

покупателя или продавца недвижимости, вы никогда не разработаете достаточное количество каналов привлечения клиентов. На первый план здесь выходит уверенность в своих силах. Если вы знаете (*действительно* знаете!), как общаться с потенциальным клиентом, то будете чувствовать себя уверенно в любой ситуации — во время телефонного разговора или при личной встрече.

Модель № 3. Бюджетная

Рассматривать экономическую модель мы начали с утверждения о том, что, если вы хотите создать эффективный бизнес, необходимо иметь четкое представление о том, откуда поступают ваши деньги. Бюджетная модель показывает, как ваши деньги из валового дохода превращаются в чистую прибыль. Иными словами, она раскрывает вопросы затрат или, если быть совсем точным, вопросы минимизации затрат в целях максимизации чистой прибыли.

Затраты и инвестиции

Я вряд ли ошибусь, если предположу, что для вас семинар, посвященный бюджетированию, — это невыносимо скучное мероприятие. Я прав? Признайтесь в этом хотя бы самому себе. Но уверяю вас, вы не одиноки в таком отношении к «бюджетному» аспекту бизнеса. Большинство риэлторов никак не хотят понять, что бюджет представляет собой эффективный инструмент финансового планирования. Для них бюджет — это неизбежное зло, бухгалтерская отчетность, которая нужна только для того, чтобы правильно определять сумму

Последние четыре года я все больше внимания уделяю рентабельности своего бизнеса. Теперь я просматриваю отчеты о прибылях и убытках практически каждый день.

Грег Нойман,
риэлтор-миллионер,
Сан-Диего (штат Калифорния).
Объем продаж — 113 млн долл.