

Продажи на этапе котлована



Алексей Семенов



Компания топ-3 по
консалтингу
застройщиков. Ведущий
тренер



Кандидат экономических
наук, бизнес-тренер и
организационный
консультант, преподаватель
МВА

Алексей Семенов

UPGRADE

отдела продаж

Алексей
СЕМЕНЦОВ

УСИЛЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Руководство
по оценке эффективности
и совершенствованию
системы продаж



Good Business

Алексей СЕМЕНЦОВ
бизнес-консультант

КАК ПРОДАВАТЬ В..?

Особенности
продаж
в разных
регионах
России

ПУЛЬС ЦЕН

Алексей Семенов

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ



человечески

13

 **АКАДЕМИЧЕСКИЙ**

СОЗДАТЕЛИ



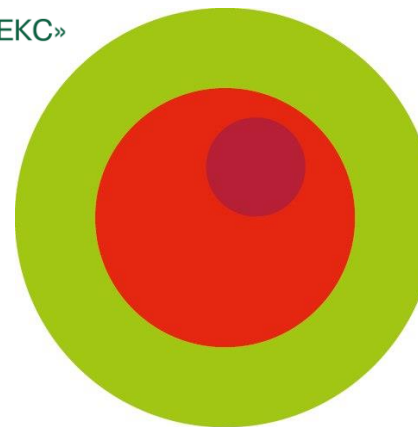
ГРУППА КОМПАНИЙ



ЗАО «КОРПОРАЦИЯ «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС»



Уютные квартиры!



БРУСНИКА



центр недвижимости
СЕВЕРНАЯ КАЗНА



ТЕРМОДОМ
строительный холдинг



Это проблема?

HeT!



Нет, но...есть
особенности



«Выгодно»

«Можно выбрать»

«Что-то
новенькое»

«Не хочу ждать»

«Еще успеем»

«А достроят?»

«Непонятно»

«А что вокруг?»

Что должны знать
и уметь
продавцы?

Чек-лист для вашего отдела продаж

1. Рассказать о росте цены с текущего момента
2. Рассказать о текущих акциях и возможном повышении цен
3. Сказать, что сейчас можно выбрать именно то, что нужно, а не то, что осталось
4. Обратить внимание на инновационные решения в строительстве дома и благоустройстве (POD's)
5. Сказать, что в любом случае переехать прямо завтра не получится. Придется ждать, а значит, чуть дольше или чуть меньше – небольшая разница
6. Говорить о высоком спросе и сокращении выбора квартир
7. Предупредить сомнение в надежности застройщика: масштаб компании, реализованные проекты, текущий объем строительства и инвестиций, гарантии для клиента (ФЗ-214)
8. Работать с буклетами, альбомами и макетами ЖК
9. «Показать», что именно будет видно из окон квартиры
10. Провести «виртуальный тур» по району

Что должны
сделать
управленцы?

Чек-лист для самих себя

1. Заранее сообщите отделу продаж о старте продаж (за 6 месяцев)
2. Проведите аттестацию по ЖК
3. Повторите/ изучите техники продажи встречи
4. Разберитесь с мотивацией: распродажа/ хороший старт/ темп продаж. Поймите для себя, что самое важное
5. Подготовьте список РОДов и основных возражений. Не бегайте от возражений 😊 (в идеале – сделайте книгу продаж ЖК)
6. Уточните ответственность. Часто это ключевой вопрос

Явки и пароли

Возможность	Где?	Что и ищу в поиске по соцсети?
Мой сайт с тем, что я умею делать	Интернет 😊	групппродаж.рф
Подписаться/ подружиться	Facebook Вконтакте	alexsementsov
Фото	Instagram	alexsementsov
Видео	youtube	Библия продаж
Написать	Telegram WhatsApp	89221523847