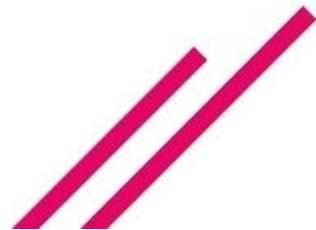
“ какую задачу для
клиента рынка
решает АН?



f- АН?

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН



WWW.BUNYEVA.RU

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

“ f- АН?

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ
НАБОР СОТРУДНИКОВ
ИМИДЖ
ПЕРЕГОВОРКИ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЮРИСТЫ
ДОГОВОРА С БАНКАМИ
ОБУЧЕНИЕ
БУХГАЛТЕРИЯ
КУЛЬТУРА КОРПОРАТИВНАЯ

КТО КЛИЕНТ?
КТО ПЛАТИТ ДЕНЬГИ?

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

WWW.BUNYEVA.RU

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

“

КЛИЕНТЫ АН - РИЭЛТОРЫ

РИЭЛТОРЫ НАНИМАЮТ АН!



“

ПРОДУКТ РИЭЛТОРОВ =

решение задачи клиента
рынка недвижимости

ПРОДУКТ АН = ?

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

WWW.BUNYEVA.RU

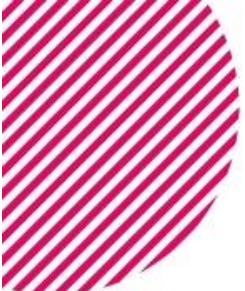




КТО УПРАВЛЯЕТ
АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?

или
**РИЭЛТОРЫ
РУКОВОДИ
ТЕЛИ?**





WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА



f АН

сервис для риэлторов
коворкинг





WWW.BUNYEVA.RU

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН
ВЕРОНИКА БУНЯЕВА



МЕНЯТЬ fАН

НАЧАТЬ ПРОИЗВОДИТЬ
ПРОДУКТ САМИМ





WWW.BUNYEVA.RU



ЧАСТЬ II

РИЭЛТОРЫ ДЛЯ РИЭЛТОРОВ

от договора до задатка

АН?

38 ГОРОДОВ
НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ОФИСА
МАРКЕТИНГ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ



ПРОДАЖА УСЛУГ
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ
КЛИЕНТА
ВЕДЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРОВ

МАРКЕТИНГ ОН
УПАКОВКА
БРЕНДИРОВАНИЕ
МЕТОДЫ ПРОДАЖ
РЕАЛИЗАЦИЯ

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ

БИЗНЕС- МОДЕЛЬ



РИЭЛТОР

РАБОТА С КЛИЕНТАМИ
КУРАТОР ПРОЕКТА
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ -
НEDВИЖИМОСТЬ



МАРКЕТОЛОГ

РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ
АНАЛИЗ И УПАКОВКА
МЕТОДЫ ПРОДАЖ
РЕАЛИЗАЦИЯ



ПРОДУКТ

ПРОИЗВОДИТ АН
ПЛАТИТ КЛИЕНТ



"ДИВЕРГЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ОН" -
АВТОРАСКАЯ РАЗРАБОТКА

КУРСЫ-ПРАКТИКУМЫ - ПРОДАЖА И НАВЫКИ



БИЗНЕС- МОДЕЛЬ

КЛИЕНТЫ - РИЭЛТОРЫ

ШТАТ:

2 СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ

4 МАРКЕТОЛОГА-РЕКЛАМЩИКА

3 СММ-СПЕЦИАЛИСТА

2 ТАРГЕТОЛОГА

1 КОНТЕКСТНИК

4 СПЕЦИАЛИСТА ПО УПРАВЛЕНИЮ

НЕДВИЖИМОСТЬЮ

2 ОФИС-МЕНЕДЖЕРА

1 ЮРИСТ

ПРОДУКТ - РЕАЛИЗАЦИЯ ВЫГОДНОГО РЕШЕНИЯ КЛИЕНТА
ОТ ПОДБОРА КЛИЕНТОВ ДО СДЕЛКИ

ОСНОВА - РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ - МАРКЕТИНГ VS ПРОДАЖА

ВЕДЕМ АКТИВНО 12 ГОРОДОВ
ПРОДАЖИ ПО РФ - 30- 110 МЕС.
(ЗАДАТКИ)

ЗАТРАТЫ - ОФИС+ПРОДВИЖЕНИЕ

НЕТ ОБЪЕКТОВ!!!!



АН - ?



БИЗНЕС = ПРИБЫЛЬ

ПРИБЫЛЬ = ДЕНЬГИ

ДЕНЬГИ = ТОВАР

ТОВАР = СПРОС

СПРОС = ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ТОВАР = ВЫГОДНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛИЕНТА

+ продажа по мах-цене

что такое - максимальная цена?
как ее найти? анализ? упаковка?
ликвидность? методы продажи?

+ приобретение недв. под задачи с учетом всех условий

как найти? не потребность! не выгода!

+ соблюдение сроков без потери в цене

的独特性 OH! активные продажи!
выход на покупателя!

+ понимание почему это выгодно

аргументы = решение задачи



ОБЪЕМЫ РИЭЛТОРОВ -
НЕ РАВНЫ ПРИБЫЛИ!

ОТДЕЛ
МАРКЕТИНГА -
ОСНОВА
СОВРЕМЕННОГО АН

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

ОБЪЕМЫ РИЭЛТОРОВ -
НЕ РАВНЫ ПРИБЫЛИ АН!

СИСТЕМА ПРОЦЕССОВ - ЧЕРЕЗ
СТРАТЕГИЮ И СИСТЕМУ ПРОДАЖ!

СИСТЕМА ПРОДАЖ -
ЧЕРЕЗ ТОВАР И ЕГО
ПРОИЗВОДСТВО!



ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АН

МАРКЕТИНГ - ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

ЗАМЕР КЛИЕНТА

- ОТ ВХОДА В АН
- ВРЕМЯ СОЗРЕВАНИЯ
- ЭТАПЫ И КОНТАКТЫ
- РЕЗУЛЬТАТ

ВСЕ ПОТЕРИ И ДЫРЫ - ЛОКАЛИЗУЕМ!

СТРАТЕГИЯ! - СИСТЕМА ПРОДАЖ!

САР-чек - анализ дыр

ИЗМЕРЯЕМ = УПРАВЛЯЕМ

Сколько сделок в месяц прошло (среднее за год)			Итого сделок в месяц	Количество ОН в работе в месяц (среднее за месяц, исходя из общего годового)	Количество контактов с покупателями в месяц (любые контакты)	Какие ОН берете на продажу (укажите все типы ОН - коттеджи, дома, участки, н\с и пр)	Средний чек (средняя стоимость комиссии) если разная с продавцом и покупателем - укажите через \	Среднее время продажи 1 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 2 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 3 кк с момента подписания договора
вторичка продажа	вторичка покупка	новостройка покупка			1500	все !	42 667,0 ₽	2,307692308	2,529411765	7,25
26	14	2	42	65	звонков	вторичка кв		69,23076923		
сколько было покупателей из них?			35,4	64,6	34,1			мес\дни		
			% эфф	ЭТО в день на исходящих б						
						Среднее время продажи 1 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 2 кк с момента подписания договора	Среднее время продажи 3 кк с момента подписания договора	Сколько максимально можете вести сделок в месяц?	
						2,307692308	2,529411765	7,25	8	
						69,23076923			минимум	
						мес\дни				
									96,0	
						долгий 9			всего на год	
						короткий 1				
									4 096 032,0 ₽	
									1 792 014,0 ₽	

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ - ПРОДАЖА ОН

сайты\инет

квиз- сайты - покупатели
реклама ОН - соц.сети
новостной канал телеграмм
упаковка соц.сетей

база

наращивание покупателей
продажа через новые методы
работа с CRM
автоматизация процессов

РАБОТА С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

стратегия =
МЕРОПРИЯТИЯ ПО
достижению ожидаемой
прибыли

через повышение
эффективности продаж
и
усилении потребительских и
конкурентных
свойств продукта

ВЕРОНИКА БУНЯЕВА

175%

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

КТО УПРАВЛЯЕТ
АГЕНТСТВОМ
НЕДВИЖИМОСТИ?

или **РИЭЛЮРЫ**
РУКОВОДИ
ТЕЛИ?





BUNYEVA.RU



Чтобы подписаться на **bunyeva.ru**, отсканируйте
эту Instagram-визитку в Instagram.

МОИ КОНТАКТЫ



Телефон/WhatsApp: 89006037202
САЙТ: WWW.BUNYEVA.RU

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР



ЧТО ТАКОЕ - МАРКЕТИНГ?

ЕГО ЦЕЛЬ? ВИДЫ? РЕЗУЛЬТАТ?



ТОЛЬКО ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



+

Самый СОК маркетинга

в недвижке

- интернет-маркетинг
- упаковка ОН
- мессенджеры
- телеграм-канал



+ ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ НЕДВИЖКИ



САЙТЫ

- лидогенераторы
- сайты-визитки - АН, риэлторы, ОН
- каталоги
- арбитражники

СОЦ.СЕТИ

- Инстаграм
- ВК
- Чаты и форумы
- Парсинг
- Реклама в соц.сетях (таргетинг)

РЕКЛАМА

- контекстная реклама
- гостевая реклама

УПАКОВКА ОБЪЕКТОВ НЕНДИЖКИ



МАРКЕТИНГ ОН

- анализ ОН, рынка, покупателей
- изучение конкурентов
- управление ликвидностью ОН
- поиск конкурентных преимуществ, уникальности ОН
- ценообразование

РЕКЛАМА

- каталогная
- массовая
- точечная
- офлайн\онлайн

ПРОДАЖА

- формирование стратегии продажи ОН
- методы продаж
- техники переговоров
- техника продажи



МЕССЕДЖЕРЫ



ИНСТАГРАМ



ВК



ФЕЙСБУК

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР
ВЕРОНИКИ БУНЯЕВОЙ



“ Telegram-канал

- ВЕДЕНИЕ КАНАЛОВ
О НЕДВИЖИМОСТИ

“

- ФОРМИВАНІЕ
ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ
АУДИТОРИИ



ДИЗЕРГЕНТ
ЦЕНТР



BUNYEVA.RU



Чтобы подписаться на **bunyeva.ru**, отсканируйте
эту Instagram-визитку в Instagram.

МОИ КОНТАКТЫ



Телефон/WhatsApp: 89006037202
САЙТ: WWW.BUNYEVA.RU

ДИВЕРГЕНТ
ЦЕНТР

