

# Вывод на рынок нового ЖК

Интеграция маркетинга в продажи.

Кто первые покупатели?

# Жители вокруг!

1. Анкета
2. Мероприятия во дворах
3. Письмо
4. Геотаргетинг новостей

# Риелторы

1. Фокус-группа на этапе проектирования
2. Анкетирование в интернете
3. Большое мероприятие на старте

# Плохие комментарии

1. Предварительный анонс
2. Разъяснение
3. Анонс
4. Комментарии
5. Событие
6. Пострелиз
7. Комментарии

# Поговорим о продавцах и риелторах

Как сделать так, чтобы они продавали сразу же?

# Продавцы и риелторы

1. Вовлеките их в проработку концепции
2. Согласуйте с ними планировки
3. Презентуйте им
4. Не забудьте про лейтмотив
5. Составьте книгу продаж заранее
6. Проведите аттестацию

# Риелторы

1. Они не обязаны продавать ваш объект
2. Они не начнут продавать его сразу
3. Учите их и дайте книгу продаж
4. Делайте, ждите и ничего не просите взамен
5. Дружите и уважайте
6. Пресекайте любое зло внутри
7. Будьте честны и открыты
8. Звоните им
9. Они не виноваты, что к ним идут
10. Вы их не победите

**В семье не без урода**

Помните о презумпции  
НЕВИНОВНОСТИ

Вам всегда должно быть  
кому позвонить.  
Создавайте базу!

Риелторы  
Старые НЕпокупатели  
Старые покупатели

# Соцсети и мероприятия + УК

# Немного о вечности☺

Вы должны быть тем, кто создаст  
вайбер-чат и группы в соцсетях!

**Илья Пискулин**

001@lovemarketing.ru

+79224886204

VK/IG - ipiskulin

