



ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ

ПРОВЕРЬТЕ, КАК ВЫ РАБОТАЕТЕ С АГЕНТСТВАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Условия карантина или самоизоляции коснулись в том числе риелторского сообщества. Но они продолжают работать, приводить лидов девелоперам. Поэтому в текущей ситуации обязательно усиливать работу с агентствами недвижимости.

Проверьте, какие задачи выполнены в вашей компании.



За каждую пометку «сделано» присвойте один балл. Если вы набрали 8 баллов – bravo, ваш вклад в работу с агентствами принесет плоды. Если ваш результат 6-7 баллов – действуете правильно, используйте наши подсказки из чек-листа для увеличения лидогенерации от агентов. Если результат 5 и менее баллов – срочно переосмыслите свою работу с агентами. Сейчас важен каждый лид!



ВЫ ОБЕСПЕЧИЛИ РИЕЛТОРОВ НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Также как для своих продавцов, вам необходимо подготовить презентационный материал для работы с удаленными клиентами. Презентации ваших комплексов, ответы на основные вопросы, технические характеристики, актуальные шахматки. Это должно быть у риелторов под рукой.



ВЫ ОПЕРАТИВНО ОТВЕЧАЕТЕ НА ВОПРОСЫ РИЕЛТОРОВ В ОБЩИХ ЧАТАХ

Если у вас нет общих чатов с агентами, то сейчас самое время их создать. А если уже есть – вам необходимо оперативно в них реагировать на запросы риелторов. Сейчас все сидят дома, в том числе агентства недвижимости. Если раньше можно было сходить к коллегам и быстро получить ответы по вашему проекту, то сейчас, скорее всего, они будут писать напрямую вам. Поэтому будьте на связи!



ВЫ РЕГУЛЯРНО ИНФОРМИРУЕТЕ АГЕНТОВ О ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

В общем чате или в рассылке вы рассказываете, как идет работа отдела продаж, как вы бронируете, оформляете и регистрируете договоры, как фиксируете клиента за агентом, как идет стройка и т. д. Агентам нужно быть в курсе событий, чтобы уверенно отвечать на вопросы клиентов.



ВЫ ПРОДОЛЖАЕТЕ ОБУЧЕНИЕ АГЕНТОВ СВОЕМУ ПРОДУКТУ И ПРОДАЖАМ

Конечно, сейчас обучение будет в дистанционном формате. Тем не менее, вам необходимо продолжать обучать агентов своим проектам, давать мастер-классы по работе с клиентами в онлайн-формате.



ВЫ ДОБАВИЛИ В СИСТЕМУ ОБУЧЕНИЯ СМЕЖНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

У многих клиентов появились новые страхи. Если раньше клиент переживал о надежности девелопера, то сейчас на первом месте страх потери работы, сокращения дохода, а на втором – идея о том, что «будет дешевле». Помогите риелторам побороть эти страхи, иначе клиент до вас просто не дойдет. Обучение финансовой грамотности, вебинары вместе с банками о рефинансировании ипотеки, а также рассылка материалов от экспертов с посылкой «почему дешевле не будет» – вам в помощь!



ВЫ СВОЕВРЕМЕННО ИЛИ БЫСТРЕЕ ВЫПЛАЧИВАЕТЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Понимаем, что сейчас с поступлениями во многих компаниях сложно. Но на этой статье расходов ни в коем случае нельзя экономить. Кризис рано или поздно закончится, а негативное отношение агентов после задержки выплат еще долго будет давать о себе знать.



ВЫ СОХРАНИЛИ ПРЕЖНИЙ РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ИЛИ УВЕЛИЧИЛИ ЕГО

Считаем, что сейчас не самое подходящее время для снижения агентской комиссии. Каждый новый лид важен и нужен. И платить за него придется столько же или даже больше.



ВЫ ВКЛЮЧИЛИ ОПЦИЮ «ПРИЦЕЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ К АГЕНТАМ»

Им сейчас также тяжело, как и вашим менеджерам (но у менеджеров хотя бы есть оклады), поэтому максимальное проявление внимания и нематериальная мотивация сейчас необходимы.