

Это описание этапов воронки продаж агентства недвижимости и описание критериев по которым мы определяем статус лида, чтобы поместить его на соответствующий этап воронки продаж

Этап воронки продаж - ГОРЯЧИЙ ЛИД

На данном этапе находятся лиды, которые были на просмотрах недвижимости с нашим агентством, но не купили недвижимость и в последующем не ответили на наши попытки связаться с ними.

Этап воронки продаж - ТЕПЛЫЙ ЛИД

На данном этапе воронки продаж находятся лиды, которые мы квалифицировали (то есть выяснили, что они планируют покупку недвижимости в Турции и их запрос соответствует рыночной ситуации по цене), они с нами общались и получали от нас предложения по покупке конкретных объектов недвижимости, но позже перестали отвечать на наши сообщения.

Этап воронки продаж - ХОЛОДНЫЙ ЛИД

На данном этапе воронки продаж находятся лиды с которыми мы не смогли связаться или нам не удалось получить от них информацию о запросе (квалифицировать).

Этап воронки продаж - ЛЕДЯНОЙ ЛИД

На данном этапе воронки продаж находятся лиды, которые интересовались покупкой недвижимости в Турции, но потом в явной форме сообщили нам, что покупка недвижимости откладывается на срок более трех месяцев или они пока вообще отказываются от покупки недвижимости в Турции.

Этап воронки продаж - DEAD

На данном этапе воронки продаж находятся лиды, которые в явной форме отказались от взаимодействия с нами или оказались нецелевыми лидами - дети, агенты по недвижимости

