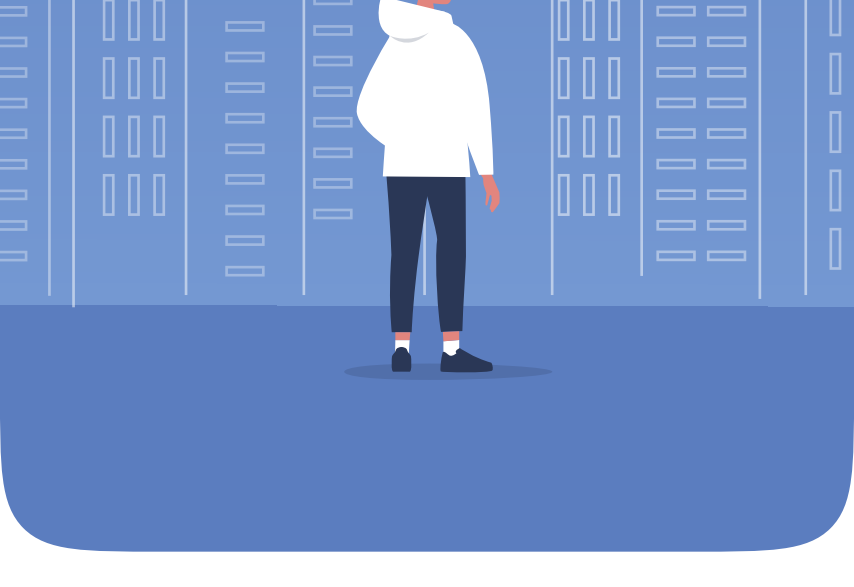


Пакет

Покупатели новостроек

(срок покупки 3-6 месяцев)



Он полностью соответствует основному пакету по новостройкам, только срок покупки у клиентов более долгий – они озвучивают коллцентру, что планируют покупку через 3 месяца, но не позже полугода.

Статистика по конверсии партнеров по этому пакету – около 5-6% в продажу. Причем, примерно треть из этих клиентов совершают покупку ранее 3-х месяцев.

Пакет подходит не всем партнерам.

- Лучше всего он «срабатывает» у тех АН, кто работает с клиентом «в долгую» и ведет его, даже если покупка отложена. Такой подход повышает лояльность и доверие к менеджеру, и когда покупатель уже готов к покупке – он выбирает именно этого менеджера.
- Также этот пакет подходит тем, кто работает с региональными покупателями. По таким клиентам цикл сделки более долгий, но конкуренция за них ниже. И с учетом стоимости цены лида, работа с ними экономически выгодна.
- Кто-то берет этот пакет для новичков, которые еще не готовы работать с горячими лидами. Они учатся работать с целевыми обращениями и приносят компании прибыль при небольших вложениях на маркетинг.

Критерии пакета Покупатели новостроек (срок покупки 3-6 месяцев)

обращения после обработки коллцентром



клиент рассматривает покупку новостройки на стадии строительства;



клиент планирует покупку по времени через 3 месяца, но не позднее 6 месяцев;



клиент готов ездить на просмотры (если в городе), если же он не в городе, то готов сейчас подбирать квартиру удаленно и приедет уже на просмотр и сделку;



клиент еще не работает с риелтором или агентством недвижимости;



он сам является покупателем, либо участвует в процессе принятия решения о покупке;



клиент ждет звонок от менеджера отдела продаж.

Минимальное количество – 50 лидов.

Для обсуждения деталей заказа и дополнительных вопросов свяжитесь с персональным менеджером.

