קיקסטארט: תוכנית העבודה לשנה הראשונה

מתנה מאנגלו סכסון רעננה: תוכנית פשוטה לשלושה חודשים לסוכנים בשנה הראשונה שלהם.

קיקסטארט נותנת לכם שגרה ברורה לשלושת החודשים הראשונים: 3 שעות ביום, ראשון עד חמישי, כשכל שעה כבר מתוכננת. בלי רגעים של "מה עושים עכשיו?".

מה התוכנית תיתן לכם

- שגרת עבודה קבועה שמובילה לתוצאות מדידות
- הרגלי עבודה נכונים מהיום הראשון
- חוסן מנטלי להתמיד בכל מצב שוק
- תחושת התקדמות והישג יומיומית

איך משתמשים בה: עובדים לפי הלו"ז השבועי, ממלאים את כרטיס המדדים בכל יום חמישי, ומעלים הילוך בסוף כל חודש.

שלב 1: להחליף דיסק בראש

לפני הלו"ז, מקבלים החלטה אחת: מהיום אתם מנהלים עסק משלכם.

- חושבים כמו יזמים, לא כמו שכירים שמחכים להוראות
- לוקחים אחריות על התוצאות במקום להאשים את השוק או את הסביבה
- מתחייבים להיות הגרסה הטובה ביותר של עצמכם
- זוכרים: הקסם שאתם מחפשים נמצא כמה צעדים מחוץ לאזור הנוחות

התרגיל הראשון: כתבו את הבידול שלכם (USP). השלימו את המשפט בשורה או שתיים, ושימו אותו במקום שתראו כל יום:

> *יבחרו בי כי...*

חמש פעילויות הליבה

כל השבוע שלכם בנוי מחמש פעילויות, 15 שעות בסך הכול.

זמן בשבוע	למה זה חשוב	פעילות
7.5 שעות	המקור העיקרי לפגישות, לגיוס נכסים ולעסקאות	עבודה עם המאגר
2 שעות	ממליצים, תומכים ואנשי מקצוע הם הבסיס לפניות נכנסות	מעגל השפעה
2 שעות	ידע זה כוח: להפוך לסמכות המקומית	הכרת השטח

זמן בשבוע	למה זה חשוב	פעילות
3.5 שעות	בונה את המיומנויות שלכם ואת הערך שאתם נותנים ללקוחות	למידה וסימולציות
לפחות 3 פעמים	הופכת אתכם לבעלי ערך ובונה קשרים חזקים	נתינה ללא ציפייה לתמורה

הלו"ז השבועי שלכם

בדיוק 3 שעות ביום, ראשון עד חמישי. אותה שגרה כל שבוע. הזמנים בדקות.

חמישי	רביעי	שלישי	שני	ראשון	פעילות
90	90	90	90	90	מאגר
		60		60	עבודת שטח (הכרת העיר)
60	30		30		מעגל השפעה
	30		30		סימולציות
30	30	30	30	30	למידה
✓	✓	✓	✓	✓	נתינה
3:00	**3:00**	**3:00**	**3:00**	**3:00**	**סה"כ**

ביום חמישי, הקדישו 15 דקות בסוף היום למילוי כרטיס המדדים.

איך מבצעים כל פעילות

1. עבודה עם המאגר (90 דקות ביום)

מוכרים: התקשרו כל יום ל-3 מוכרים מהמאגר של המשרד. לכל שיחה יש מטרה:

- לתאם ביקור בנכס, עם או בלי כוונת גיוס
- להציג מצגת גיוס
- לעדכן ולהתעדכן

הציעו ערך בכל שיחה: ניתוח שוק השוואתי (CMA), או תוכנית הום סטיילינג מותאמת אישית.

קונים: חדשו קשר עם קונים שאיש לא דיבר איתם לאחרונה. בקשו מהמנהל אישור לפנות גם ללקוחות עבר, כולל ותיקים.

שמירה על קשר: הציעו ללקוחות עבר ניתוח שוק פעם בשנה, ביום השנה לרכישה, וניוזלטר פעם בחודש או ברבעון (בדקו אם המשרד כבר שולח אחד).

2. מעגל השפעה (4 × 30 דקות בשבוע)

עברו על אנשי הקשר שלכם ומיינו אותם לשתי קבוצות:

- **ממליצים ותומכים:** שאלו אם ישמחו להפנות אליכם אנשים או לתמוך בכם ברשתות החברתיות. הציעו משהו בתמורה, למשל חיבור עסקי.
- **אנשי מקצוע** (עורכי דין, יועצי משכנתאות, קבלנים): המליצו עליהם ותמכו בהם ברשתות החברתיות.

3. הכרת השטח (2 × 60 דקות בשבוע)

למדו על ההיסטוריה של העיר, השירותים, בתי הספר והתשתיות. צאו לשטח ברגל: דלת לדלת, חנות לחנות, וביקור בעירייה.

4. למידה וסימולציות

- **למידה, 30 דקות ביום:** קריאה, צפייה או האזנה לתוכן מקצועי.
- **סימולציות, 2 × 30 דקות בשבוע:** תרגלו שיחות ומצגות גיוס עם עמית או מנטור.

5. נתינה ללא ציפייה לתמורה (לפחות 3 פעמים בשבוע)

עשו משהו רק כדי לעזור, בלי לבקש דבר בחזרה. למשל:

- חברו בין שני אנשים שיכולים לעזור זה לזה
- כתבו המלצה על איש מקצוע שאתם סומכים עליו
- שלחו ללקוח עבר כתבה שימושית עבורו
- עזרו לעמית להתכונן לסיור בנכס

שלושת החודשים שלכם

כל חודש נבנה על הקודם. עולים שלב רק אחרי שהייתם עקביים.

חודש	מיקוד	שעות ביום	בסוף החודש
1	בניית ההרגל	3	הבידול שלכם כתוב, אתם מכירים את השטח, ועמדתם ביעדי הכרטיס 4 שבועות ברציפות
2	העלאת הילוך	4–5	הזמן הנוסף הולך למאגר ולעבודת שטח: יותר ביקורים בנכסים ומצגות הגיוס הראשונות
3	תוצאות	4–5	שאפו לגיוס הנכסים הראשונים ולעבודה עם קונים פעילים. בחנו מחדש את הבידול והציבו יעדים להמשך השנה

כרטיס המדדים השבועי

מלאו אותו בכל יום חמישי. לראות את המספרים שלכם כל שבוע זה מה שהופך תוכנית לתוצאות.

פעילות	יעד שבועי	שבוע 1	שבוע 2	שבוע 3	שבוע 4
שיחות למוכרים	15				
מעקב קונים	10				
ביקורים בנכסים	2				
ניתוחי שוק וערך מוסף שנשלחו	2				
פניות למעגל ההשפעה	8				
יציאות לשטח	2				
מפגשי למידה	5				
סימולציות	2				
מעשי נתינה	3				

בחודש 2, העלו את היעדים לביקורים בנכסים ולמצגות גיוס.

מאנגלו סכסון רעננה

ככה מתחילים את השנה הראשונה הסוכנים שלנו. אנחנו מלווים קונים ומוכרים ברעננה מאז 1973, ומאמינים שהשגרה הנכונה, יחד עם הליווי הנכון, עושים את כל ההבדל.

"אנחנו מוכרים נדל"ן, אבל אנשים הם העסק שלנו!"

שיחת ייעוץ חינם של 30 דקות: אחרי החודש הראשון, שלחו לנו את כרטיס המדדים שמילאתם במייל או כתמונה בוואטסאפ. נעבור עליו, ואז נקבע איתכם שיחה של 30 דקות, ללא עלות, כדי לעבור עליו יחד ולתכנן את הצעד הבא.

אנגלו סכסון רעננה · רחוב בן גוריון 5, רעננה טלפון 072-3317077 · וואטסאפ 052-6622260 · joe@angloraanana.com