



Управление продажами.d_MBA мен_u

- 1 Что отражает метрика Conversion Rate (CR) в воронке продаж недвижимости?
- 2 Какая из метрик напрямую влияет на прогноз дохода брокера в следующем месяце?
- 3 Если у брокера за месяц 200 лидов, CR = 5%, и средняя комиссия \$7,000, каков его прогнозируемый доход?
- 4 Что показывает метрика Time to Close ?
- 5 При каком значении CPL (Cost per Lead) бизнес может стать убыточным?
- 6 Какой метрикой вы измерите качество источника лидов ?
- 7 Если CR падает при росте лидов, это означает:
- 8 Какая формула описывает связь между доходом и метриками?
- 9 Как влияет высокая метрика Time to Close на эффективность брокера?
- 10 Если CPL в Facebook Ads = \$25, а в Google Ads = \$42, но CR у Google выше, то...
- 11 Какая метрика говорит о реальном доходе с клиента?
- 12 Что произойдёт, если вы не контролируете CPL?
- 13 Если у вас 100 лидов и ни одной сделки — какая метрика под ударом?
- 14 Средняя комиссия в Дубае по итогам 2024 года составляла:
- 15 В каком случае можно снизить CPL?
- 16 Что показывает отношение Closed Deals / Viewings?
- 17 Выручка брокера формируется через:
- 18 Почему брокеры часто недооценивают CR?





- 19) Что важно отслеживать еженедельно?
- 20) Вы работаете 2 месяца, CR = 2%, CPL = \$80. Стоит ли менять стратегию?
- 21) Если CR стабильно высокий, но CPL растёт, что делать?
- 22) Что делает высокий Time to Close особенно рискованным в инвестиционных сделках?
- 23) Какую метрику можно напрямую связать с инвестиционным расчётом ROI?
- 24) Если вы проводите 30 встреч в неделю и закрываете 1 сделку — ваш CR:
- 25) В чем главная цель отслеживания всех 7 метрик?
- 26) Что означает показатель ROI в контексте недвижимости?
- 27) Какой ROI считается «привлекательным» в инвестиционном рынке Дубая в 2024?
- 28) Если недвижимость сдается за 90,000 AED в год, а стоит 1,200,000 AED, ROI составит:
- 29) Какой из этих аргументов чаще триггерит сделку с инвестором?
- 30) Что входит в полный инвестиционный расчёт (выбор лучшего)?
- 31) Что из ниже перечисленного искажает реальный ROI?
- 32) Как влияет leverage (ипотека) на ROI?
- 33) Что такое капитализация в контексте инвестиций в недвижимость?
- 34) Инвестор рассматривает 3 объекта с одинаковым ROI. Что станет решающим фактором?
- 35) Какой показатель необходимо включить в расчёт ROI?
- 36) Почему инвестор может отказаться от сделки при ROI 7%?
- 37) Что такое Gross ROI?





- 38) Если клиент хочет пассивный доход, какой ROI предложить?
- 39) Какая форма представления ROI наиболее понятна для клиента?
- 40) Какая доходность считается рискованной при высокой волатильности рынка?
- 41) Почему инвестиционный расчет должен показываться на первой встрече?
- 42) Что важно при расчете ROI с ипотекой?
- 43) Какой показатель дает глубинное понимание инвестиционной эффективности?
- 44) Какой фактор может искусственно завысить ROI?
- 45) Как ROI помогает бороться с возражением “Я подумаю”?
- 46) Какое соотношение ROI и сроков окупаемости считается сбалансированным в Дубае?
- 47) Почему ROI в Дубае выше, чем в Европе?
- 48) Какую роль играет эмоциональный драйвер ROI?
- 49) Когда лучше не показывать ROI?
- 50) Как брокеру использовать ROI как триггер:
- 51) Что чаще всего мотивирует инвестора на сделку в премиальной недвижимости?
- 52) Какую потребность удовлетворяет сделка на сумму от 1 млн \$?
- 53) Какой страх чаще всего скрывается за инвесторским “я подумаю”?
- 54) Что делает агента убедительным в глазах инвестора?
- 55) Что помогает обезоружить циничного инвестора?
- 56) Какой стиль речи предпочитает инвестор уровня \$1M+?
- 57) Почему инвесторы часто холодны?





- 58) Какую эмоцию чаще всего хочет испытать инвестор после сделки?
- 59) Что не сработает в переговорах с инвестором?
- 60) Почему важно говорить на языке “метрик”?
- 61) Что означает “инвесторское мышление”?
- 62) Как работает “эффект первого контакта” при продаже?
- 63) Что вызывает доверие у инвестора?
- 64) Что сильнее влияет на решение: цифры или упаковка?
- 65) Какой вопрос часто задаёт инвестор мысленно?
- 66) Какая модель принятия решения у инвестора?
- 67) Что усиливает ощущение контроля у клиента?
- 68) Чем можно перекрыть страх потери?
- 69) Что делает цену оправданной?
- 70) Что такое “когнитивное подтверждение” в продаже?
- 71) Как не отпугнуть инвестора излишней эмоциональностью?
- 72) Что делает предложение неотразимым?
- 73) Почему важен термин “exit strategy”?
- 74) В чем сила сценарного инвест-прогноза?
- 75) Что доказывает статистика: 80% успешных сделок в Дубае 2024 сопровождались...
- 76) Что обычно является основной целью инвестора при покупке недвижимости в Дубае?
- 77) Что означает метрика ROI (Return on Investment) в недвижимости?





- 78 Какой ROI считается хорошим в недвижимости?
- 79 Какой вид ROI чаще всего используют для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости в аренду?
- 80 Что включается в расчёт Net ROI (чистого ROI)?
- 81 Почему важно учитывать скрытые расходы при расчете ROI?
- 82 Какой фактор может снизить реальный ROI при аренде недвижимости?
- 83 Что такое капитализация (capital appreciation) в контексте инвестиций в недвижимость?
- 84 Какой из следующих факторов НЕ влияет напрямую на ROI недвижимости?
- 85 Что следует учитывать инвестору при сравнении нескольких объектов недвижимости с одинаковым доходом?

