

ТОЧНО



**Аналитика доли
партнерских
продаж, каналы их
привлечения и
способы повышения
лояльности**

64%

*средняя доля партнерских продаж за период январь-ноябрь 2022г.

- 440 агентств недвижимости
- 2% партнеров обеспечивают 30% продаж
- 85% партнеров находятся в городах присутствия

Теплые лиды

- Фиксация по встрече
- 23% конверсия лид/бронь

Каналы привлечения

Привлечением новых партнеров занимается отдел по работе с партнерами.

Каналы привлечения:

- обзвон базы
- отправка коммерческого предложения
- участие в профильных конференциях
- агрегаторы

Лояльность партнеров

- Четкий регламент работы
- Обучение
- Дополнительная мотивация
- Внимание!

Спасибо за внимание!

ТОЧНО

Руководитель отдела по работе
с партнерами ГК «ТОЧНО»

Кочарян Азнив

+7 (988) 529-75-29

kocharyan_a@tochno.life