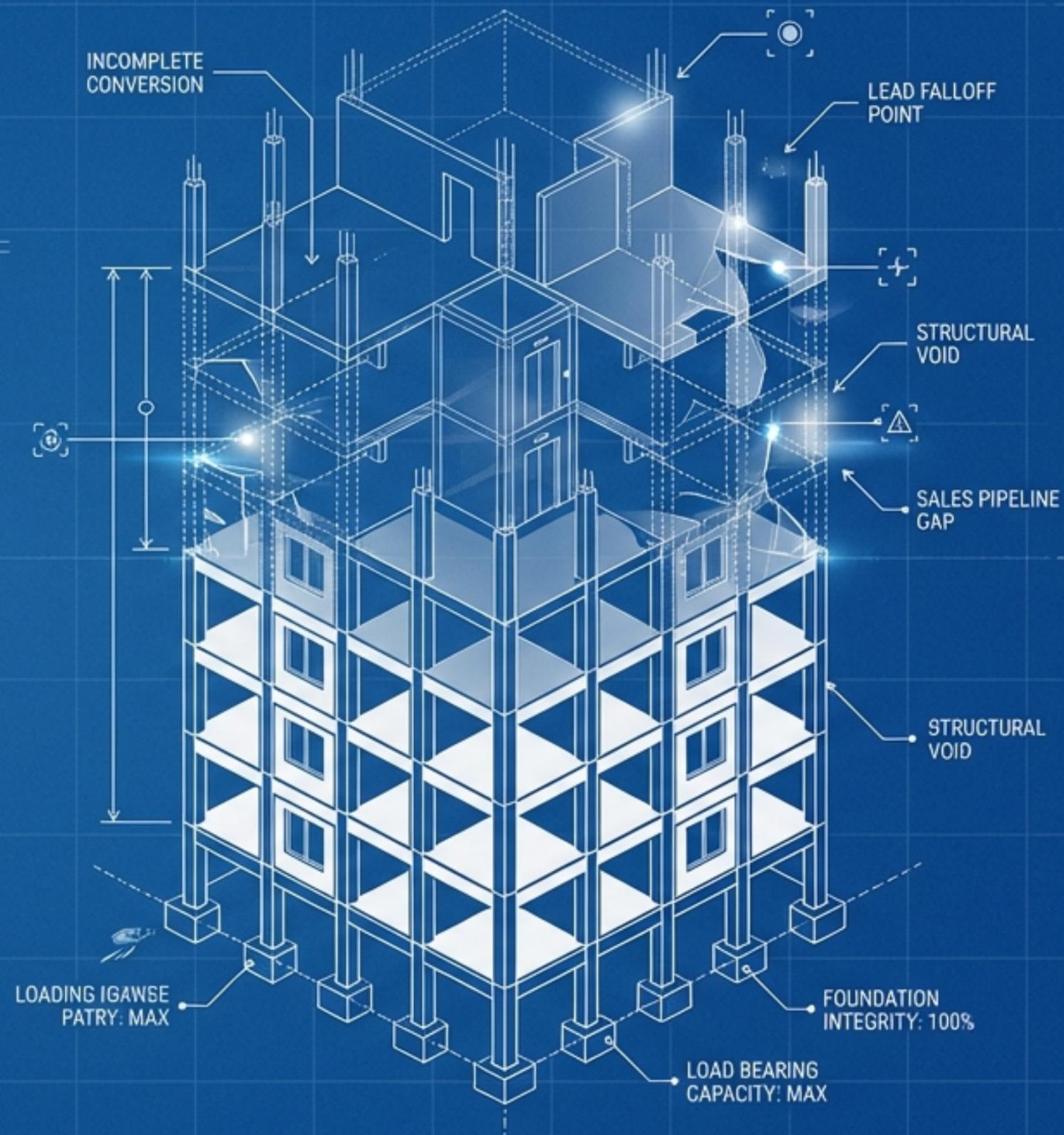


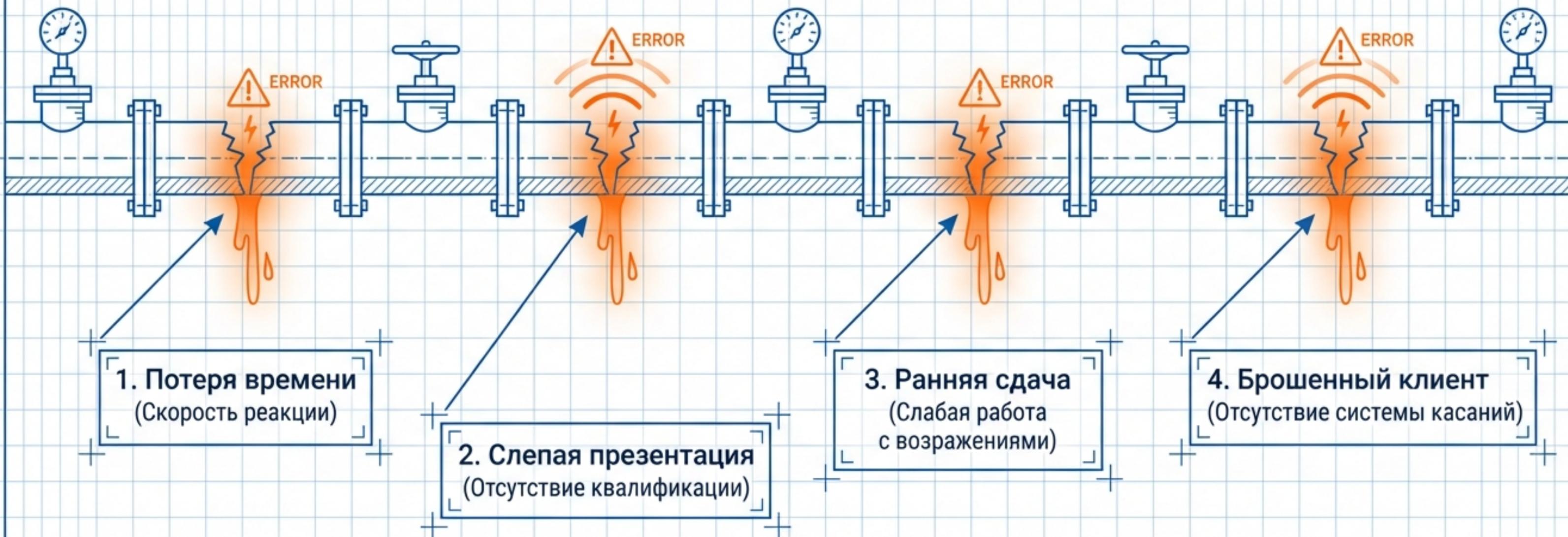
Фундамент без здания: почему заявки не становятся сделками

Инженерный разбор системных ошибок
в продажах и план по их устранению



Где рухнет конструкция сделки.

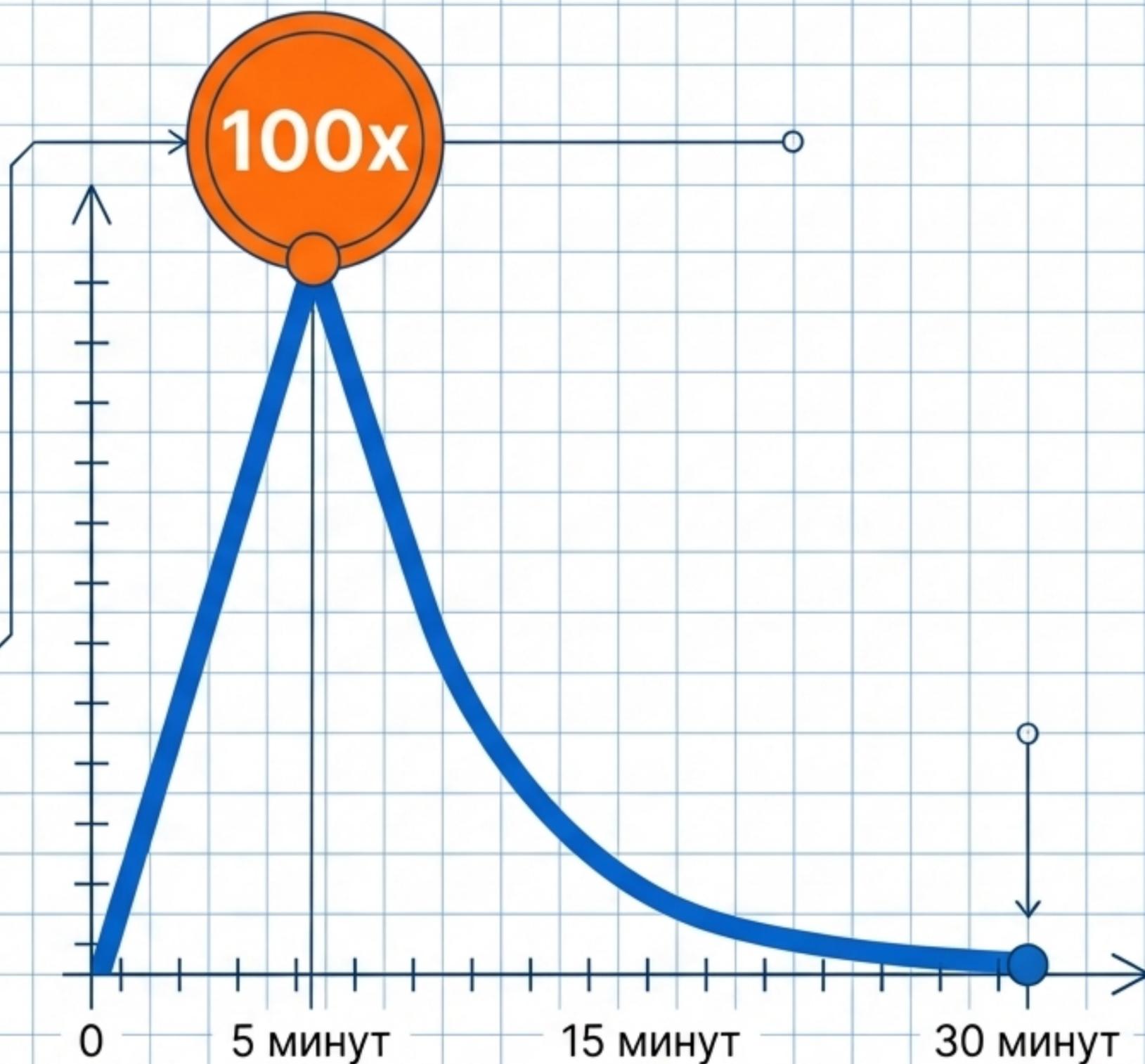
Четыре критических разрыва в процессе продаж, через которые уходит прибыль:



Время разрушает лид: правило пяти минут.

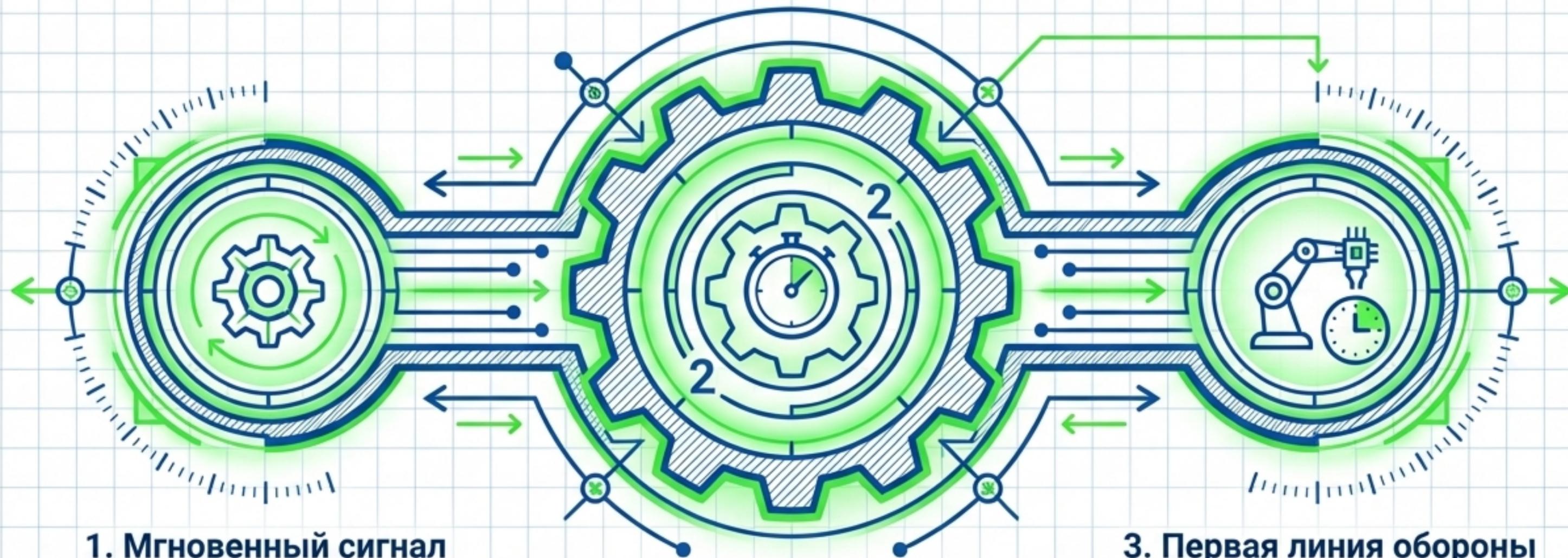
- Шанс контакта при звонке в первые 5 минут в 100 раз выше, чем через полчаса.
- 78% клиентов покупают у того менеджера, который ответил первым, а не у того, кто предложил лучшую цену.

Скорость важнее скидки.



Инфраструктура быстрого ответа.

Три уровня контроля скорости:



1. Мгновенный сигнал

Настройка автоматических push-уведомлений о новых лидах в CRM.

2. Жесткий стандарт

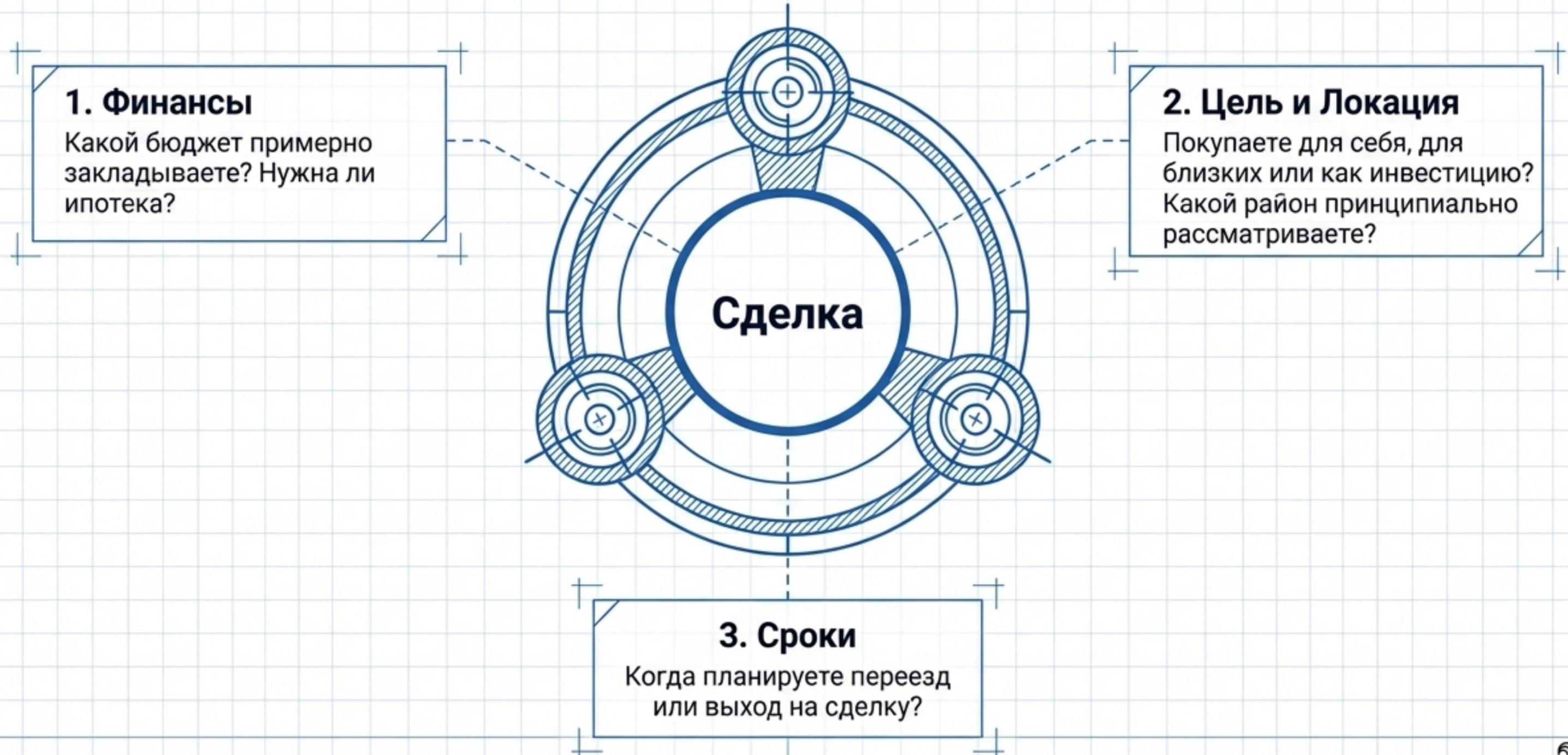
Внедрение KPI на среднее время первого ответа для каждого менеджера.

3. Первая линия обороны

ИИ-ассистент снижает время реакции до 15 секунд, забирая первичную квалификацию 24/7 (бюджет, район, сроки).

Отказ от «слепой» презентации: обязательный стандарт VANP.

Три несущие опоры первого звонка. Без этих данных презентация не имеет смысла:



Матрица сегментации: как адаптировать аргументы под профиль клиента.

Сегмент	Страх	Фокус	Аргументы
Молодая семья	Ипотека задушит бюджет, ошибка с районом	Безопасность и образ жизни	Понятный платеж, двор без машин, кладовые для колясок, школа/парк.
Инвестор	Рынок замедлится, аренда не окупится	Цифры и факты	Сценарии доходности, ликвидность, факторы роста стоимости (никаких «эмоций»).
Улучшающий условия	Двойная нагрузка, хаос переезда	Сценарий перехода	Поэтапный план «продать старое → купить новое», финансовая логика под контролем.

Архитектура работы с сопротивлением.

Базовый алгоритм удержания сделки:

1. Согласие

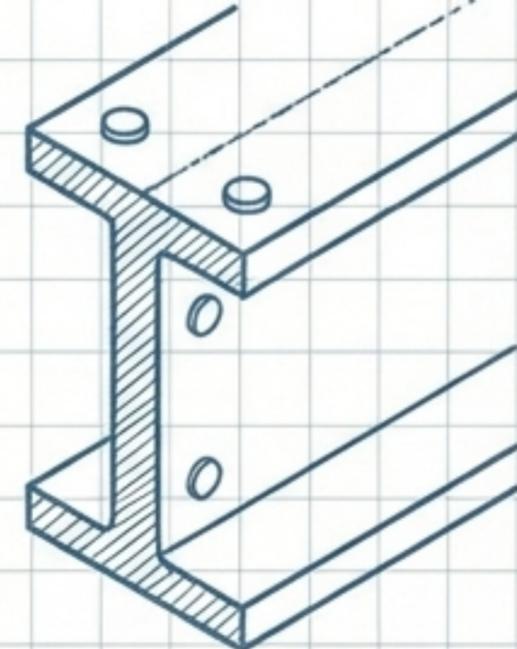
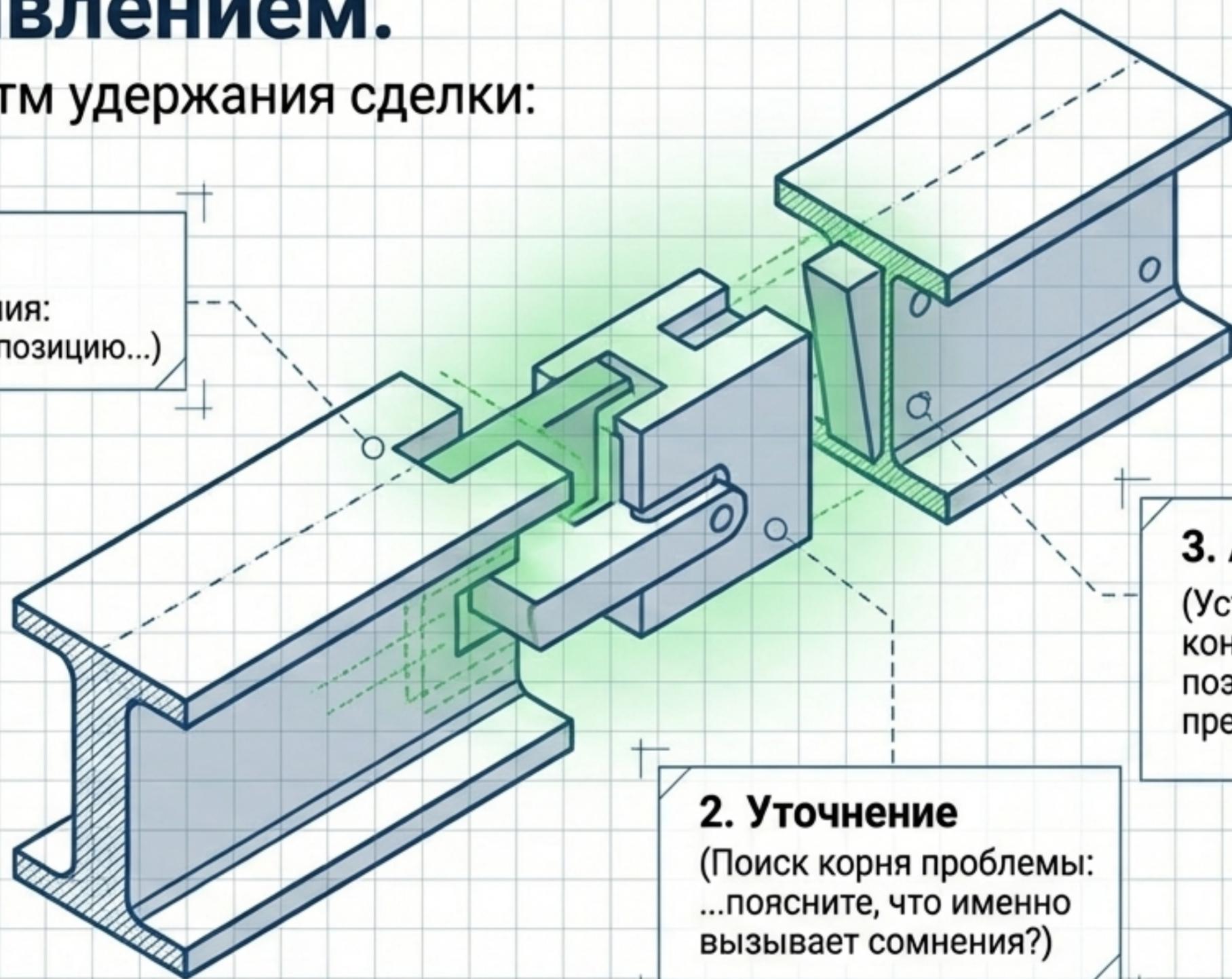
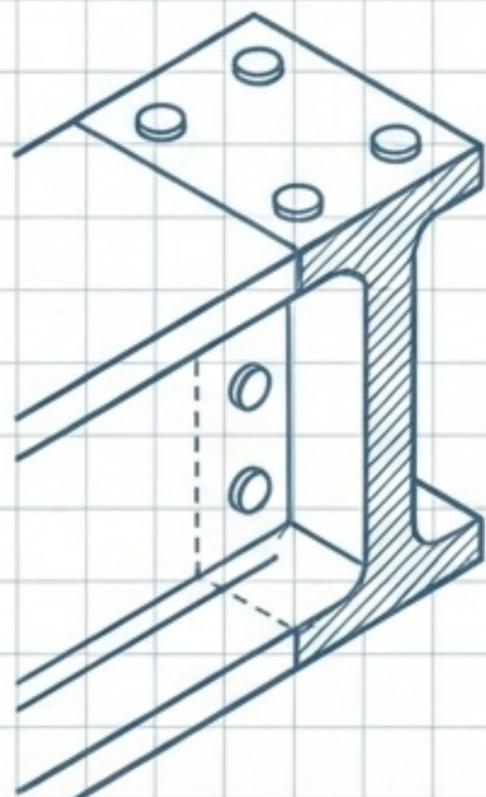
(Снятие напряжения:
Да, понимаю вашу позицию...)

2. Уточнение

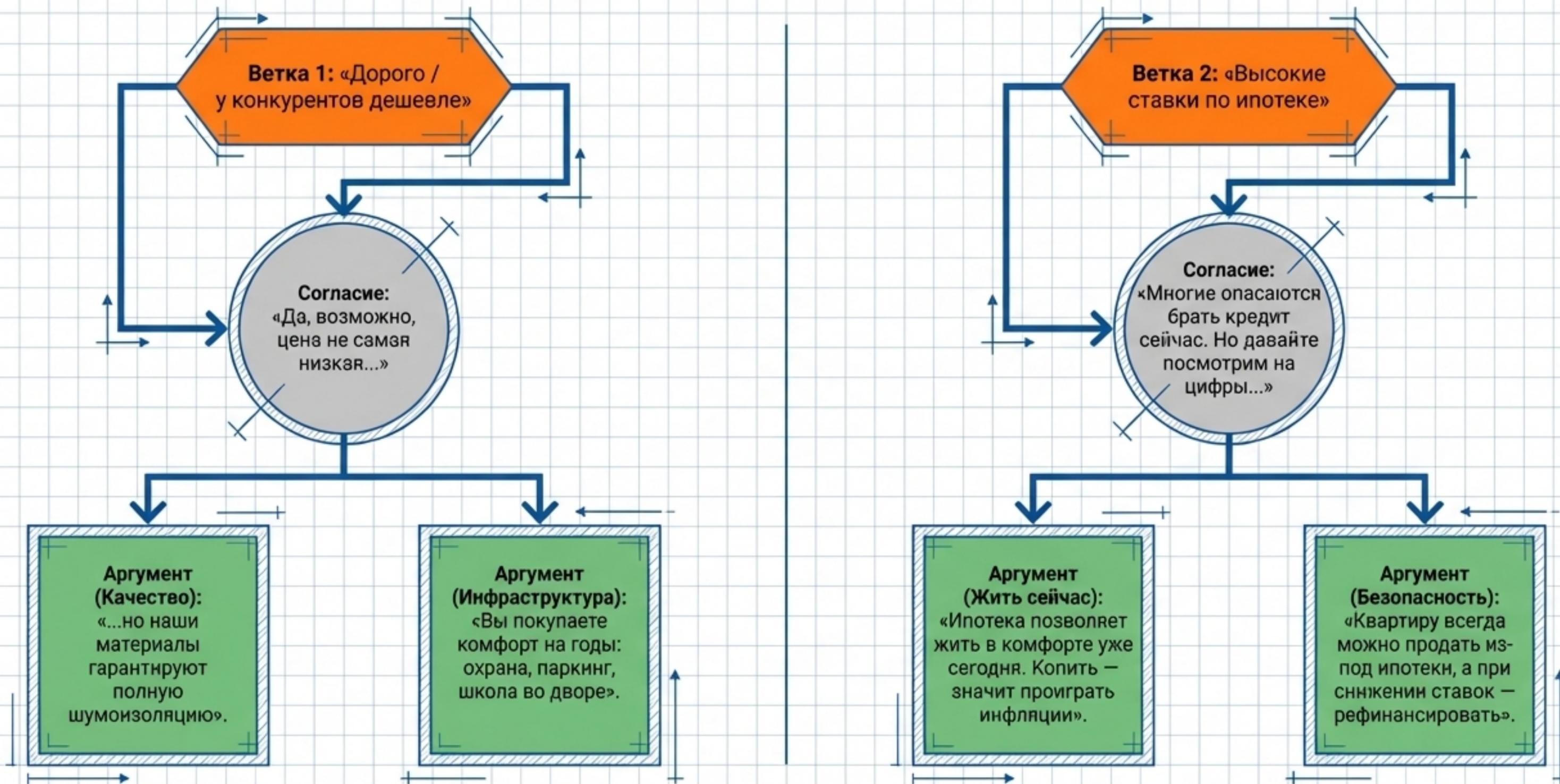
(Поиск корня проблемы:
...поясните, что именно
вызывает сомнения?)

3. Аргумент

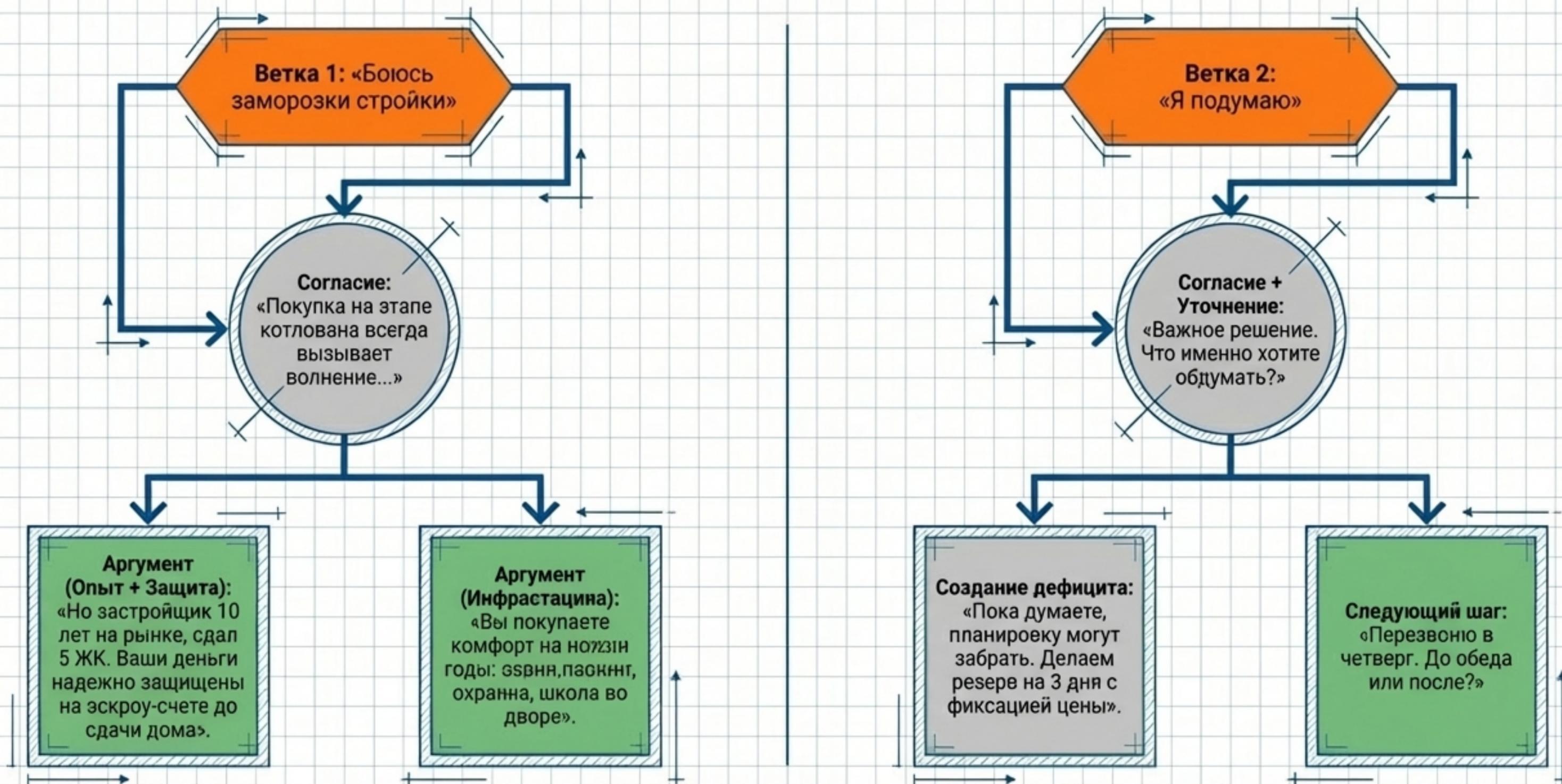
(Установка несущей
конструкции: ...именно
поэтому мы
предлагаем решение X)



Навигация по финансовым возражениям.



Навигация по возражениям доверия и времени.



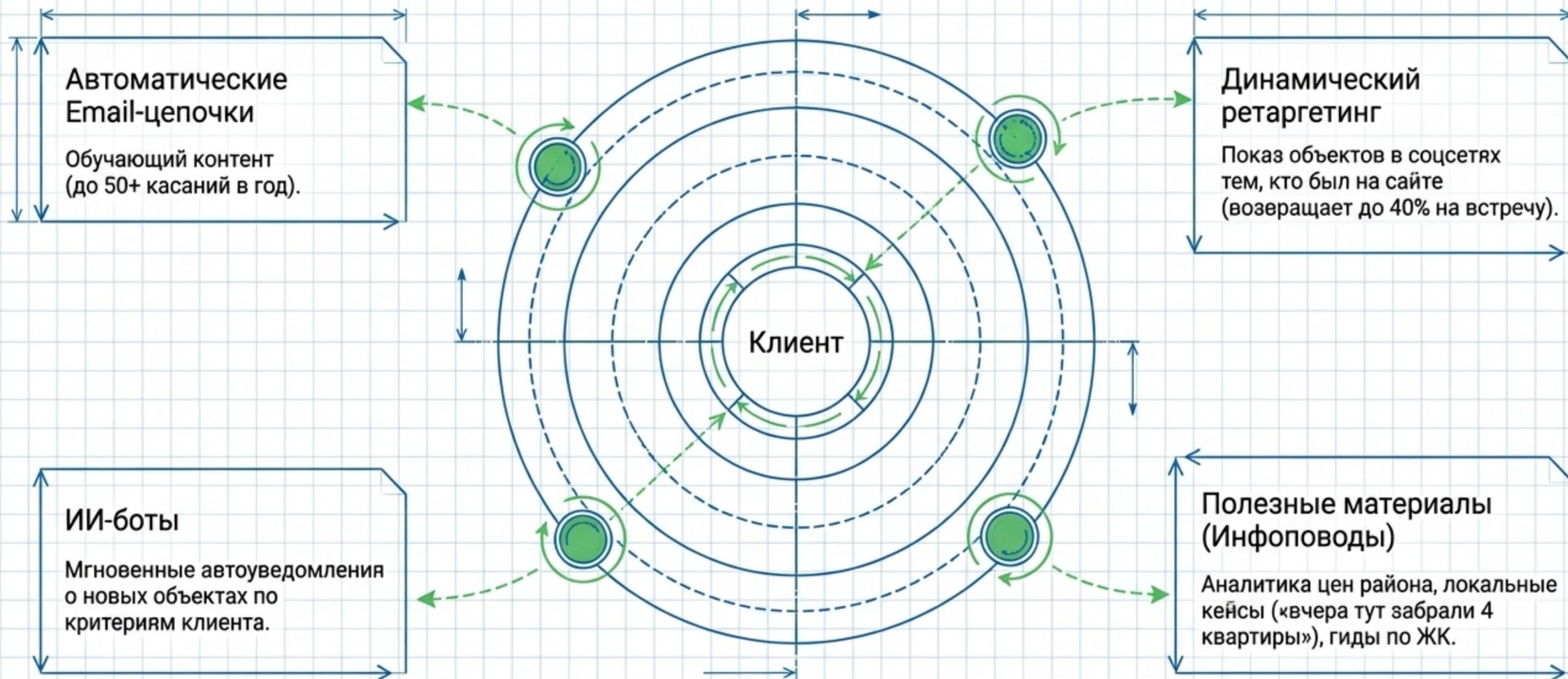
Катастрофа одного касания: почему мы теряем готовых клиентов

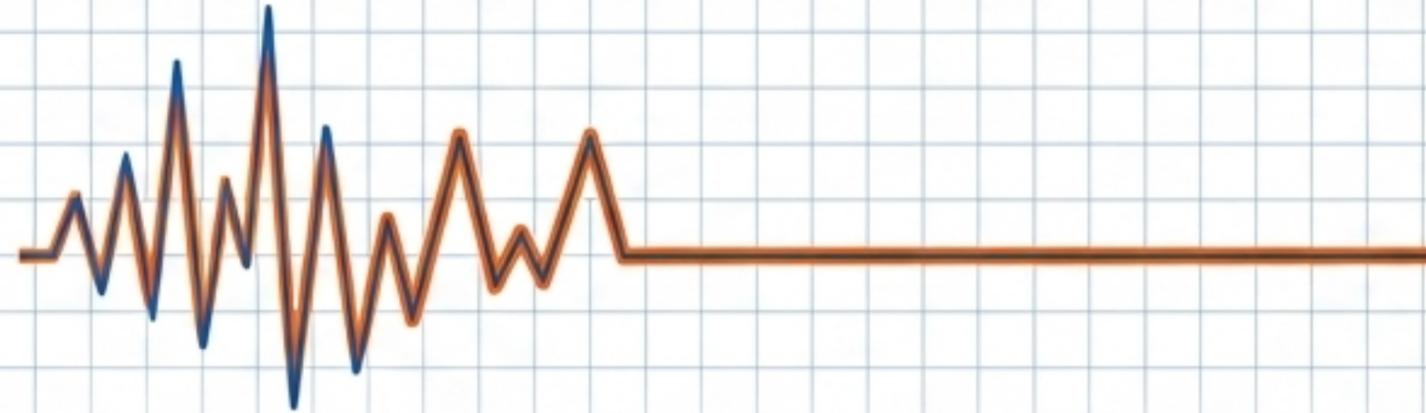


- Цикл выбора недвижимости длится от 12 до 18 месяцев.
- 80% сделок происходят только после 5-го контакта.
- При этом 48% менеджеров сдаются после первого же ответа «я подумаю». Это прямые финансовые потери.

Система бесконечных касаний: польза вместо давления.

Первые 8-10 контактов должны приносить ценность, а не продавать.





**Фраза, которая убивает
убивает 70% сделок.
«Если что — звоните».**

Это абсолютный финал.
Клиент никогда не позвонит
сам. Его перехватит
менеджер соседнего ЖК,
который назначит
следующий шаг.

Жесткое правило:
Никогда не заканчивать разговор
(или показ) без фиксации
конкретного следующего шага.

Вместо "звоните":
«Я подготовлю аналитику и перезвоню
вам в четверг. В какое время удобнее —
до обеда или после?»

Новый стандарт работы менеджера.

Бесшовный процесс, в котором лиды неизбежно конвертируются в сделки:

1. Правило 5 минут:

Мгновенный перехват лида (с помощью ИИ и CRM).

2. Обязательный VANT:

Глубокая квалификация до начала презентации.

3. Контроль сопротивления:

Отработка возражений по формуле «Согласие → Уточнение → Аргумент».

4. Замкнутый цикл:

Бесконечный follow-up с конкретными следующими шагами и полезным контентом. Никаких «звоните, если что».

