

Технологии роста прибыли

# Продажа жилой и коммерческой недвижимости

**БИЗКОН**

Ассоциация независимых  
бизнесконсультантов

# О КОМПАНИИ

01



В консалтинге с 2007 года

04



Более 130 книг по бизнесу,  
маркетингу, управлению  
персоналом и продажам

02



30-350% увеличения продаж –  
результаты наших клиентов от  
применения технологий

05



Собственные  
проектные группы

03



Более 3000 клиентов  
по всей России

06



Отработанные технологии  
увеличения конверсии

[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)

8-800 333-66-07



# РЕШАЕМЫЕ ЗАДАЧИ

01

Увеличение потока клиентов с оптимизацией рекламного бюджета

02

Создание эффективных отделов продаж

03

Создание систем продаж недвижимости под задачи клиента

04

Создание системы ключевых показателей для прозрачности и контроля деятельности компании

05

Оптимизация бизнес процессов

06

Реализация сложных задач в области роста продаж компании



# ЦЕЛИ ПРОЕКТА

**01**

Рост прибыли



**02**

Увеличение  
потока клиентов



Увеличение основных  
KPI на 30-50%

**04**



Создание и отладка  
конвейера продаж

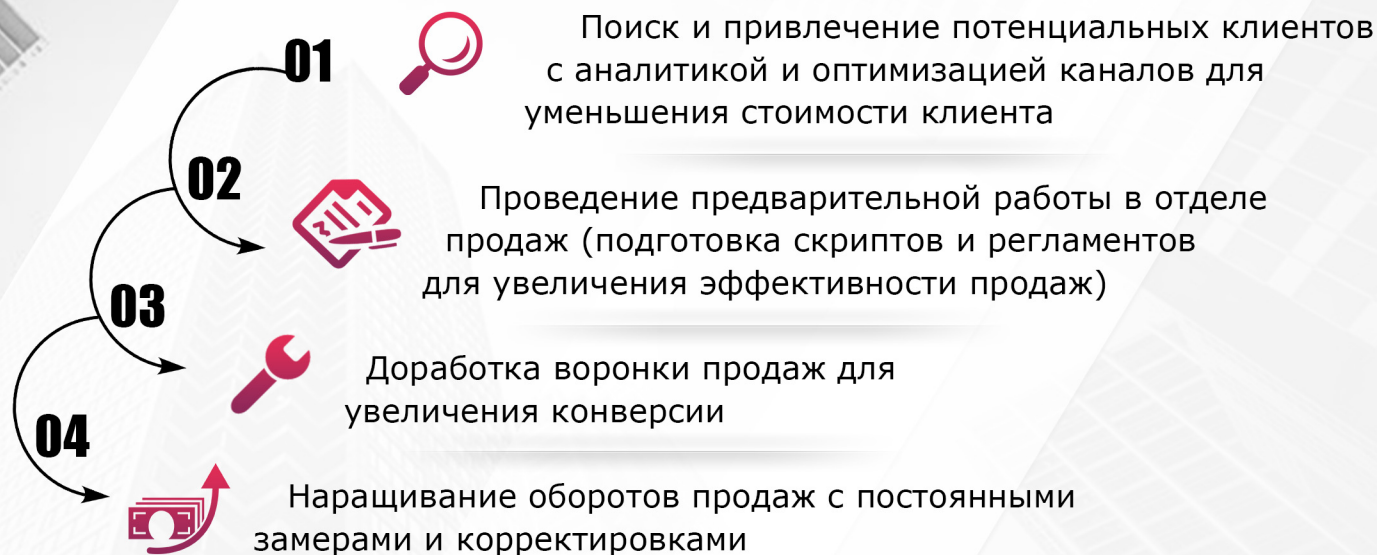
**03**





# КЛЮЧЕВАЯ ИДЕЯ ПРОЕКТА

► Построение конвейерной системы продаж и привлечения клиентов, бизнес-аудитории, за счет выстраивания воронки, включающей следующие этапы :



# ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

01

Диагностика



03

Увеличение  
эффективности  
каждого этапа  
воронки



05

Цепочка касаний



02

Выстраивание  
воронки продаж



04

Маркетинговая  
активность






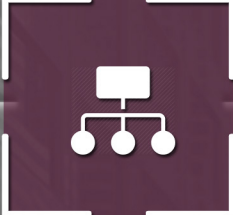

[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)

8-800 333-66-07

**БИЗКОН**  
Ассоциация независимых  
бизнесконсультантов



# ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

01		Проведение диагностики существующего процесса продаж кредитных продуктов с замерами ключевых показателей продаж, сегментация клиентской базы, выбор приоритетных направлений;
02		Выстраивание воронки продаж на основе ключевых показателей (KPI);
03		Внедрение на каждом этапе воронки инструментов, позволяющих получить максимальный результат;
04		Организация маркетинговой активности внутри отделения банка для привлечения предпринимателей ( маркетинг обучения, маркетинг прямого отзыва, настройка email и телефонного маркетинга);
05		Внедрение цепочки касаний для повышения конверсии клиентов.

# ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ДЕЙСТВИЯ



## Внешний маркетинг

- Доработка рекламных предложений
- Стимулирование сарафанного радио
- Организация обучающих мероприятий для бизнесменов
- Внедрение системы email маркетинг
- Разработка и внедрение цепочки касаний клиентов
- Анализ конкурентов
- Специальные акции

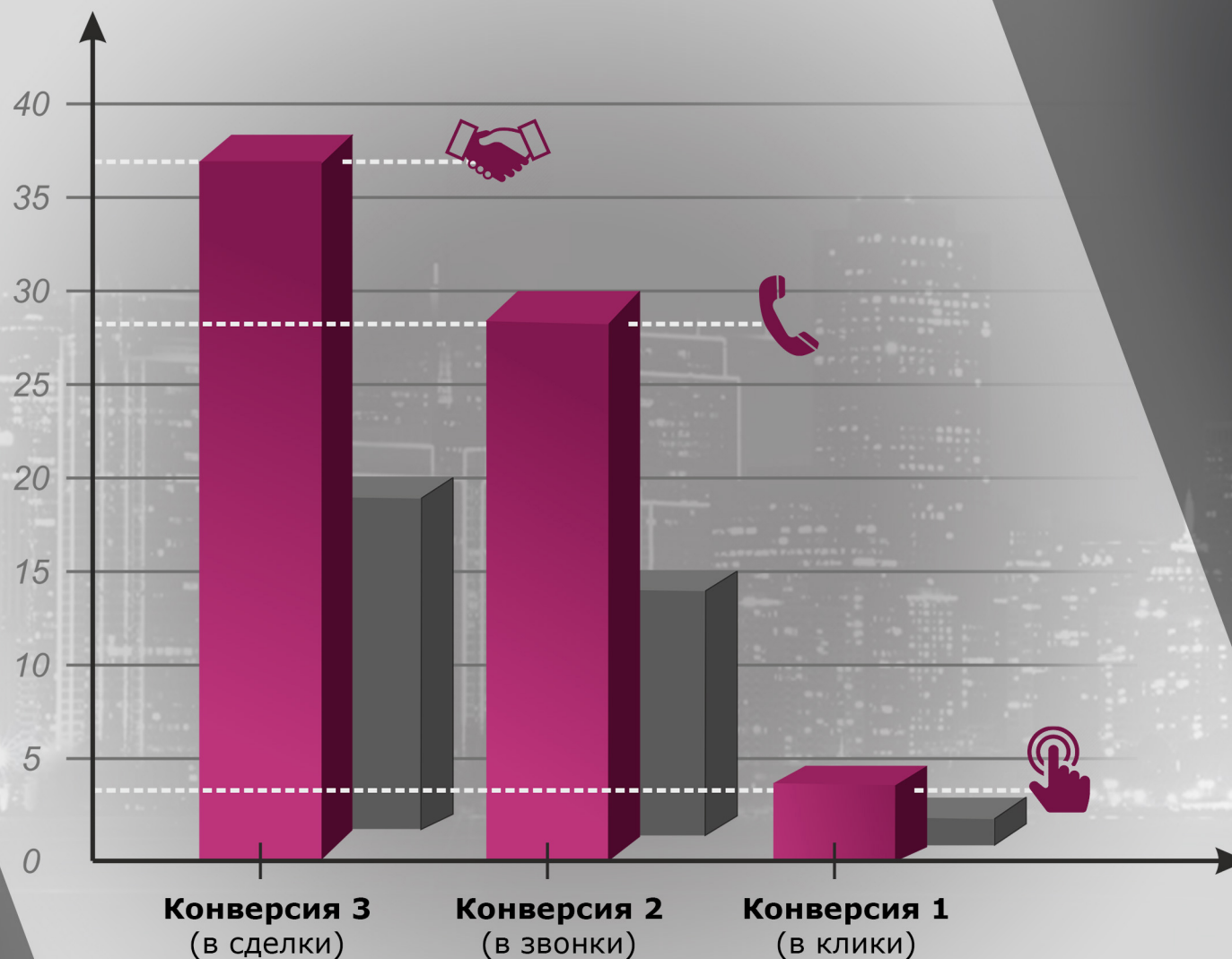


## Внутренний маркетинг

- Разработка и внедрение скриптов прозвона клиентов
- Разработка и внедрение скриптов проведения встреч с клиентами
- Обучение персонала техникам продаж и работы со скриптами
- Доработка линейки продуктов
- Упрощение процедур и повышение уровня сервиса
- Доработка системы мотивации персонала



# ЧТО В ИТОГЕ МЫ ДЕЛАЕМ?



[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)

8-800 333-66-07

ПОСАД-ПРЕМЬЕР  
жилой комплекс



Что сделано:

- Настроены новые каналы привлечения клиентов;
- Созданы посадочные страницы с увеличением конверсии отклика;
- Прописаны скрипты;
- Доработана воронка продаж.



Результат:

**Увеличение  
продаж на  
50%**

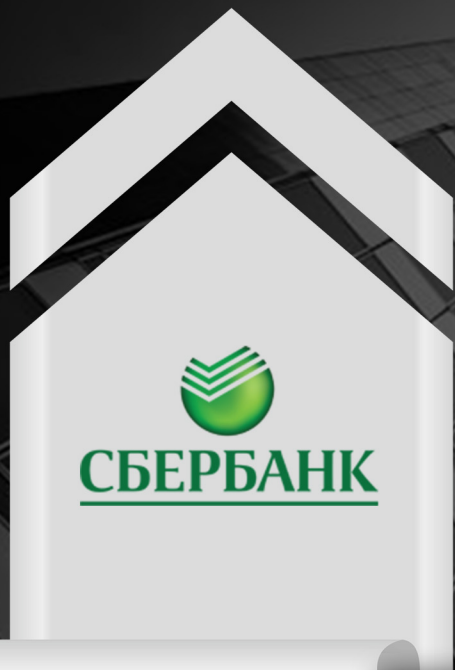


# ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ










- **Контекстная реклама в сети Яндекс** ( с постоянной корректировкой и замерами) приносит одну заявку стоимостью 21 рубль;
- **Увеличение количества каналов** ( с постоянными замерами) увеличивает количество заявок в 5 раз;
- **Встроенная система емейл-маркетинга** увеличивает конверсию потенциальных клиентов в покупателей на 120%;
- **Встроенная CRM** не позволяет менеджерам «забывать» про клиентов;
- **Сбор контактов** позволяет снизить стоимость клиентов в 2-3 раза.

# ПРИМЕР РЕАЛИЗОВАННОГО ПРОЕКТА

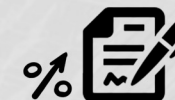


Проект изменений в одном из подразделений Сбербанка России осуществлялся в течение 2-х месяцев (июнь-июль 2014)

## Краткая программа внедренных изменений:

-  Маркетинг прямого отклика с формированием правильного сообщения для бизнесменов;
-  Подбор оптимальных каналов выхода на целевую аудиторию;
-  Система сбора предпринимателей на обучающие мероприятия в банке;
-  Изменение алгоритмов общения менеджеров с клиентами;
-  Специальная программа обучения менеджеров банка эффективной работе с клиентами по алгоритмам;
-  Корректировка работы руководителя направления;
-  Система касаний для повышения конвертации клиентов.

## Результат проекта

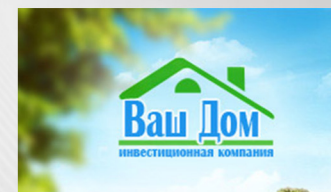


**Повышение на 70%** количества, заключенных кредитных договоров с МБ



**Отделение вышло на плановые показатели** по количеству заключенных кредитных договоров

# НАШИ КЛИЕНТЫ



- БАЗ
- Жилище
- Кетра
- СК Асгард
- Банк СВК
- СтройКапитал
- Вологда строй
- Торговый дом "ВВКСС"
- Тверьгражданстрой

[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)

8-800 333-66-07

**БИЗКОН**  
Ассоциация независимых  
бизнесконсультантов



# АССОЦИАЦИЯ БИЗКОН



Уникальные методики развития бизнеса в банковском бизнесе, B2B, услугах, доказавшие свою эффективность у более чем 19 000 компаний-клиентов



Организаторы крупнейших программ обучения бизнес-консультантов - за последние 3 года подготовлено более 3000 бизнес-консультантов



Франчайзинговая сеть из 53 действующих консалтинговых агентств-партнеров



Более 70 изданных книг по бизнесу, продажам и маркетингу

[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)

8-800 333-66-07



**8-800-333-66-07 (бесплатно по России)**



**[www.bizkon.org](http://www.bizkon.org)**



**[vip@ultrasales.ru](mailto:vip@ultrasales.ru)**



**107140, Москва, ул. Краснопрудная, 12/1,  
стр. 8, пом.38**

**БИЗКОН**

Ассоциация независимых  
бизнесконсультантов