

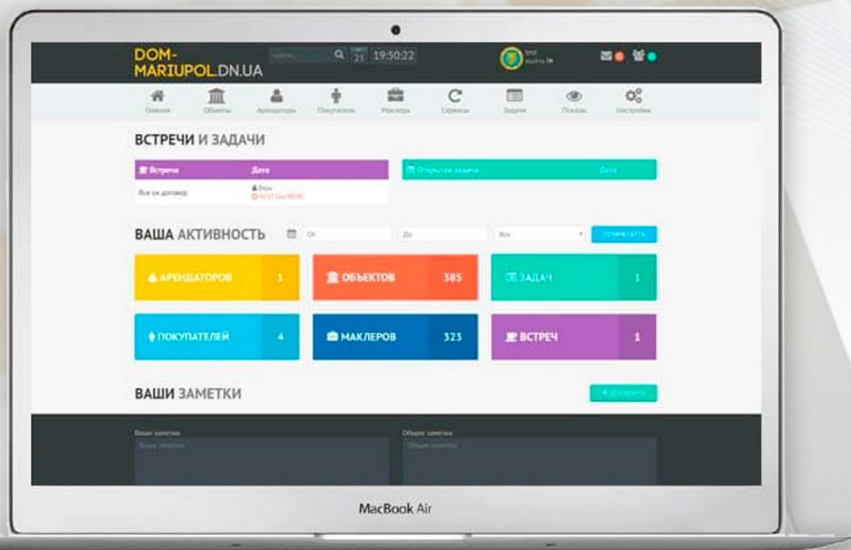
## КАК НАХОДИТЬ ОБЪЕКТЫ ДЛЯ АРЕНДЫ?

- Пассивный и активный методы
- Скорость решает многое. Эксклюзива нет
- Сарафанное радио и ваша визитка (акции, контакты, флаера)
- А нужно ли мне сотрудничать с другими агентствами?
- При общении по телефону или показе. А что у вас есть еще? Может ваши знакомые сдают?



# CRM СИСТЕМА ЧТО ЭТО?

## УРОК 2.1 CRM В РАБОТЕ И КАК НАЙТИ ХОЗЯИНА ДЛЯ АРЕНДЫ.



### ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

- Вбить быстро объект и клиента
- Подборка из базы



### УДОБСТВА

- Ваша или аренда
- Создать свою
- На рынке много других

? КАКОЙ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ВЫ  
? ЧТО НЕ НРАВИЛОСЬ

1 НЕ ЗАПИСАЛ И ЗАБЫЛ

Все фиксировать в базе в едином формате  
**0972443790** стандарты

2 ОБЪЕКТЫ - НАШЕ ВСЕ!

Золотой запас хозяев недвижимости

3 КТО НАМ ПОМОЖЕТ?

Наши коллеги по работе (маклера). Нашел его  
и забыл

4 КТО ПОКУПАЕТ ИЛИ АРЕНДУЕТ ПОМЕЩЕНИЯ?

Каждый звонок клиента фиксируем в базе и  
видим историю объекта и клиента. Чем больше  
инерции тем лучше поиск. Фото. Видео.



# РАБОТА С ОБЪЯВЛЕНИЯМИ ЧТО МЫ ВИДИМ СРАЗУ?



## Что здесь не понятно ?

Колонтаевская ул., офис-магазин, 1/1,  
100 кв.м, 3 зала, в/у ремонт, фасад, нежилой  
фонд, 1200 у.е. мес. Тел: (50) 315

- Это хозяин или посредник?
- Не задавать глупых вопросов что и так понятно, или не важный фактор



## Вилка разговора по телефону

Я по квартире не Успенкой 44 .. верно ?  
ответ . Да (уточняем верно ли попали) Если  
ДА то идет следующий вопрос Вы хозяин или  
посредник ? Кто срываться за телефоном ?

- Если маклер: спасибо, я тоже маклер, давайте сотрудничать  
Заносим в раздел маклера 0972443790 в едином формате
- Если хозяин: представится и сказать, что уже есть клиент  
на ваш объект.и нужно уточнить пару вопросов.

**УРОК 2.1 CRM В РАБОТЕ И КАК НАЙТИ  
ХОЗЯИНА ДЛЯ АРЕНДЫ.**



## ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ

- Расскажите в двух словах о вашем объекте?
- Составить список вопрос идем по CRM
- Какая окончательная цена по вашему объекту? Даже 200грн это хорошо. Нужно сторговать уже в телефоне
- Мы с клиентами готовы смотреть. Когда можно?
- Фиксируем все в CRM и ставим статусы, комментарии даты звонка



### ● Где мы будем искать хозяев?

Интернет порталы, газеты, фасад, радио, Telegram каналы, Viber, устроить к конкуренту, купить базу



### ● Быстрый старт базы

Каждое объявление важное

**P.S. ПРОВЕСТИ ПРАКТИКУ НАПОЛНЕНИЯ**



### ● Кто скрывается за телефоном?

Проверка на маклера – Проверка в базе – заносим в базу (в не рабочее время и ставим статус **уточнить данные**) - Обзвон объектов в рабочее время по технологии



### ● Уже сдали?

Пересмотр аренды, VIP-клиент

УРОК 2.1 CRM В РАБОТЕ И КАК НАЙТИ  
ХОЗЯИНА ДЛЯ АРЕНДЫ.

АЛГОРИТМ ЗАПОЛНЕНИЯ  
БАЗЫ **CRM**





# СОЗДАНИЕ МАТЕРИАЛОВ ПО ОБЪЕКТУ

ЧЕМ БУДЕМ РАБОТАТЬ:

ФОТОАПАРАТ

ЗАРИСОВКА ТЕХПЛАНА  
ИЛИ ЕГО ФОТО

ПРОГРАММЫ MOVAVI.RU



ФОТО



ВИДЕО



ТЕХПЛАН



ОБРАБОТКА  
МАТЕРИАЛОВ

НАПРОСИТСЯ НА ПОКАЗ  
ЕСЛИ ВЫ НАШЛИ ХОЗЯИНА ТО БЫСТРО ТУДА

- Осмотр без клиента  
Хозяин там всегда \ Клиент с другого города
- Подставной клиент  
Берём знакомого якобы он клиент

**P.S. ПРОВЕСТИ ПРАКТИКУ ОБРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ**

**УРОК 2.5 CRM В РАБОТЕ И КАК НАЙТИ  
ХОЗЯИНА ДЛЯ АРЕНДЫ.**





## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- 1 Сделать осмотр 3-5 помещений в своей нише при этом сделать качественные материалы (фото, видео, тех.план, полное описание).  
**Выложить в CRM**
- 2 Зарегистрировать **YouTub** канал и выложить 1 ролик-обзор любого помещения. Вашнго или клиента
- 3 Заказать визитку или флаер с вашим именем, фамилией, фото, телефоном (Viber, Instagram), почтой, полным адресом. В чем вы эксперт?
- 4 Систематически пополнять базу, утром обзвон, вечером интернет
- 5 Прислать фото и видео любого объекта. Своего или клиента

**УРОК 2.6 CRM В РАБОТЕ И КАК НАЙТИ ХОЗЯИНА ДЛЯ АРЕНДЫ.**