



VAG

**Как обеспечить свою компанию  
эффективным персоналом**  
*когда вокруг другая бизнес-реальность...*

# Новая реальность

Высокая скорость изменений рынка. Цифровые технологии

Рост конкуренции. Размываются границы. Ценовые войны

Ценность в основе выбора клиентов и сотрудников

Изменение моделей бизнеса и управления, рынка труда



# Новая реальность



**Сложность услуги растет**

**Экспансия девелоперов, банков, государства**

**Низкий уровень автоматизации**

**Интеграция с другими участниками рынка**

**Прежние модели бизнеса и управления не работают**

# Новая реальность

Прибыль зависит от персонала

Отток персонала в другие отрасли

Высокая текучесть, сложность с привлечением

Длительный период обучения

Необходимость постоянного развития и вовлечения

Сложная рабочая среда и слабая организация работы

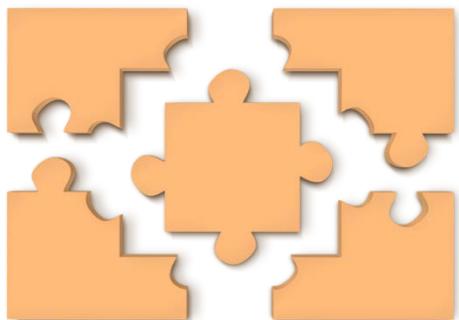


# Современные HR – тренды

---

1. Результативность персонала
2. Развитие лидерства
3. Постоянная адаптация и развитие
4. «Умный» рекрутинг
5. Управление вовлеченностью, оценкой, мотивацией и эффективностью работы
6. Настройка HR системы на бизнес – модель и стратегию
7. Продуктовый подход «Какую бизнес – задачу решаем»
8. HR-аналитика, основа управленческих решений

# Организация будущего



Бизнес-модель



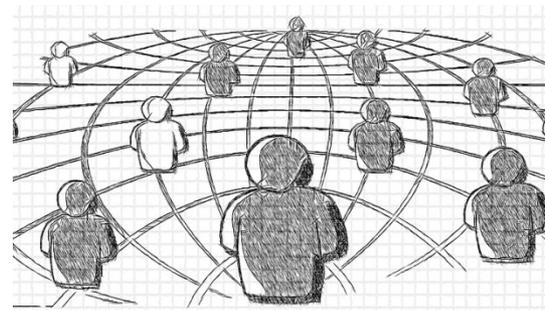
ДЕНЬГИ



Эволюционная цель



ПОЛЬЗА



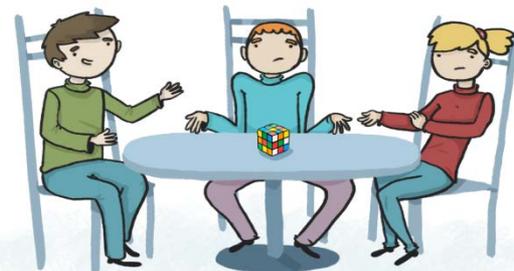
Организация рабочей среды



Целостность



Бизнес-код



Самоуправление

# Как работает система управления персоналом?

Технология настройки на решение бизнес-задач:



Настройка «сверху»,  
стратегическая настройка



Адаптационная,  
импульсная настройка

# Причины сбоев и проблем с персоналом



# Кейс «Перспектива 24»



Компания «Перспектива 24» является крупнейшим агентством недвижимости в г. Уфа, и одной из самых быстро растущих компаний в сфере риэлторских услуг в России. Компания была основана в 2013 году и на сегодняшний день в штате работает уже более 200 человек.

# О компании

## ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ



Мы живем в 21 веке и стараемся автоматизировать все процессы в компании – начиная от обработки обращений наших клиентов до проверки юридической документации сделок и обучения сотрудников.

## ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД



В решении любых поставленных задач мы придерживаемся максимально творческого подхода, избегая устаревших и неэффективных методов работы. Мы поощряем любую инициативу!

## ВСЕ ДЛЯ КЛИЕНТА



Наш лозунг: «Все для клиента – от улыбки до сердца». Мы готовы предоставить максимальную поддержку нашим клиентам в решении любых вопросов, связанных с куплей и продажей недвижимости. При этом в процессе работы мы в первую очередь нацелены на создание максимально удобных сервисов и услуг для клиента, пусть даже в ущерб удобству наших сотрудников и компании. Клиент назначает время встречи, клиент сам вправе выбрать себе риэлтора, клиент может всё.

## НАШ КАПИТАЛ - НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ



Мы вкладываем максимальные усилия в образование и постоянное повышение квалификации наших сотрудников. Вводное обучение для новичков длится 2 недели, текущее продолжается на всём протяжении работы сотрудника, будь то агент или руководитель подразделения. Вводное обучение РОПов длится 6 месяцев! Каждая тысяча рублей, вложенная сегодня в обучение и подготовку высококлассных специалистов, уже завтра приносит компании десятки тысяч рублей чистой прибыли.

# Наша миссия и цели

## НАШИ ЦЕЛИ:

1000 

ОТКРЫТЬ  
100 ФИЛИАЛОВ  
к 2020 году

30% 

ЗАНЯТЬ 30%  
БЕЛОГО РЫНКА  
к 2021 году



УЧРЕДИТЬ  
НЕЗАВИСИМУЮ  
АССОЦИАЦИЮ  
РИЭЛТОРОВ к 2022 году



ОТКРЫТЬ  
СОБСТВЕННУЮ  
АКАДЕМИЮ РИЭЛТОРОВ  
к 2023 году



## НАША МИССИЯ:

Мы выбрали стратегию лидера, это позиция требует четкого понимания выбранных целей и задач в любых регионах страны.

Наша Миссия отображает главную ценность компании:



ДАТЬ КАЖДОМУ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКОННО, БЫСТРО,  
КОМФОРТНО И ВЫГОДНО СОВЕРШАТЬ СДЕЛКИ  
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

# Риелторы — ключевые оптовые клиенты компании

## СОВРЕМЕННЫЙ И ОСНАЩЕННЫЙ ОФИС

Всё для комфортной работы и даже немного больше: современные оснащенные рабочие места, столовая, удобная клиентская зона, учебные классы.

**Всё, что нужно для продуктивной работы**

## РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА И МАРКЕТИНГОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Мы снабжаем наших риелторов качественной маркетинговой продукцией и рекламой. Кроме того лучшим риелторам мы передаем тёплых клиентов с сайта и входящих звонков

## ДОСТОЙНЫЕ КОМИССИОННЫЕ

Нами разработана уникальная система мотивации, позволяющая риелтором получать **до 52,5%** от агентского вознаграждения

## CRM И ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ

Наши риелторы избавлены от ежедневной операционной рутины – размещение объявлений, поиски собственников жилья, проверка безопасности и законности сделки, Всё это за него делает CRM система нашей собственной разработки

## ОБУЧЕНИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ

Мы не скупясь инвестируем деньги в наших риелторов, **2-х недельное вводное обучение** и ежемесячное повышение квалификации сделает из каждого желающего настоящего гения продаж

## СКРИПТЫ

Лучшие тренеры по продажам, привлеченные нашей компанией, трудились над написанием скриптов звонков и встреч. Риелтору не нужно думать, что и как ему говорить, ему нужно просто поднять трубку и прийти на встречу с клиентом

## СЕМИНАРЫ

Мы организуем бесплатные семинары о недвижимости, на которых риелторы могут работать с самой горячей и целевой аудиторией

## ГАЗЕТА

Собственная газета бесплатных объявлений о купле и продаже недвижимости - ещё один инструмент работы с аудиторией и повышения показателей продаж

# 2018 год

Система обучения и развития  
руководителей:

Регулярный менеджмент

Управление командой

Управление изменениями

Лидерство

Управление развитием сотрудников



UNICRAFT

60 руководителей

6 месяцев

*Управлять развитием легко!*

# Что делать?

**21%**

Гребут  
вперед

**49%**

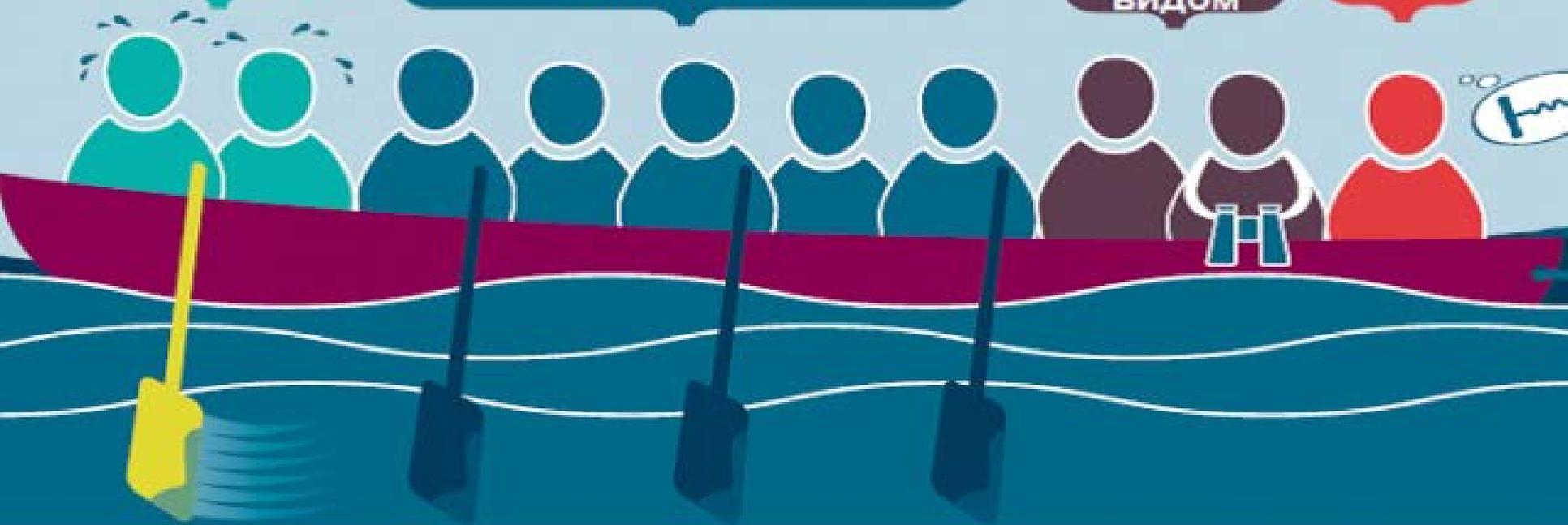
Работают  
вполсилы

**20%**

Наслаж  
даются  
ВИДОМ

**10%**

Топят  
лодку



# Осознанный найм персонала. Как делать?



# Поколение Y и Z

---

## Y

Смысловые жители

Смысл

Улучшить мир

Смысл важнее денег

Признание не важно

## Z

Сетевые жители

Практические цели

Конкретный результат

Деньги важны

Признание важно

Быстрая обратная связь

Технологичность

Свободный график

# Управление эффективностью и вовлеченностью персонала



# Unicraft

## платформа управления корпоративными знаниями

  
 ОБУЧЕНИЕ
   
 КУРСЫ
   
 БАЗА ЗНАНИЙ
   
 МЕРОПРИЯТИЯ
   
 ОБЩЕНИЕ
   
  
 15
   

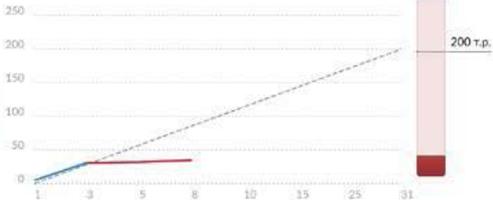

### ВЫРУЧКА КАФЕ: КРЫЛАТСКОЕ

**35 000 р.**

План: 200 000 р.

Личный вклад: 12%

 Детализация



**ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ:**

1	Красногорск	22%
2	Крылатское	17%
3	Королев	12%

**НАЗНАЧЕННЫЕ КУРСЫ:**



Работа в команде

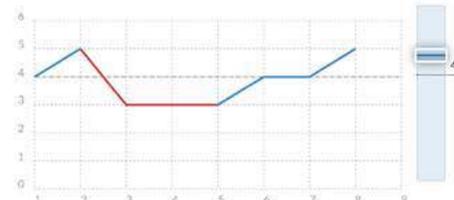


Планирование

### НАПОЛНЯЕМОСТЬ ЧЕКА

**4.8**

План: 4



**ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ:**

1	Максим Мамонтов	5.2
2	Лилия Ильошина	4.8
3	Константин Багров	4.3

**НАЗНАЧЕННЫЕ КУРСЫ:**



Изучение предмета продаж



Сочетание блюд и напитков

### СРЕДНИЙ ЧЕК

**600 р.**

План: 700 р.



**ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ:**

1	Валерий Ключев	602 р.
2	Рената Яналова	600 р.
3	Елисей Габолин	598 р.

**НАЗНАЧЕННЫЕ КУРСЫ:**



Работа с клиентами

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ АКЦИИ

**25% +8**



**ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ:**

**НАЗНАЧЕННЫЕ КУРСЫ:**

The logo for BMG Consulting, featuring the letters 'BMG' in a white, sans-serif font. The letters are set against a dark blue background that has a jagged, puzzle-piece-like edge. The background consists of several overlapping rectangular shapes in shades of blue.

**BMG**

**Спасибо за внимание!**

**Светлана Фомичева**

**BMG Consulting**

**+7(913)915-62-33**

**[www.bmgconsulting.ru](http://www.bmgconsulting.ru)**

**[fomichevabmg@gmail.com](mailto:fomichevabmg@gmail.com)**