


## **Утроить результаты продажи даже на низком рынке**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Утроить результаты продажи даже на низком рынке**

- **Продажа на низком рынке**
- **Быстрее продать недвижимость**
- **Закрыть больше сделок**
- **Справляться с невыгодными предложениями**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Утроить результаты продажи даже на низком рынке**

### **Причины неудач при продажах**

- 1. Слишком мало контактов,  
интересующихся или клиентов**
- 2. Работа с неверными интересующимися**
- 3. Не выдерживают давления**
- 4. Неумение сделать закрытие на переговорах**
- 5. Не справляется с невыгодными  
предложениями**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Утроить результаты продажи даже на низком рынке**

### **Какое на самом деле состояние рынка?**

**Действительно ли рынок низкий?**

**Падают ли цены? Быстро или медленно?**

**Действительно ли больше времени  
уходит на продажу недвижимости?**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH





## Утроить результаты продажи даже на низком рынке

### Низкий рынок - Ну и что?

**Перестанете работать, когда погода плохая?**

**Вы можете себе позволить не работать,  
только потому что более сложно?**

**Сколько нужно будет времени,  
чтобы вернуться в хороший рынок?**

**Что Вы собираетесь делать в своей жизни  
до тех пор, пока рынок восстановится?**

**Вы планируете доход на короткий период  
или долгосрочный успех?**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH






## Продавать на рынке покупателя

### Отличаются 5 типов рынка

- 1. Газеты – TV** -- всегда отрицательные
- 2. Население** -- всегда оторванное от реальности  
покупать высоко– продавать низко
- 3. Ваша голова** -- всегда оторванная от реальности
- 4. Покупатели покупающие впервые**  
-- хорошее время для покупки!  
**кто-то ДОЛЖЕН покупать**  
**выжидающие низких цен**
- 5. Продавцы - кто-то ДОЛЖЕН продавать**






Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



# **Быстрее продать недвижимость на рынке покупателя**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH




# **Быстрее продать недвижимость на рынке покупателя**

## **5. Продавцы**

### **Три фактора продажи недвижимости**

- место расположения
- состояние
- цена



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH





**Быстрее продать недвижимость  
на рынке покупателя**

**Отличаются 5 типов рынка**




**5. Продавцы (правильная ценовая стратегия)**

<b>типичный эксклюзив</b>	- просить	4,0 млн. руб.
	- продать за	3,5 млн. руб.
<b>Ваша новая стратегия</b>	- просить	<del>4,2 млн. руб.</del>
<b>на 2% ниже последней цены продажи</b>	- просить	3,35 млн. руб.


**С этой ценовой стратегией  
Вы выходите на рынок.**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH

**Закреть  
больше продаж  
на рынке покупателя**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH




## Закреть больше продаж на рынке покупателя

**СТРЕСС**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH




## Закреть больше продаж на рынке покупателя

**Используйте письменные предложения по цене**

запишите: до показа недвижимости

полная цена: неправильно писать что-то другое

все что важно: занавес, свет, холодильник и т.д.


сроки: дата и время – от покупателя до продавца

подписи: подписанное и серьезное предложение по цене


депозит: внесение аванса/здатка

Получите первое встречное предложение  
по цене и начинайте работать

Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Справляться с невыгодными предложениями на рынке покупателя**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Справляться с невыгодными предложениями на рынке покупателя**

**получить подпись**




**получить встречное предложение по цене**

**презентировать встречное предложение  
по цене без удержания**


**Никогда не сдаваться  
пока торг не завершен**






Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Утроить результаты продажи даже на низком рынке**




Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## **Утроить Ваши продажи на рынке покупателя**




### **Шаги для успеха**

- активный, регулярный поиск клиентов**
  - 5 новых контактов каждый день**
- детальный, глубокий анализ**
  - покупатель?**
  - кто-то, кто выжидают низких цен?**
  - мечтатель?**
- закрывать, закрывать, закрывать**
- учить и использовать ответы на возражения**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH



## Утроить Ваши продажи на рынке покупателя


### Шаги для успеха

**Используйте стратегию снижения цены на 2%**


**Используйте только письменные предложения по цене**

**Переговоры с глазу на глаз**

- Тяжелее отказаться, если смотришь глаза в глаза.
- Невозможно получить письменное встречное предложение по цене, если не смотришь глаза в глаза.



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH


## Утроить Ваши продажи на рынке покупателя

### Шаги для успеха

**Торговаться – убедить - продать**

- Оставайтесь нейтральным,  
но демонстрируйте покупателю свою точку зрения.
- Спросите у продавца: Что отвечать на ...
- Торговля начинается, когда клиент говорит «НЕТ»!
- Используйте письменные встречные предложения по цене
- Переговоры с глазу на глаз



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH





## Утроить Ваши продажи на рынке покупателя

### Шаги для успеха

**Торговаться – убедить - продать**

- Главное на этой стадии – торг!
  - И не продавец, кто хочет продать!
  - И не покупатель, кто хочет купить недвижимость!
- Оставайтесь в контакте, перезвоните, звоните ещё раз!
  - получайте новое предложение по цене

**Никогда не сдавайтесь  
пока торг не завершен**



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH





## Утроить Ваши продажи на рынке покупателя

# Спасибо Вам и успешную охоту!



Copyright © 2008-10 BEIGROUP GmbH