

„Иновации в архитектурата, строителството и търговията с недвижими имоти

Тема н.с.инж. Страхил Иванов:
„Иновации в търговията с недвижими имоти“
8 декември 2015г.

I.Защо са необходими?

II.Кой и как ги развива?

III.Посоки за развитие

**IV.Рискове при създаване и
внедряване**

V.Малко примери

I. **Защо са необходими?**

- За да повишат ефективността
- За да се отличиш от конкурентите си
- За да си разпознаваем от клиентите
- Развива мисленето-показва стойност
- Няма едно място в бизнеса
- За да водиш, а не да следваш

II. Кой и как ги развива?

- Който може
- Който има интерес
- Големи компании или малки
- Развиващи се или развити
- Финансова обезпеченост за тях
- Как да ги разпознаем

III. Посоки на развитие

- Реклама
- Сайтове
- Регистрация на случващото се
- Анализ на данните и генериране на
новости
- Софтуери за управление на
процесите
- Административни/договори; В.Ф.О;
изключения/
- Обучения

IV. Рискове при създаване и внедряване

- ❑ Несигурен финансов ресурс
- ❑ Несигурност в екипа от новости
- ❑ Слухове
- ❑ Риск да създадеш неработещо и да разрушиш работещо
- ❑ Лош избор на ръководител на промяната и на екип за внедряване
- ❑ Неразяснен и неаргументиран подход

V. Малко примери

- ❑ Добре работещ сайт на конкурентна компания
- ❑ Иновация с фалшиви обяви и вътрешно фирмена организация, подчинена на това
- ❑ Подход за писане на “докосваща” реклама
- ❑ Перфектна визуализация като качество/снимка, филми, локация/ на макс.
- ❑ Кол център(бързина и обратна връзка)
- ❑ Добре организирана реламна стратегия с впечатляващ резултат

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!