



РЕГЛАМЕНТ

по работе агента

noname-group.ru



Компания NNG открыта к выстраиванию честных и доверительных отношений со своими партнерами - агентствами. Для удобства работы мы создали регламент, который обеспечит прозрачные условия работы и взаимовыгодное сотрудничество.

Компания NNG осуществляет информационную поддержку в официальном телеграм-канале NONAMEGROUP АН https://t.me/+rT54q6_SkfAzYjMy

Как закрепить клиента?

Зафиксировать клиента можно ТОЛЬКО через форму фиксации:

https://b24-9w8psn.bitrix24.site/crm_form_wgkwx/

Для фиксации необходимо предоставить следующие данные:

- ФИО клиента
- полный номер клиента
- объект фиксации
- ФИО агента
- название агентства
- подтверждение того, что клиент был ознакомлен с объектом (проведение показа, скриншот переписки, записанные аудиосообщения и т.п.)

Клиент считается зафиксированным после получения агентом ответного сообщения с подтверждением фиксации от руководителя отдела продаж по WhatsApp с номера +79785305065

Клиент может быть зафиксирован за несколькими АН.

Комиссионное вознаграждение получает агент, который довёл клиента до брони, а впоследствии и до сделки.

Своевременная фиксация клиента является ответственностью агента.

БЕЗ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ФАКТА ТОГО, ЧТО КЛИЕНТ ОЗНАКОМЛЕН С ОБЪЕКТОМ, ФИКСАЦИЯ НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ!

СРОКИ ФИКСАЦИИ

При бронировании лота - клиент закрепляется за вами на 30 (тридцать) дней. В случае уведомления о консультировании - клиент закрепляется на 14 (четырнадцать) дней.

Фиксацию можно продлить один раз на 20 дней при условии того, что работа с клиентом активно продолжается, он заинтересован в покупке недвижимости застройщика, агент может предоставить соответствующее подтверждение: скрин переписки, аудио разговора, голосовые сообщения, запись на показ, паспорт клиента и т.д.

Условия получения комиссии

- 1. Комиссионное вознаграждение получает агент, который довёл клиента до брони, а впоследствии и до сделки.**
- 2. Увеличить размер комиссии на 2% агент может если разместил 3 поста или 3 истории о нас/о наших объектах в своих социальных сетях (Telegram, VK, Instagram)**

Примеры, как это можно сделать 📌

—делаете репосты наших постов со своей подписью;

—фотографируетесь на фоне офиса с подписью: «Классные ребята, которые строят качественные дома»;

—снимаете видео на фоне строящего дома со словами: «Сейчас самые выгодные условия на квартиры у Nonamegroup, вот ссылка на сайт» и тд.

Всю подробную информацию о проектах и полезные материалы можно найти по ссылке <https://an.noname-group.ru/>

Агент может проверить клиента на фиксацию, связавшись с отделом продаж.

Принципы нашей честной работы

- Размещать достоверную информацию на любых площадках, рекламных ресурсах, в коммуникациях с вами.
- В случае прямого посещения Клиентом офиса отдела продаж/встреча на объекте, и клиент говорит, что работает с Агентом, дает его ФИО и телефон (есть подтверждение в качестве переписки), Агентом заполняется Уведомление о бронировании и фиксируется менеджером в CRM системе.
- Вам нужно участвовать в сделке на всех этапах работы с клиентом (встреча с клиентом в офисе/стройке/показе квартиры, открытие ЭСКРОУ-счета, оформление сделки в банке/МФЦ, на выдаче ипотечных средств) чтобы получить полное агентское вознаграждение, в противном случае команда NNG оставляет за собой право сократить комиссию на свое усмотрение.
- Если обнаружена недостоверная информация сообщить друг другу и устранить в течение 24 часов.
- Относиться с уважением к работе каждого сотрудника, помогать начинающим обучать друг друга.
- Обсуждать спорные вопросы в частном порядке без участия клиента.
- Ценить проделанную работу любого участника сделки.