mindit | THE HOUSE OF SALES & LEADERSHIP

REFERENSCASE | FASTIGHETSBYRÅN

Färre möten. Högre träffsäkerhet. 2,1 miljoner mer i omsättning

Trots färre kundmöten ökade Fastighetsbyrån Varberg/Falkenberg både hitrate, snittprovision och total omsättning. Förflyttningen visar vad som händer när fokus flyttas från aktivitet till kvalitet i varje kunddialog.

RESULTATET I SIFFROR

+21,3%
Ökad omsättning jämfört med samma period 2025

33%
Uppdragskonvertering, upp från 28 %

60 000 kr
Snittprovision, upp från 55 000 kr

+2,1 Mkr
Ökad omsättning för hela kontoret

UTGÅNGSLÄGET

Fastighetsbyrån Varberg/Falkenberg ville skapa större träffsäkerhet i kunddialogerna och öka effekten av varje genomfört möte. Ambitionen var att stärka kvaliteten i försäljningsprocessen genom att skapa djupare kundförståelse och ett tydligare kundvärde redan från den första kontakten. Målet var att lägga grunden för långsiktigt hållbara affärer och starkare kundrelationer.

FÖRFLYTTNINGEN

Efter utbildningen i värdebaserad försäljning började kontoret arbeta mer strukturerat med att förstå kundens situation, behov och drivkrafter. Fokus flyttades från att genomföra fler aktiviteter till att skapa större värde i varje kunddialog. Arbetssättet har successivt integrerats i vardagen och blivit en naturlig del av hur man förbereder, genomför och följer upp kundmöten.

DET STARKASTE KVITTOT

Trots att resultaten redan är tydliga beskrivs utvecklingen som ett arbete som fortfarande är under uppbyggnad. Arbetssättet har blivit en naturlig del av vardagen, samtidigt som man bedömer att den fulla effekten ännu inte slagit igenom. För kontoret handlar förändringen om att steg för steg bygga en försäljningsprocess där fler kundmöten leder till rätt affärer och högre värde för både kund och mäklare.

“Effekten har varit att även när vi gjort några möten färre så är kvaliteten högre både avseende hitrate och snittprovision.”

Martin Birgerson, Fastighetsmäklare / Franchisetagare, Fastighetsbyrån