



## ПРАВИЛА РАБОТЫ С ONLY

### Как правильно зарегистрировать клиента?

Присылайте нам на почту [broker@only-fili.ru](mailto:broker@only-fili.ru) следующие данные по клиенту - **ФИО, телефон**. Если вы знаете, что это семейная пара, то максимально обезопасьте себя и пришлите имя и телефон супруга или родственников, если вы знаете о планируемой покупке. Возможна устная регистрация, но после необходимо продублировать данные письменно.

Все регистрации клиентов нужно делать до того, как они приедут в офис продаж или позвонят нам. Мы сами никогда не звоним вашим клиентам после регистрации.

### Что будет, если я не пришлю контакты супруга?

Если он сам нам позвонит и не скажет, что он от вас и как-то связан с тем контактом, который вы нам прислали, то работает правило первой встречи/обращения.

Почему так? Потому что у нас на проекте работает ко-эксклюзивное агентство, которому мы также выплачиваем вознаграждение. Если вы не сообщили нам, что это ваш клиент или клиент сам не сказал нам об этом, есть вероятность, что этот клиент попадает к этому агентству. Именно поэтому ваше присутствие очень желательно на первой встрече для избежания подобных ситуаций.

### Сколько действует регистрация?

Если клиент был зарегистрирован, но не приходит на встречу, регистрация действует 1 месяц, вам будет приходиться уведомление об истечении срока действия регистрации. Если ваш клиент был на встрече, то регистрация автоматически продлевается на 1 месяц в зависимости от конкретной ситуации.

### Что если я предложил ONLY клиенту, он сам пришел, а регистрацию я направил пост-фактум.

Советуем на самом раннем этапе проверять уникальность клиента и закреплять его за собой. В данном случае комиссия не выплачивается. Если перерыв между обращением клиента и отправленной регистрацией не более 30 минут, готовы рассматривать каждый конкретный случай.

### Важно ли приезжать на встречу и участвовать в сделке?

Нет, это не обязательно.

### Влияет ли наше участие/не участие на вознаграждение?

На комиссию это не влияет. Важно вначале иметь одинаковое понимание по схеме работы с клиентом: планируете вы сопровождать клиента в подписании или нет.

### Почему ONLY против того, что брокеры делятся комиссией с клиентом?

У нашего продукта есть определенная стоимость, которая, согласитесь, более чем рыночная для бизнес-класса с готовой отделкой в такой локации. Поэтому, мы бы не хотели создавать подобное искусственное снижение цены для определенных клиентов. Наши главные принципы: честность и прозрачность, и мы надеемся, что вы их разделяете. Тем более, мы знаем, что труд брокеров не самый простой, и ваша заработанная комиссия должна доставаться только вам.

### Что будет, если подобные случаи из будут происходить?

Мы будем вынуждены отказываться в дальнейшем сотрудничестве

