



Как обеспечить необходимую заполненность складских объектов?

Краснодар

Более 20-ти складов класса А и В

370 000 кв.м

Хотите получать доход от сдачи склада в аренду?



Самостоятельный поиск арендатора

1. Размещение наружной рекламы на объекте



- Большие расходы (Дизайн-макет, печать, монтаж)
- Сложности при согласовании размещения
- Ограниченный охват аудитории – только те, кто проезжают мимо объекта

2. Размещение объявлений на площадках агрегаторах



- Высокая конкуренция
- Высокая оплата за размещение
- Необходимость администрирования размещенных объявлений

3. Холодные звонки и рассылки



- Трудозатратно
- Ограниченная база контактов

4. Раскрутка сайта



- Высокая стоимость разработки сайта, его поддержания и раскрутки

Самостоятельный поиск арендатора

Стоимость 1-го целевого обращения
при самостоятельном продвижении составляет

10 000 – 15 000 руб.

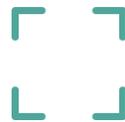


Процент перехода из целевого обращения в заключенный договор – 5%



Работа с профессиональным консультантом

По статистике,  80-90% сделок аренды складов



площадью от 2000 кв.м



сдается при помощи консультантов

Консультант берет решение проблем на себя



1. Все расходы на продвижение объекта несет консультант

Консультант обладает широкими рекламными возможностями:
оффлайн и онлайн каналы продвижения



2. Ведение переговоров с клиентом от вашего имени и в ваших интересах

Без постоянных расходов на отдел продаж. Не тратится время собственника.



3. Оплата по факту заключения сделки

Есть арендатор – есть оплата / нет арендатора – расходы = 0

Как упростить работу с консультантом?

-  Легитимный агентский договор (или гарантийное письмо)
-  Прозрачная система регистрации клиента за консультантом
-  Наличие подробного КП по объекту (в т.ч. финансовые условия и срок действия предложения)
-  Ответ на доп. вопросы консультанта в течение 1 часа
-  Своевременная и полная оплата комиссии

Основные правила работы с консультантом



ДА!

1. Активность

- отвечайте на вопросы
- задавайте уточняющие вопросы
- используйте возможности брокера

2. Гибкость

- будьте готовы вести переговоры и идти клиенту навстречу
- лучше заранее заложите в КП возможность для торга

3. Открытость

- предоставляйте брокеру необходимую информацию

4. Честность

- заключайте договор и исполняйте его условия



НЕТ!

1. Пассивность

- не получая оперативного ответа, клиент уходит искать другие варианты

2. Категоричность

- клиент настроен на двусторонние отношения и негативно воспримет жесткую позицию

3. Закрытость

- брокер не сможет найти вам подходящего клиента не обладая полной информацией об объекте
- у клиента остается ощущение недосказанности

4. Недобросовестность

- передавая клиента или снижая комиссию Вы зарабатываете себе негативную репутацию на рынке

Контакты



Александр Перфильев

Директор департамента складской недвижимости ILM

Руководитель проекта Skladium.ru



www.facebook.com/alexander.perfilev

г. Москва, Пресненская набережная, д. 6, стр.2

Башня "Империя", Москва-Сити

Тел.: +7 (495) 287 06 00 доб. 274

Моб.: +7 (965) 283 50 30

perfilev@ilm.ru