

НЕДВИЖИМОСТЬ 2.0

ПОВЫСИТЬ ЧИСЛО И СКОРОСТЬ
ЗАКЛЮЧАЕМЫХ СДЕЛОК
ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ НОВОГО
СТАНДАРТА ПРЕЗЕНТАЦИЙ ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ



KELLERMANN

В условиях высокой конкуренции менеджеру вашей компании требуется множество аргументов для того, чтобы обосновать клиенту преимущества конкретного объекта перед другими.



Эти аргументы обычно находятся в разных файлах и редко приспособлены для отправки клиенту.

В то же время, для работы с потенциальными покупателями все большую роль играет способность менеджеров произвести первое впечатление и заинтересовать клиента дистанционно.



*первое впечатление
цитрачено*



Внедрение и использование стандарта презентаций объектов недвижимости позволяет обобщить и наглядно продемонстрировать значительно больше преимуществ ваших объектов.



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЪЕКТА

Практика показывает, что представителям разных видов аудитории (конечные покупатели, инвесторы) требуется делать акцент на разные преимущества объекта.

KELLERMANN



Новый стандарт презентаций объектов недвижимости позволит наглядно обосновать ценность конкретного предложения на основании множества факторов. Среди них:



СООБЩЕНИЕ



ПАРКОВКА

Количество
уровней

Количество
машиномест



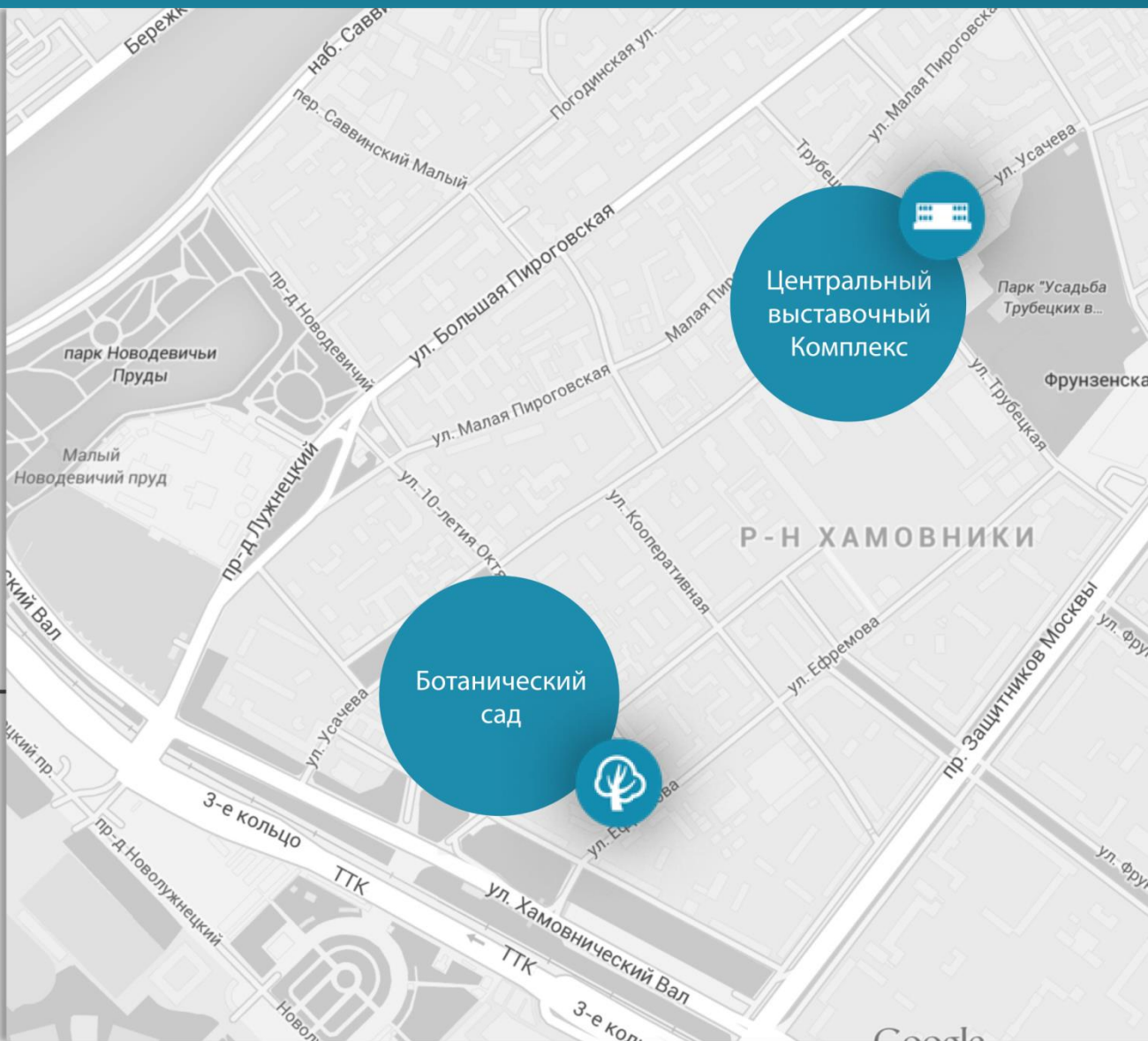
ИНФРАСТРУКТУРА ОБЪЕКТА



ИНФРАСТРУКТУРА РАЙОНА



БЕЗОПАСНОСТЬ





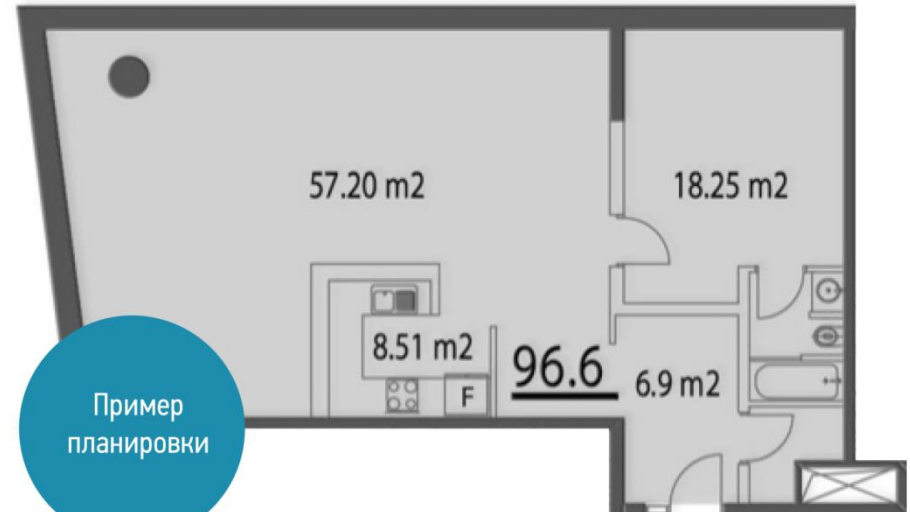
АРХИТЕКТУРА И ДИЗАЙН
АПАРТАМЕНТОВ



ПЛАНИРОВКА
АПАРТАМЕНТОВ



Пример
стилистики



Лучшие технические характеристики и более 35 других преимуществ!



ВИД ИЗ ОКНА

Пример
панорамного
вида



ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ
ПРИБРЕТЕНИЯ



Первый взнос



Процентная ставка



Срок ипотеки

Все собранные при помощи опросного листа материалы преобразуются в краткие, убедительные и наглядно оформленные преимущества, из которых строятся дальнейшие презентации ваших объектов.

OPUS Real Estate KELLERMANN

Опросный лист для наполнения презентаций по проектам

Для включения информации в шаблон конструктора презентаций, данные по проектам должны быть получены в готовом, обработанном виде (вписаны в специально отведенные поля)

Название компании: _____ Представитель клиента: _____ Дата: 26.07.2013

1. Название проекта

2. Основное преимущество проекта
Сформулированное в одно предложение

3. Дата ввода объекта в эксплуатацию

4. Вид объекта
Апартаменты/квартиры/Дуплекс

5. Адрес объекта

6. Состояние объекта на текущий месяц
Например: в процессе строительства

1



Специальный опросный лист, разработанный экспертами в области продажи недвижимости

Наличие набора из визуально оформленных преимуществ позволяет за минуты собрать презентацию отдельного объекта, соответствующую интересам конкретного клиента - убедительную, привлекательную, не содержащую никакой лишней информации.


*Стандарт презентаций используется менеджерами
вашей компании, как конструктор ...*



Наличие единого стандарта презентаций и опросного листа позволяют вам самостоятельно составлять такие же качественные презентации по другим объектам недвижимости, с которыми сталкивается ваша компания.

Стандарт презентаций будет выполнен в стиле вашей организации и прослужит вам несколько лет, как ценный инструмент для работы с частными покупателями и инвесторами.





В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ
7 КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ
ПРОЕКТОВ г. МОСКВЫ УСПЕШНО
ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТОМ ПРИ
ПОМОЩИ СТАНДАРТА ПРЕЗЕНТАЦИЙ,
РАЗРАБОТАННОГО КОМПАНИЕЙ
KELLERMANN.



KELLERMANN