

Поиск клиентов. Корпоративное обслуживание и другие нетрадиционные клиентские НИШИ.

*Директор по ипотеке компании
«Миэль-Недвижимость»
Юлия Вербицкая*

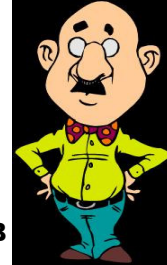
Содержание

- Кто и как сегодня ищет клиента на рынке ипотеки.
- Стоимость привлечения клиента для участников рынка.
- Корпоративные продажи:
 - дополнительный клиентский источник;
 - снижение издержек на привлечение.
- Ипотечный брокер - типовые схемы работы на рынке.
- Ипотечный брокер и его клиент - завтра. Кто они и как будут находить друг друга.

Кто ищет:

Ипотечный риэлтор

- Риэлтор, специализирующийся на ипотечных сделках
- Агентство недвижимости, специализирующееся на ипотеке
- Специализированное подразделение в структуре агентства недвижимости



Ипотечный брокер

- Независимые ипотечные брокеры
- Специализированные подразделения в структуре агентства недвижимости
- Специализированные подразделения в банках



Как ищут

Рекламные носители:

- Пресса (деловая, для разной целевой аудитории);
- Внешние носители;
- Интернет;
- Рассылка;
- Поиск через партнера/вместе с партнером.



Как приходит клиент:

- по телефону (звонок);
- из интернета (письмо-заявка);
- пешком (личная беседа)



Корпоративные продажи

Дополнительный клиентский источник:

- Привлечение новых клиентов – существующие клиенты партнера и потенциальные клиенты, которые ориентированны на партнера;
- Повышение лояльности за счет общего эксклюзивного предложения для клиента

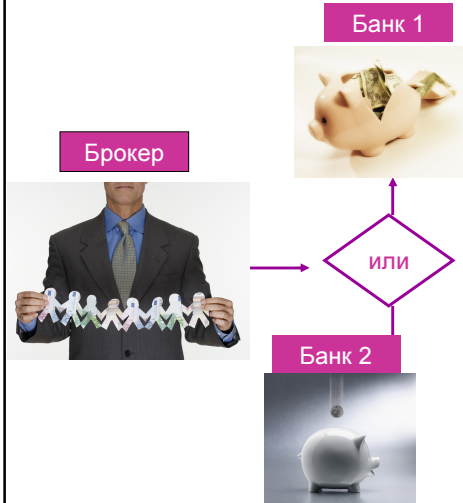
Снижение издержек на привлечение:

- Использование узнаваемого бренда партнера;
- Возможность выйти на новую аудиторию за счет совместного продвижения с партнером;
- Сокращение затрат на продвижение путем их разделения

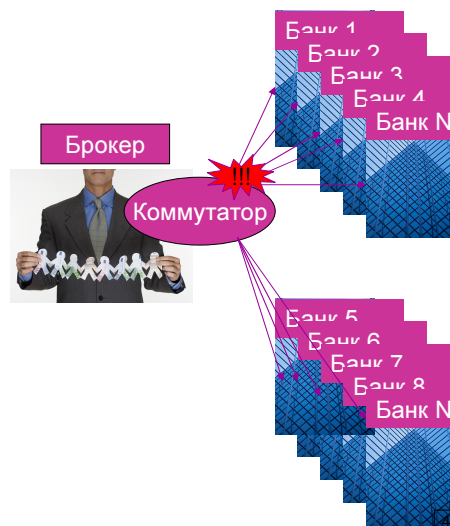
Типовые схемы работы брокера



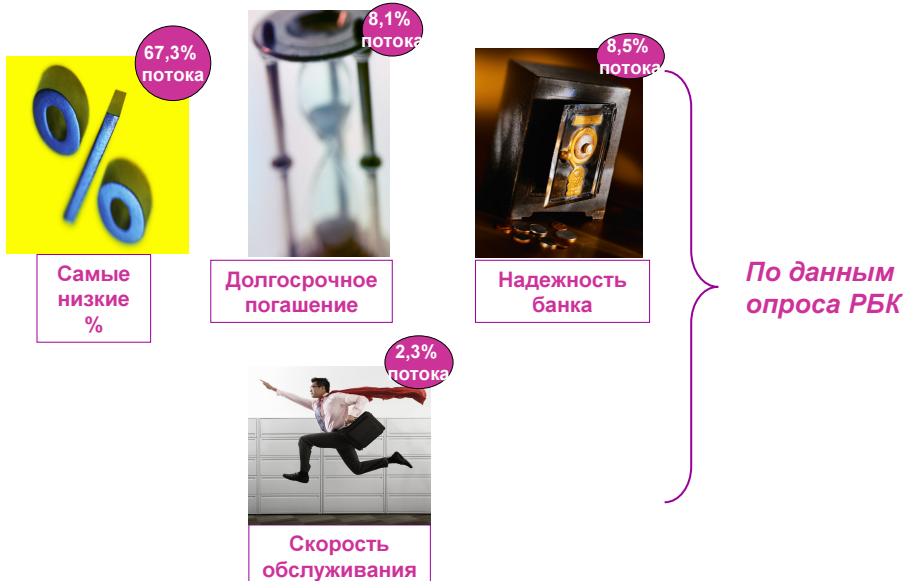
Взаимодействие со «своими» банками



Взаимодействие со всеми банками



Перспективная схема работы брокера



3

Перспективная схема работы брокера



**Благодарю
за внимание!**

**Юлия Вербицкая
Миэль-Недвижимость**

+7 (495)777-33-11

verba@miel.ru