

РАБОТА С КЛИЕНТАМИ



- Как правильно рекламировать компанию Дрийм Хоум
- Подготовить клиента к покупке в Болгарии
- Как правильно подать клиента, передачи информации о клиенте

КАК ПРАВИЛЬНО РЕКЛАМИРОВАТЬ КОМПАНИЮ ДРИЙМ ХОУМ

Офисы компании Дрийм Хоум, которая является самой крупной на рынке недвижимости Болгарии, расположены в Варне, Софии, Бургасе, в известных курортах „Золотые пески“ и „Солнечный берег“, также имеем представительства в крупных городах России Москве и Санкт-Петербурге, открылись зарубежные представительства в Нице (Франция), Вене (Австрия) и Аликанте (Испания). Почти в каждом городе и регионе Российской Федерации с нами работают наши партнеры, крупнейшие российские агентства недвижимости и туристические компании.

Всего за 10 лет Дрийм Хоум Болгария, являющаяся частью Дрийм Хоум Интернешнл, превратилась из небольшой риэлтерской компании в Застойщика, Инвестора и Риелтора - с более чем 100 000 м² построенных площадей и более чем 4 000 проданных апартаментов.

Многообразие объектов, гибкий подход к схеме оплаты, полное информационное и

юридическое сопровождение сделок, обширный перечень услуг после продажи, индивидуальный подход к обслуживанию клиентов – вот наши главные качества компании с безупречной репутацией!

Что предлагает компания своим покупателям?

1. Прежде всего – ликвидную недвижимость.

Объекты находятся вблизи моря, в районах с развитой инфраструктурой, в комплексах, предлагающих максимальные удобства для проживающих - вблизи моря, внутренняя инфраструктура отличается наличием зелени, бассейнами, детскими площадками, заведениями. Планировка квартир тщательно продумана, жилье удобное просторное светлое, отличается высоким качеством. Все объекты построены с использованием натуральных экологически чистых материалов. А самое главное – цены на квартиры! Всем категориям клиентов доступно наше жилье!

Студия от 35 000 евро/м²



+359 895 700 700



agents.dreamhome.bg



agents@dreamhome.bg

КАК ПРАВИЛЬНО РЕКЛАМИРОВАТЬ КОМПАНИЮ ДРИЙМ ХОУМ

2. Многообразие объектов.

Комплексы, которые мы строим и продаем отвечают требованиям всех категорий покупателей – как премиум класса, так и доступное дешевое жилье, для постоянного проживания в крупных населенных пунктах, до краткосрочного летнего отдыха в самых знаменитых курортах, как апартаменты, так и коттеджные поселки и уютные домики.



3. Мы гарантируем проверку чистоты объектов и безрисковые сделки!

На объекты, где компания Дрийм Хоум является застройщиком и инвестором, нет ипотек, все объекты, отличающиеся высоким качеством, строятся в срок и соблюдением графика строительства, а документация остальных, более 4 000 объектов, тщательно проверена юристами компании.

4. Индивидуальный подход к каждому клиенту.

Для нас каждый клиент является важным и уникальным. Учитывая требования и пожелания каждого клиента, сотрудники компании предложат ему подходящие под его критерии объекты, помогут с подготовкой поездки – оформят визу, помогут с покупкой билетов, забронируют отель, а встретив в Болгарии, будут сопровождать во время всей поездки и предложить индивидуальный план осмотров и квалифицированную информацию. Каждому клиенту мы предложим удобную именно ему схему оплаты – с максимально высокими скидками и рассрочками!

5. Дрийм хоум Болгария предлагает полное и качественное послепродажное обслуживание, обеспеченное офисами в России и Болгарии, в которых работают более 150-те обученных и вежливых профессионалистов! Для нас довольные клиенты являются самой действенной и надежной рекламой и компания старается сделать все необходимое, чтобы повысить качество обслуживания и расширить перечень предлагаемых услуг. Наша основная цель – чтобы не было недовольных клиентов!



+359 895 700 700



agents.dreamhome.bg



agents@dreamhome.bg

КАК ПРАВИЛЬНО РЕКЛАМИРОВАТЬ КОМПАНИЮ ДРИЙМ ХОУМ

Дрийм Хоум создает долгосрочное партнерство со всеми клиентами, предлагая весь перечень услуг по обслуживанию недвижимости после покупки, а именно:

- меблировка апартаментов;
- страхование недвижимости;
- ремонт недвижимости, а также строительство жилья по индивидуальным и типовым проектам;
- оплата налогов и коммунальных услуг, а также таксы поддержки управляющим компаниям;
- сдача в аренду недвижимости;
- помощь в приобретении автомобиля, яхты;
- содействие в решении вопросов адаптации иностранцев в Болгарии;
- аренда автомобиля, трансферы и транспортные услуги;
- туристические услуги (визы, билеты, экскурсии по стране) и многое другое.

Для клиентов, желающих развивать свой бизнес, предоставляется помощь в открытии болгарской компании, ведется бухгал-

терское обслуживание и консультации по вопросам налогообложения.

С этого года компания расширяет спектр услуг и предлагает своим клиентам комплексное строительство не только домов по индивидуальным проектам, но и реализацию строительства мини-отелей, объектов коммерческой недвижимости и т.д.

Итак, подводя итоги выделяем основные акценты, которые отличают компанию Дрийм Хоум Болгария:

1. Ликвидность объектов.
2. Многообразие предложений.
3. Гарантия сделок и отсутствие риска при покупке.
4. Индивидуальный подход к каждому клиенту, высокие скидки и максимальные распродажи.
5. Полное и качественное послепродажное обслуживание.

Доверьтесь нам! Мы поможем приобрести Вам свой второй дом в Болгарии и сделаем все возможное, чтобы вы остались довольны!



+359 895 700 700



agents.dreamhome.bg



agents@dreamhome.bg

КАК ПОДГОТОВИТЬ КЛИЕНТА К ПОКУПКЕ В БОЛГАРИИ

После того, как вы правильно презентировали клиенту нашу компанию Дрийм Хоум как самую большую на рынке недвижимости в Болгарии и в России и показали основные акценты, которые присущи нашей компании как Застройщику и инвестору, необходимо подготовить клиента к покупке.

Для этого вам необходимо иметь полную информацию о требованиях клиента, о его планах по использованию недвижимости, о примерном бюджете, кто принимает решение о покупке, как клиент будет оплачивать и т.д. Имея полное представление о желаемой недвижимости вы легко сможете подобрать клиенту подходящие варианты. С регионами вы уже знакомы и при первой ознакомительной беседе сможете правильно сориентировать клиента на ту недвижимость, которая ему будет подходить больше всего. Если он желает приобрести дом для постоянного проживания, то предложите ему села в радиусе 25 км от моря и от Варны или Бургаса. Если он желает приобрести квартиру для сдачи в аренду круглогодично, то лучше всего ему подойдет недвижимость в хороших кварталах города Варны - Бриз, Чайка, Левски, широкий центр и т.д.

Далее уделите внимание ценовой политике и конкретно подходящим объектам. Клиентам с бюджетом 25 000 - 30 000 евро, желающим переехать на постоянное проживание, например, пенсионерам, подойдут наши объекты в живописном городке Бяла. Откройте сайт или самих объектов Бяла Сън Резиденс или же ваш агентский сайт, и рассмотрите каждую квартиру в от-

дельности - ее планировку, цены, обговорите схему оплаты и возможные варианты скидок.

Обязательно, даже если клиент настаивает на своем регионе и почти определился с покупкой, показать ему преимущества и многообразие объектов, которые строит компания Дрийм Хоум.

Если квартира выбрана, то у клиента возникнут вопросы по процедуре покупки, по обслуживанию объекта после приобретения, по коммунальным услугам. Вся информация будет у вас на руках. Но лучше всего уже на этом этапе передать клиента для общения с нашими коллегами из отдела Сапорт (поддержки клиентов). Они подробно ответят на все вопросы.



Мы уверены, что при вашей подготовке и правильном построении разговора с клиентом вы справитесь не хуже наших профессионально обученных сотрудников компании!



+359 895 700 700



agents.dreamhome.bg



agents@dreamhome.bg

КАК ПРАВИЛЬНО ПОДАТЬ КЛИЕНТА



Клиента можно отправить несколькими способами.

Но сначала важно указать, какую именно информацию о клиенте необходимо получить от агента:

- Имя и фамилию клиента;
- Электронную почту (обязательно!). Именно с ее помощью мы с точностью можем сказать, зарегистрирован ли данный клиент в нашей базе данных. Если ваш клиент не зарегистрирован ранее в нашем регистре клиентов, то клиента закрепляем за вами. Его имя вы сразу же увидите в списке клиентов в личном кабинете агента.
- Требования клиента к недвижимости, детали, особые условия и пожелания и желательный бюджет. Чем больше информации вы дадите о клиенте, тем более точно и правильно наши менеджеры смогут сделать подборку предложений.
- Телефон и скайп клиента (желательно).

Все указанные данные сможете отправить по электронной почте agents@dreamhome.bg, через скайп [agents.dreamhome.bg](https://www.skype.com/join/agents.dreamhome.bg) или же сами зарегистрировать клиента через личный кабинет агента. После получения клиента мы обязательно подтвердим, что клиент зарегистрирован и закреплен за вами, а также укажем имя менеджера, кто будет с ним общаться и вести корреспонденцию.

В процессе общения с клиентом может возникнуть ситуация, когда нам потребуется ваша помощь как агента, в случае, если клиент не отвечает на письма или звонки. Ваше участие в сложившейся ситуации будет очень полезным. Вы позвоните ему, поинтересуетесь о причинах нежелания идти на контакт. Ваши рекомендации по общению с клиентом всегда будут учитываться в первую очередь.

