

ПРАВИЛА РАБОТЫ С БРОКЕРАМИ НА СТАРТЕ ПРОДАЖ

1. Как фиксировать клиента на старте продаж?

Брокеру необходимо лично присутствовать на презентации в доме продаж вместе с клиентом. Фиксация клиента за брокером возможна только на те дома, которые на данный момент в продаже. Если клиент ранее был зафиксирован, то на старте продаж нового дома брокеру необходимо зафиксировать клиента повторно.

Например, если брокер до старта продаж «Фрунзенской набережной» приехал с клиентом на презентацию в дом продаж «Лаврушинский», то клиент фиксируется за брокером по всем домам в продаже. Для фиксации клиента за брокером на «Фрунзенскую набережную», брокеру необходимо повторно приехать с клиентом на презентацию после старта продаж.

- Если клиент покупает квартиру в доме, который не был в продаже на момент презентации, и брокер не приехал с клиентом в дом продаж после старта продаж, то не будет основания для выплаты комиссионного вознаграждения.
- Если этот же клиент приедет в дом продаж нового проекта с другим брокером, то он будет зафиксирован за другим брокером.

2. До старта продаж

Брокер проверяет уникальность и добавляет клиентов в лист ожидания по телефону **+7 (495) 104-40-80**.

2.1 Зачем добавлять клиентов в лист ожидания?

Если клиент добавлен брокером в лист ожидания, то брокер будет проинформирован об открытии продаж персонально.

2.2 Если клиент сам позвонит в Sminex и попросит записать на презентацию?

Если клиент **добавлен** в лист ожидания брокером, то на презентацию не записываем. На старте продаж информируем брокера, с клиентом связываться не будем в течение 14 календарных дней от даты анонса старта продаж в телеграм-канале для брокеров.

2.3 Если клиент, по которому было зафиксировано обращение от брокера, приехал в дом продаж без записи?

Презентацию не проводим, ориентируем на сроки старта продаж.

2.4 Если брокер приехал с клиентом в дом продаж до официального старта продаж для брокеров без записи на презентацию?

Презентацию не проводим, ориентируем на сроки старта продаж.

3. Старт продаж

3.1 Если брокер позвонит и попросит записать на презентацию участника Sminex Club?

Группа телефонных продаж проверяет уникальность и наличие записи на презентацию участника Sminex Club в дом продаж нового проекта. Если клиент ранее не был записан, и он уникален для брокера, то записываем клиента на презентацию.

3.2 Если участник Sminex Club приехал на презентацию с брокером?

Мы проводим презентацию. Фиксируем клиента за брокером, если он уникален в соответствии с регламентом работы с брокерами и участниками Sminex Club (см. п.2.4 правил работы с брокерами).

3.3 Как брокеры узнают о старте продаж и возможности записи на презентацию?

- Брокеров, которые добавили своих клиентов в лист ожидания, проинформируют первыми.
- Будет опубликован пост в телеграм-канале для брокеров Sminex Brokers: t.me/sminexbroker.
- Будет отправлено уведомление от Sminex Brokers Bot: t.me/SminexBrokersBot.

3.4 Если два брокера проверяли на уникальность одного клиента, кому звоним первому?

В лист ожидания одного клиента могут внести несколько брокеров. При информировании брокеров о старте продаж соблюдается хронологический порядок внесения в лист ожидания. Фиксация будет за брокером, который первый привел клиента в дом продаж.

3.5 Если в лист ожидания клиента добавлял один брокер, а на презентацию клиент придет с другим брокером?

Клиент фиксируется за тем брокером, с которым приехал в дом продаж.

3.6 Если брокер не записал клиента в дом продаж в течение 14 дней от даты объявления старта продаж и клиент из листа ожидания обратился самостоятельно с целью записи на презентацию?

Мы записываем клиента на презентацию. Если в дом продаж клиент приедет один, то он фиксируется за Sminex. Если клиент приедет с брокером, то фиксируется за брокером.

+7 495 104 40 80

broker@sminex.com

sminex.com

119017, г. Москва, Кадашёвская наб., д. 6/1/2с1