

تکنیکهای فروش ملک

تکنیکهای فروش ملک : دلایل بر هم خوردن جلسه نشست و قرار داد

یه مدیر قرار داد بسیار قدرتمند ما داشتیم در یکی از بزرگترین مسکن های کشور (حدودا ۳۰۰ تا مشاور بودیم در ۳ شعبه) اون مدیر عزیز و کاربلدمون میگفت : هر موقع که یک قرار دادتون به هم خورد مطمئن باشید که این زبان تون که کم آورده .

این حرفش خیلی به جان من نشست . بهش زیاد فکر کردم. دوستان شما هم در موقعیت های مختلف که نتوانستید طرفین معامله رو قانع کنید بشینید و سناریو رو از اول در ذهنتون بچنید.

باید جواب این سوال رو پیدا کنید: چی میگفتم بهتر بود؟ چی می گفتم متقاعد میشد؟ حتی گاهی میتونید این سوال رو از مشتری یا مالک هم بپرسید که اگه چه اتفاقی بیفته و چه چیزی در قرار داد لحاظ بشه رضایت کامل دارن؟!!

جواب این سوال ها دقیقا شما رو به اهداف تون میرسونه
اگه طرفین خواسته غیر منطقی و زیاده خواهانه ای داشتند چی؟!
مثلا اگه مشتری میخواست خونه رو خیلی زیر قیمت بخره؟!
یا مالک میخواست خیلی بالاتر از ارزش واقعی ملک خونه رو بفروشه؟!
فایلنگ قوی و اطمینان قلبی اینجا راهگشا خواهد براتون.

تکنیکهای فروش ملک : از کجا شروع کنیم ؟!

عزیزان من اول باید خودتون به حرفاتون اطمینان کامل و اعتماد داشته باشید تا بر طرف تاثیر بذاره ...
حالا با اطمینان و محکم از فایل هاتون و مواردی که فروختید(و یا فروخته شده) مثال بزنید و قیمت واقعی ملک رو بهشون گوشزد کنید.
بعد از چند مثال از **اهرم ضرر و سود** استفاده کنید. یادآوری کنید که در صورت عدم موافقت با انجام معامله ضرر میکنن و امکان تا مدت ها ملک یا مشتری مورد نظرشون پیدا نشه و شرایط بازار تغییر کنه در این صورت به شدت متضرر خواهند شد.

بخاطر داشته باشید که مرحله تصمیم گیری برای معامله برای طرفین سخت و دشواره . جایگاهی که هستن بسیار لغزان و سُر , اگه به خوبی توجیه شون کنید و موارد بالا رو انجام بدید به راحتی صحبت های شما رو میپذیرند و بعد از معامله هم بسیار از شما ممنون خواهند شد که به اون ها آگاهی دادید و در تصمیم گیری درست کمکشون کردید. خداوند بزرگ را شاکرم که بهم فرصت داد تا یک بار دیگه به سلسله مباحث تکنیکهای فروش ملک در خدمتتون باشم.

“ما قانون جذب را بد فهمیدیم!!!”

قانون جذب نمی گوید تو هر چیزی که بخواهی را جذب می کنی و بدست می آوری!
قانون جذب می گوید تو همان چیزی را جذب می کنی که هستی!
این معنای واقعی قانون جذب است.

می خواهی چیز متفاوتی جذب زندگی تو شود؟
راه حل آن ساده است.

متفاوت شو!

نمی شود اخلاقت ، رفتارت ، کلامت . نشست و برخاستهایت یک چیز باشد و رویاها و آرزوهایت چیز دیگر.

تو باید با آرزوهایت در یک طیف قرار بگیری

کلامت ، رفتارت و ... همگی بوی رویاهایت را بدهد.

در روز هزاران بار از همان کلمات رویاهایت در گفتگوهای روزمره استفاده کنی

مگر می شود تو هنوز هم آهنگ های غمگین گوش کنی..

هزار غم و درد و رنج دیگر را از طریق گوشه‌هایت بریزی به حلق ضمیر نیمه هشیارت ، بعد رویایت این باشد که زیبا

شوی !! شاد شوی!! که ثروتمند شوی ??

که خوشبخت شوی !!؟؟

نمی شود جانم .. نمی شود دوست من!

تو باید آنچه گوش میکنی .. آنچه میبینی ،

در راستای رویاهایت باشد.

در موسیقی هایت..

در فیلمهایت..

در دوستانت .. در کتابهایت..

در جای جای زندگی ات...

خصوصا طرز فکر و رفتارت

تجدید نظر کن

اگر واقعا خواهان رویاهایت هستی

اگر براستی آرزوهایت را می خواهی...

۲۵ توصیه به شما برای افزایش مهارت و تکنیکهای فروش ملک

۱ -فورا دست به عمل بزنید: وقتی مشتری و مالک با شما تماس میگیرد فورا مهيای کار شوید.

۲ – برای فکر کردن، وقت صرف کنید.

۳ – فرصت ها را بقیاید.

۴ – خوش قول باشید.

۵ - به پیام‌ها در عرض ۲۴ ساعت جواب دهید.

۶ - هر کسی که پیشنهادی داشت را دست کم یکبار ملاقات کنید و یا تماس بگیرید.

۷ - بدانید، چه موقع عقب نشینی کنید.

۸ - بدانید چه موقع کمک بخواهید....

این مطلب هم بخوانید مفیده : چطور ملک را به مشتری معرفی کنیم که آب دهانش راه بیفتد؟

۹ - بدانید که چگونه رابطه ای با اتکای متقابل ایجاد کنید.

۱۰ - بدانید نباید به کسی وابسته باشید.

۱۱ - خود را پیام آور تغییر در نظر بگیرید.

۱۲ - به طور موثر ارزیابی کنید.

۱۳ - مشاهده کنید.

۱۴ - سوال درست بپرسید.

۱۵ - همیشه سعی کنید، فروش را به مرحله ی بعد بکشانید.

۱۶ - مقصود نهفته ی داستان هایی که می‌شنوید را درک کنید.

۱۷ - پی گیری کنید.

۱۸ - مهارت برنامه ریزی انعطاف پذیر و منضبط را کسب کنید

۱۹ - به چراغ‌های دو خودرو جلوتر نگاه کنید.

۲۰ - بپرسید: آیا معقول به نظر نمی‌رسد؟

۲۱ - منافع مشتری را در اولویت قرار دهید.

۲۲ - با مشتریان کار کنید تا کاربردهای تازه ای بیابید

۲۳ - از عقب نشینی استفاده کنید

۲۴ - به طور موثری مشتری یابی کنید

۲۵ - مرحله بستن قرار داد را آسان بگیرید.

تکنیکهای فروش ملک کاملاً سادس چندین بار هم گفتیم بازم می‌گیم

اول اینکه برنامه ریزی براتون انجام دادم مو به مو اجرا کنید

تاکید میکنم مو به مو

دوم اینکه تخصص ایجاد کنید ((يك رنج و محدوده رو انتخاب کنید))

سوم اینکه ۸ فایل بقیمت تو محدوده تخصص خودتون پیدا کنید
چهارم اینکه با استفاده از آموزش کارشناسی فایل ها رو کارشناسی کنید و بقیمت برسونید
پنجم اینکه فایل رو اختصاصی کنید یعنی سعی کنید مالک رو جذب کنید تا به شما اطمینان کنه و فقط با شما کار کنه

ششم اینکه ۸ فایل رو با استفاده از روش هایی که گفتیم در معرض دید بزارید ((آگهی و))

هفتم استفاده از آموزشهای پاسخگویی به آگهی و جذب مشتری و بازدید

هشتم طرفین رو دعوت به نشست کنید ((با هر اختلاف قیمتی که بود))

نهم قرارداد نوشته شده رو فراموش کنید و برای بعدی تلاش کنید

باور کنید سخت نیست

اینهمه آموزش داریم بخونید و انقدر کار رو تو ذهنتون سخت نکنید
اصلا نیاز به زبون بازی و دروغ و مهارت و فن بیان خیلی قوی نیست
از برنامه ریزی گرفته تا تمام مراحل کارتون رو هم کامل براتون مهیا کردم
فقط پشتکار و دقت و تلاش میخواد
به همین سادگی؟

برنامه کاری روزانه و تکنیکهای فروش ملک

ساعت کاری هرروز از ساعت ۸.۱۵ تا ۱۴

و از ۱۵ تا ۲۲ شب

از ساعت ۸.۱۵ تا ۹ مطالعه و آموزش

از ساعت ۹ تا ۹.۳۰ ارسال آگهی ها در فضاي مجازي

از ساعت ۹.۳۰ تا ۱۰.۳۰ بررسی فایل های سیستمي

از ساعت ۱۰.۳۰ تا ساعت ۱۲.۳۰ فایل يابي و کارشناسي حداقل ۳ فایل در روز

از ساعت ۱۲.۳۰ تا ۱۴ هماهنگي بازيديد با مشتريان تماس و پاسخگويي به مشتريان

روزانه حداقل ۶ بازيديد

از ساعت ۱۵ تا ساعت ۲۰ بازدید و پاسخگویی به مشتریان
از ساعت ۲۰ تا ۲۲ جمع بندي کارهاي روزانه نوشتن دفتر اشتباهات و تجارب هرروز ، محيا کردن آگهي هاي فردا و
برنامه ريزي براي کارشناسي و بازدید فردا
توضیح:تکنیکهای فروش ملک

به هیچ عنوان در ساعت کاري از موبایل و فضاي مجازي استفاده نشود
از گپ زدن با همکاران تا اتلاف حتي يك دقیقه از وقت خودداري نماييد
ممکن است در ساعاتي از روز جهت انعقاد قرارداد قادر به تکميل برنامه روزانه خود نباشيد
بنابراین در روزهاي قرارداد ميبايست برنامه آن روز خود را فشرده تر يا به فردا موکول نماييد
شیوه کاري بترتیب موجود در آموزشها فقط در يك رنج و محدوده و فعاليت روي فايل با استفاده از قانون ۸ فايل
شخصي خواهد بود و هرروز فايل هاي جديد کارشناسي کرده و در صورت لزوم جايگزين گردد

برنامه ریزی هفتگی و تکنیکهای فروش ملک

۳روز فرد هفته حتما فایل یابی شود روزی ۲ ساعت

هرروز هفته حتی جمعه ها حداقل ۳ فایل کارشناسی شود مجموعا ۲۱ فایل در هفته

۳روز زوج هفته حتما آگهی روزنامه چاپ شود

هرروز هفته حتی جمعه ها روزانه از تمام ظرفیت خود برای آگهی در فضای مجازی استفاده شود حداقل روزانه ۶ آگهی که در ماه ۲۴ آگهی در فضاهای مجازی مثل دیوار و شیپور و.....

تمامي روزهاي هفته تا عيد تمام سعي خود را بكنيد در روز حداقل ۶ بازديد انجام شود
اگر طبق برنامه عمل كنيد ممكن است هفته اول با كسر بازديد مواجه شويد اما از هفته دوم بازديد ها مداوم انجام خواهد شد

يك روز در هفته ترجيحا جمعه ها تراكت پخش شود بنام خودتان

اين مطلب هم بخوانيد مفيده : آيا پيش شماره تلفن همراه مشاور املاك مهم است؟

توضيح تراكت هاي معمولي كاغذي هم ارزان هستند هم كفايت ميكنند
اگر قصد چاپ تراكت را نداشتيد روي كاغذ هاي آچار با دست خط خودتان يادداشت كنيد
متن تراكت فقط در ارتباط با رنج خودتان و با شماره همراه خودتان باشد
باقي روزها مطابق برنامه روزانه

توضيحات برنامه كاري و تكنيكهاي فروش ملك

درقسمت قبل برنامه يك هفته كاري را به اختصار تقسيم بندي كرديم

طبق برنامه ريزي شما روزهاي زوج آگهي روزنامه داريد پس زمانيكه وارد دفتر ميشويد ابتدا با خوردن يك چاي ديش
با انرژي كار خودتون رو شروع كنيد
صندلي خود را جلو بكشيد ذهن خود را از هرگونه مشكلات پاك كنيد و به اين فكر كنيد كه امروز قرار است يك روز خوب

برای خود بسازید

گوش هایتان را به روی صداهای اطرافتان ببندید انگار که کر هستید و هیچ چیز نمی شنوید
اهمیت ندهید در اطرافتان چه میگذرد تمامی حواس و انرژی شما می بایست معطوف به کارتان باشد صحبت با همکاران
را فراموش کنید

به این فکر کنید که زمان سریعاً در حال گذشتن است

احساس کنید یک ربع دیگر ساعت کارتان تمام می شود و کلی کار عقب افتاده دارید که انجام نداده اید
توکل کنید چشمانتان را یک لحظه ببندید و به خودتان قول بدهید که امروز یک قرارداد را به سرانجام خواهید رساند
طوری استارت بزنید که تا شب به خودتان آفرین بگویید و نتیجه کارتان هرچه شد از خودتان رضایت داشته باشید که
حداقل ذره ای از تلاش خود کم نداشته اید

با آرامش شروع کنید

گوشی خود را کنار بگذارید انگار که اصلاً گوشی ندارید و از گوشی فقط برای ابزار جوابگویی استفاده کنید

دفتر و ابزار نوشتاری خود را برای نوشتن مشخصات مشتریان آماده بگذارید

یک تکه کاغذ جلوی خود بگذارید و همانطور که در آموزش مذاکره و جوابگویی گفتیم ترتیب کلمات را هم برای آگهی

روزنامه و هم برای آگهی های فضایی مجازی آماده کنید و روی کاغذ چسبان بنویسید و روبروی خود بچسبانید

آماده پاسخگویی باشید

تلفن را بردارید و با مالک هایی که ملکشان را آگهی داده اید تماس بگیرید و به آنها بگویید مصمم هستیم در همین هفته

پرونده ملک شما را ببندم و از آنها برای امروز تایم بازدید بگیرید

تایم بازدید را در برگه های چسبان یادداشت کرده و روبروی خود بچسبانید

بعد از انجام مذاکره با مالکان نوبت به چک کردن فایل های عمومی می رسد

فایل های عمومی روز را چک کرده و از آنها نت برداری کوچکی کنید

لازم نیست فایل به فایل هایتان اضافه کنید اما در خاطرتان باشد که چه ملک هایی در روز موجود است

در خلال انجام کارهای فوق مطمئناً با متقاضیان تماس گیرنده روی آگهی ها مذاکره خواهید داشت

مذاکرات را با کمال خوش رویی طبق آموزشها انجام دهید

شما یک کار مهم دارید که میبایست تا قبل از ظهر انجام دهید

در قسمت قبلی برنامه کاری گفتیم روزها را به کارشناسی اختصاص دهید شما برای اینکه روزهای زوج آگهی روزنامه

داشته باشید میبایست روزهای زوج تا قبل از ظهر فایلهایی که در روزها کارشناسی کرده اید را تدوین کرده بازدیدش را

هماهنگ کنید و با مشورت از مدیر خود متن مناسب را جهت آگهی به مدیر تحویل دهید

باقی روز را نیز به مذاکره و هماهنگی مشتریان و مالکان بپردازید

برنامه کاری صبح تا ظهر را مشخص کردیم و در آخرین مرحله گفتیم برای آگهی در روزهای زوج میبایست ۲ روز قبل

آگهی را برای چاپ ارسال نمایید که آگهی شما میبایست قبل از ظهر با مشورت مدیر و متن مناسب تحویل شود تا متون

آگهی شما جذاب تر باشد و زنگ خورتان بیشتر شود

بعد از انجام برنامه های گفته شده نوبت به تایم استراحت و ناهار میرسیم خلاصه بگویم که عادات بد استراحت را ترک

کنید

اکثر مشاوران ساعات بین ۱ تا ۴ را در ظهر به استراحت میپردازند اما آیا واقعا میزان فعالیت صبح تا ظهر شما نیاز به

۳ ساعت استراحت دارد؟

واقعا چنین نیست من خودم مخالف زیاد کار کردن هستم و عقیده ام بر این است که انسان باید بجای سخت کار کردن

اصولی کار کند ولی متأسفانه باید بگویم این مصداق برای افرادیست که تمکن مالی دارند

اگر از وضعیت مالی خوبی برخوردارید ظهرها ۵ ساعت استراحت کنید و این اشکالی ندارد اما باید بگم که کسانی که هدف

معینی دارند می توانند هم اصولی کار کنند و هم تایم بیشتری را با رعایت اصول فعالیت کنند

حقیقت تلخی است و باید بگویم هرچه تایم کارتان در زمان حال بیشتر باشد تایم استراحتتان در آینده بیشتر خواهد بود مثالی را همیشه زده ام و تکرار میکنم

چه کسی ذاتا دوست دارد با ۶۰ سال سن از شب تا صبح برای مقداری حقوق خیابان را جارو بزند به جرات می توان گفت هیچکس

انسان ذاتا موجود راحت طلبی است

من نمی خواهم به قشر زحمتکش رفتگر بی احترامی کرده باشم اما شواهد نشان میدهد فردی که با ۶۰ سال سن مشغول رفتگری است در جوانی و میانسالی به استراحت پرداخته و اکنون مجبور است در سرما و گرما کار کند آن هم درست در سنی که نیاز به استراحت دارد

خیال نکنید اگر به همین روال جلو بروید شما قرار است همیشه لذت از زندگی ببرید

این رفتگران زحمتکش هم روزی به فکرشان خطور نمی کرد مجبور به این کار شوند

اینها نیز انسان هستند درست مثل من و تو و شاید من و تو هم مجبور شویم روزی مثل این قشر زحمتکش باشیم

پس این را بدان هرچه در وضعیت فعلی از تایم استراحت کم کنی در آینده به تایم استراحتت افزوده ای

با این حقیقت کنار بیا

شاید تعجب کنید

اما اگر از آموزش های من جواب گرفته اید من تایم ۲ تا ۳ ظهر را فقط به مدت یکساعت برای ناهار و استراحت پیشنهاد میکنم

بیشتر از این وقت را تلف نکنید

همین الان هم عقب هستید

شاید تعجب کنید ولی من برای برخی از افراد پیشنهاد میکنم که ناهار هم نخورند

میدانم که حرفم غیر منطقی بنظر میرسد اما این رو بدویند اون روزیکه چنان سرگرم کار بودید و شب تازه بیدار آوردید که ناهار نخوردید روز اوج شماست

توماس ادیسون يك جمله معروف داره كه میگه:

من الكتریسیته را در زمانی اختراع کردم كه همه در حال استراحت بودند یعنی نصف شب

مایکل شوماخر راننده مشهور میگه:

رمز موفقیت من این است كه درست در زمانیکه همه ترمز میکنند من گاز میدهم

پس نگاه نکنید كه همکارانتان در حال استراحت هستند شما در زمان ترمز آنها گاز دهید تا از همه جلو بزنید

این مطلب هم بخوانید مفیده : در تخت خواب مشاوران املاک پولساز چه اتفاقی می افتد؟ راز بستن قرارداد های میلیاردي

بعد از ناهار خوردن و استراحت یکساعته بدون معطلی کار را شروع کنید چیزی تا پایان ساعت کاری نمانده از صبح زحمت کشیدی تا ثمره زحمتت را در بعداز ظهر ببینی

اکنون وقت هماهنگی ۶ بازدید در روز است

هرچه در چنته داری بیرون بریز

تلاش کنی روال بازدید هایت انجام خواهد شد

بنابر این تلفن را بردار و ساعات باقیمانده کاری را برای بازدید رفتن تایم بندی کن و آماده بازدید باش

کلمات و مذاکراتت را طبق آنچه گفتیم تمرین و تجسم کن

محاسن ملك و معایب ملك ها را در ذهنت مثل يك پازل بچین و راههای مشاوره را با خلاقیت تمرین كن

کار دیگری که بعد از ظهر داری هماهنگی کارشناسیهای فردا است
فایل هایت را غربال کن و با مالکین تماس بگیر و برنامه ای را برای فردا و کارشناسی ملک ها تدوین کن
شما باید فایل هایی جدید را کارشناسی کنید
کارهای فردای خود را بنویس تا فراموش نکنی
اگر بد قولی کنی بدرد املاک نمیخوری پس فراموشی برای یک مشاور آفت است
توجه کنید که اگر برنامه کاری خود را صحیح انجام دهید آخر شب خواهید دید که خیلی از کارهایتان عقب افتاده
بنابراین اگر تایم خالی داشتید بدانید برنامه کاری خود را صحیح انجام نمیدهید
مجبورم همون مثال رو بزنم؟
واسه اینکه اهمیت زمان رو بدونیم
بخدا چوپان گوسفنداشو سر یه ساعتی میبره چرا سر یه ساعتی بر میگرددونه
ما که شغلمون برنامه ریزیه چرا به زمان اهمیت نمیدیم؟؟؟

در محصول « الفبای مشاوره املاک » از ابتدای شروع کار و انتخاب املاک تا قرارداد نوشتن و تکنیکهای فروش
ملک را به طور کامل آموزش داده ایم
در محصول تبدیل شدن از مشاور مبتدی به مشاور حرفه ای درباره همه تکنیک ها صحبت می کنیم تا به مشاوران
بتوانند به صورت پی در پی قرار داد بنویسند و ارتقا سطح و درآمد داشته باشند.
سوالاتی داشتید در زیر همین صفحه پرسید در خدمتون هستم

سی و پنج ایده آسان و موثر برای بازاریابی املاک و مستغلات

مشاوران املاک هنوز هم از ارکان اصلی فرایند خریداری خانه و اجاره دادن يك ملك می باشند، خریداران و مستاجران و فروشندگان موجران به طور روزافزونی در پی گردآوری اطلاعات آنلاین بیشتری پیش از استفاده و انجام شد، (NAR) بکارگیری کارشناسان هستند. تحقیقی که توسط انجمن ملی کارگزاران املاک و مستغلات امریکا حاکی از این بود که ۹۲٪^[ALM] خریداران مسکن از اینترنت برای شروع جستجوی خانه دلخواه خود استفاده می کنند.



صنعت املاک و مستغلات طی دهه گذشته با فراز و فرودهای جالب توجهی مواجه شده است. تعداد مشاوران املاک در سال های اخیر به دلیل بحران مالی و رکود بازار مسکن، کاهش شدید داشته است. از طرف دیگر رقابت شدیدی میان آژانس در هر منطقه ی کاری به وجود آمده است. این رقابت بسیار تخصصی است و در نتیجه، های مسکن و [مشاوران املاک](#) امروزه برای آنکه خود را در این میان متمایز کنید نیازمند مهارت های تخصصی درون خطی و برون خطی (آنلاین و آف لاین) بازاریابی می باشید.

می باشند، خریداران و مستاجران و و [اجاره ملک](#) در حالی که مشاوران املاک هنوز هم رکن اصلی فرایند [خرید ملک](#) فروشندگان موجران به طور روزافزونی در پی گردآوری اطلاعات آنلاین بیشتری پیش از استفاده و بکارگیری از انجام شد، حاکی از این بود (NAR) کارشناسان هستند. تحقیقی که توسط انجمن ملی کارگزاران املاک و مستغلات امریکا که ۹۲٪^[ALM] خریداران مسکن از اینترنت برای شروع جستجوی خانه دلخواه خود استفاده کرده و بدین ترتیب نیاز حیاتی خود به مشاوران املاک و مستغلات را در خانه و با حضور فعال در اینترنت مرتفع می کنند. اگر شما طی این روند حضور را از دست می دهید [مشاوران املاک](#) و مشارکت فعال و آنلاین در اینترنت ندارید، فرصت نوشتن قرارداد و موفقیت در کار

در اینجا ۳۵ ایده برتر جهت بازاریابی املاک و مستغلات را برای افرادی که در پی برنده شدن در بازی بازاریابی املاک هستند ارائه می کنیم:

حساب کاربری در شبکه های اجتماعی - ۱



، [Pinterest]، پینترست [Twitter]، توییتر [Facebook] حتما باید در شبکه های بزرگ اجتماعی نظیر فیس بوک (چنانچه مایل به مشاهده و دریافت عکس های زیادی از [Instagram] و حتا در اینستاگرام [Google+] گوگل پلاس منازل مسکونی هستید) دارای حساب کاربری باشید. با کاربران تعامل داشته، اخبار خوب را به اشتراک گذاشته و خصوصیات و ویژگی های خود را ارتقا دهید

۲- به اشتراک گذاری اجتماعی را به صفحات مربوط به خصوصیات و ویژگی های خود اضافه کنید -

فروشنده ها و موجران مایلند تا عکس های زیبایی از منازل خود را با دوستان و خانواده به اشتراک بگذارند تا مشتریان با افزودن ویژگی های مربوط به اشتراک گذاری اجتماعی به حساب کاربری خود بتوانند خصوصیات و ویژگی های مختلف را به صورت آنلاین به اشتراک گذاشته و ایمیل کنند

۳- مراقب رقبا باشید -



دیگر مشاوران املاک در محدوده ی شما مشغول به چه کاری هستند؟ شکل ظاهری سایت های اینترنتی آنها چگونه است؟ میزان فعالیت آنها در رسانه های اجتماعی به چه اندازه است؟ از کارهایی که رقبا انجام می دهند یادداشت بردارید و از تکرار اشتباهات آنها خودداری کرده و موفقیت های آنها را تکرار کنید

دیگران باید بتوانند به آسانی با شما تماس بگیرند - ۴

اطلاعات تماس خود را در تمام صفحات وب سایت خود درج کنید. طراحی صفحه "تماس با ما" باید به گونه ای باشد که توجه هر فردی را جلب کند

طراحی یک کارت ویزیت فوق العاده - ۵

یک کارت ویزیت فوق العاده و چشمگیر برای خود طراحی و چاپ کرده و به هر بهانه ای و در هر ارتباطی، آن را پخش کنید

از تصاویر محل ملک استفاده کنید - ۶

از بسیاری جهات، شما صرفن یک فروشنده منزل مسکونی نیستید، بلکه فروشنده یک شهر یا محدوده بزرگ هستید. بهترین منازل محدوده ی خود را با تصاویری زیبا و با کیفیت از اماکن مهم و مناظر آشنای شهر خود به نمایش گذارید

ارایه محتوایی قدرتمند برای درج در صفحه مربوط به اطلاعات اصلی -7

تولید یک کتاب الکترونیکی مانند "موارد مهمی که مالکان جدید منازل مسکونی باید پیش از خریداری در نظر داشته باشند" یا "ویژگی های ارزشمند یک خانه جدید" را مد نظر قرار دهید. ارائه کتاب های الکترونیکی رایگان در ازای یک آدرس ایمیل (و کد پستی، در مورد املاک و مستغلات) روش مهمی در صفحه مربوط به اطلاعات اصلی است. همچنین باید مقالات مربوط به کار خود نوشته و در وب سایتتان ارایه دهید و اخبار مهم حوزه ی املاک را منتشر کنید.

استخدام عکاس -8

موفقیت در املاک و مستغلات تا حد زیادی به گرفتن عکس های زیبا بستگی دارد. عکس های بد و ناموزون حتی شانس [معامله] بهترین املاک را نیز از بین می برد. داشتن عکس های زیبا و مجلل از املاک خود نکته بسیار مهمی است. برای این کار، یک عکاس حرفه ای استخدام کنید و ترجیحاً کسی که دارای تجربه عکاسی از منازل و معماری باشد و یا چنانچه دارای تجهیزات پیشرفته ای در این زمینه بوده و به توانایی های خود اطمینان دارید، می توانید خود اقدام به انجام این کار نمایید. فقط به یاد داشته باشید این امر یکی از موارد بسیار با اهمیت است.

منابع بسیار زیادی وجود دارد که جزئیات زیادی را پیرامون عکاسی از املاک و مستغلات ارائه می کند. مادامی که خودتان دارای تجربه عکاسی حرفه ای هستید می توانید از راهنمایی های آموزشگاه های عکاسی دیجیتال استفاده کنید.

ایجاد تور مجازی -9

زمان برای مشتریان شما از ارزش زیادی برخوردار است و آنها پیش از آنکه شخص از یک ملک بازدید کنند، مایلند حتی الامکان اطلاعات زیادی در باره آن داشته باشند. تورهای مجازی روش موثری برای ارائه پیش نمایه ای جامع و دقیق از ملک به خریداران بالقوه است. آنها می توانند بدون آنکه وقت خود را، بخصوص در شهرهایی مثل تهران در ترافیک تلف کنند، چند فایل را در وب سایت شما به صورت تور مجازی با همه ی جزییات خانه، ببینند و از میان آنها گزینه های نامناسب را کنار بگذارند و گزینه های مناسب را برای بازدید واقعی انتخاب کنند که به این ترتیب در وقت خود و مشاور املاک، صرفه جویی می کنند.

حامی مالی شدن -10

حمایت مالی از جشنواره های محلی، تیم های ورزشی، رویدادهای منطقه و حتی فرمانطقه ای را در نظر داشته باشید. ثبت نام برای یک اسپانسر محلی اغلب بدین معنی است که کسب و کار و تجارت خود را روی تی شرت ها، جزوات برنامه ها یا تراکت های تبلیغاتی و چندین روش نوین دیگر تبلیغ کنید. موسسات خیریه را فراموش نکنید که هم کار خدایسندانه ای است و هم به آنها کمک می شود و هم مردم کسب و کارهایی را که حامی موسسات خیریه اند، دوست دارند. نکته ی مهم اینک تا کنون در ایران، آژانسهای املاک کمتر اینگونه عمل کردند و این فرصت خوبی برای شما است.

ویدیوهای انیمیشن -11

تهیه یک ویدیوی انیمیشن با کیفیت در رابطه با آژانس املاکتان را در نظر داشته باشید. ویدیوهای کارتون کوتاه، زیبا و با کیفیت می تواند در ایجاد یک برند و هویت دادن به آن به شما کمک کند. نیازی نیست که ویدیوی انیمیشن شما خیلی پیچیده و تصنعی باشد ولی هرچه باشد بدانید که این گزینه پُرهزینه و اثرگذار است

تابلوهای تبلیغاتی که فقط شما و هر شخصی که شما وی را دعوت می کنید، می تواند آن (Pinterest تابلوهای -12 (ملاحظه کند

یکی از اپلیکیشن های مناسب و تقریبین مشابه اینستاگرام است. تابلوهایی را در فضای مجازی برای نمایش Pinterest خود ایجاد می کنید. این تابلوها روش بسیار مناسبی برای ایجاد تصویر و اطلاعاتی برای تنظیم فهرستی ویژه می باشند. برای نمونه می توانید یکی از این تابلوها را برای یکی از فایل های خود تهیه کنید که علاوه بر تصاویر ملک شما، مزایای عمده محیط آن را نیز ارائه کند.

سایت خود را با گوشی های موبایل سازگار کنید -13



تحقیقات اخیر نشان داده است که ۸۰٪ کاربران اینترنت از گوشی های موبایل خود برای فعالیت های آنلاین استفاده می کنند. از همه مهم تر این است که وب سایت شما با گوشی های موبایل سازگار باشد که در اصطلاح می گویند سائیتان باید واکنش گرا باشد. حتی بهتر از آن، این است که ایجاد برنامه ی کاربردی یا همان اپلیکیشن های ویژه را برای گوشی های موبایل مد نظر قرار دهید که خریداران بالقوه بتوانند از آن به منظور مرور و بررسی فایل های تان استفاده کنند

تهیه خبرنامه -14



بازاریابی ایمیلی یکی از بهترین استراتژی ها برای ایجاد روابط با مشتری است. ایمیل هایی را از وب سایت خود و یا هر طریق دیگری که فکر می کنید جمع آوری کنید. موارد و موضوعاتی را که فکر می کنید مشتریان ایمیلی شما (اگر مشتری ایمیلی ندارید، پیدا کنید و اگر نمی دانید چیست، تحقیق کنید) در پی آن هستند برای آنها ارسال کنید. اطلاعاتی هایی در مورد خانه های آتی با بازدید آزاد، خانه های جدید در بازار، اخبار مربوط به اقتصاد مسکن، سمینارهای مرتبط با حوزه ی املاک و غیره. توجه داشته باشید که اگر در مناطق جغرافیایی مختلفی کار می کنید، مشتریان خبرنامه ی خود را بر اساس محل آنها بخش بندی کنید تا فقط ایمیل ها و به روز رسانی های مربوط به منطقه جغرافیایی خود را از شما دریافت کنند.

راه اندازی کمپین ایمیل -15

هستند جز اینکه [Hansel and Gretel] کمپین های ایمیل مانند مسیر چیدن نان روغنی در داستان هنسل و گرتل مشتریان در آخر بجای نان زنجفیلی خانه ی رویایی خود را خواهند یافت (و در حالت خوشبینانه بدون وجود یک زن جادوگر زشت در آن)

مجموعه مبسوطی از معاملاتی را که بر اساس اقدامات قبلی خود با مشتریان خود داشته اید برای آنها ارسال کنید. اگر در ابتدا همراه با شما از خانه ای دیدن نمودند، ایمیلی برای آنها فرستاده و طی آن جزییات مربوط به دیگر خانه های مجاور در بازار را شرح دهید. محتوایی را ارایه کنید که بسته به مکان آنها در راهی که در پیش دارند، به آنها در برداشتن گام مناسب بعدی کمک کند

راه اندازی کنید " Google My Business - صفحه "جستجوی کسب و کار من در گوگل -16

جستجوی کسب و کار من " جدیدترین گزینه در صفحات مکانی گوگل است. اگر احساس می کنید گیج شده اید، نگران " و "صفحات گوگل پلاس " Google Places for Businesses - نباشید. این همان ایده "مکان های گوگل برای مشاغل یافتن شما " Google My Business - است. ایجاد حساب "جستجوی کسب و کار من در گوگل " Google+ Pages -

را برای [Google+] ، و گوگل پلاس [Google Maps] ، نقشه های گوگل [Google Search] در جستجوی گوگل کاربران آسان می کند. به این کتاب اعتماد کنید، این کار هیچگونه مشغله ی ذهنی در پی نخواهد داشت

موقعیت و جایگاه خود را در نظر داشته باشید -17

اگر در محل و محدوده ی خود درگیر رقابت در بخش املاک و مستغلات هستید، شاید بخواهید خود را در جایی که هستید متمایز کنید. با انتخاب نام و گرایش ویژه ای برای خود به عنوان [مشاور املاک](#)، برای نمونه مشاور املاک ویژه ی دارندگان حیوان خانگی (سگ)، خانواده های عیالوار، افراد مطلقه و سایر موارد، نام خود را به یادماندنی کنید

از داستان های هیجانی استفاده کنید -18

از داستان های هیجانی با عناصر بصری قدرتمند استفاده کنید. انسان ها به داستان ها پاسخ می دهند. یک داستان خوب تعریف کنید و پس از آن، مشتریان همگی به دنبال شما خواهند آمد. داستان پردازی ویژگی برجسته ی همه ی فروشندگان است. برای اینکه بتوانید داستان های مورد نظر را تعریف کنید باید داستان زیاد بخوانید

برگزاری سمینار اینترنتی -19



برگزاری سمینار اینترنتی روش مهمی برای جلب توجه دیگران به کسب و کار شما می باشد. برای نمونه سمیناری اینترنتی با عنوان "دوازده نکته مهم که در خانه جدید باید به دنبال آن باشید" را برگزار کرده و در پایان آن، به پرسش

قرار دهید aparat یا YouTube ها پاسخ دهید. پس از آن نیز می توانید ویدیوی این سمینارهای اینترنتی را در سایت تا با محتوای ارزشمندی که دارد همیشه در وب سایت شما موجود باشد

تبلیغات اجتماعی -20

نگران پرداخت هزینه بابت تبلیغ در شبکه های اجتماعی نباشید. تبلیغ در بسیاری از شبکه های اجتماعی معروف مانند فیس بوک و اینستاگرام غالباً موثرترین روش برای پیشی گرفتن از مشتریان است. این نوع شبکه ها، ویژگی های هدف گیری یا هدف گذاری زیادی دارد که به شما این اطمینان را می دهد که هزینه پرداختی از سوی شما صرفاً بابت دریافت اطلاعات از سوی مشتریان شما صرف می شود

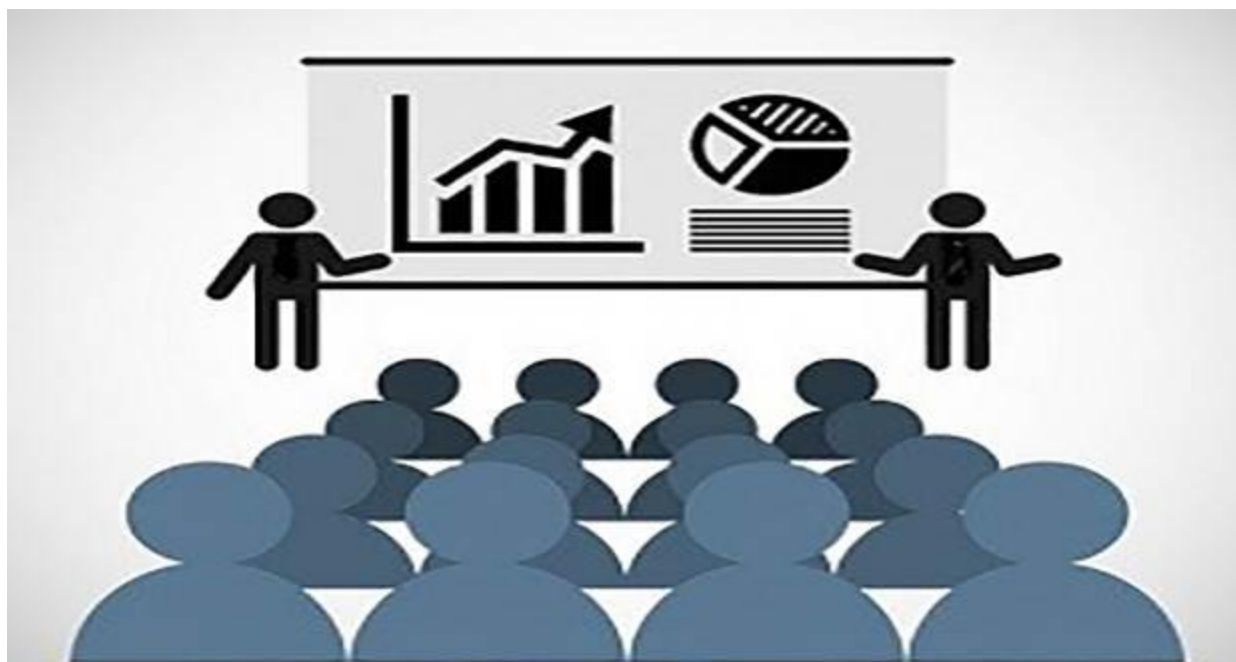
ارسال نامه و کارت پستال به شیوه قدیم -21

اینترنت در جایگاه خود قرار دارد (این به این معنی نیست که بگوییم تبلیغات سنتی دارای جایگاه خود نیست)، به ویژه زمانی که دارای مخاطبین مورد نظر خود هستید. ارسال کارت پستال به خریداران بالقوه در مناطقی که در آن فعالیت دارید را در نظر داشته باشید

مانند یک مقاله نویس روزنامه باشید -22

هنگامی که صحبت از املاک و مستغلات به میان می آید، تمرکز شما بر روی عموم بسیار اهمیت دارد. حضور در نشریات یا مطبوعات عمومی روش موثری برای اطلاع رسانی در مورد خود یا برند مورد نظرتان است. سعی کنید تا یک ستون مقاله در نشریات عمومی چاپ کنید. از واژه ها و عبارات مورد استفاده توسط فروشندگان استفاده نکنید. امروزه مشتریان خیلی راغب به شنیدن اینگونه صحبت ها نیستند. به جای آن سعی کنید تا دانش خود را به نمایش بگذارید. در مورد اینکه چگونه روند افزایش قیمت مسکن در بازار، حاکی از پیشرفت منطقه یا شهر شما بوده و یا فهرست دلایلی که منطقه شما روز به روز بیشتر معروف می شود (بازسازی مرکز شهر یا پیشرفت سیستم مدارس یا مواردی از این دست) مطلب بنویسید

برگزاری همایش های آزاد برای خریداران مسکن -23



با برگزاری همایش های کوچک، خود و دانش خود را در خدمت جامعه قرار دهید، مثلاً با برگزاری سمیناری در مورد مبانی خریداری و رهن مسکن. به خاطر داشته باشید که امروزه بازاریابی تماماً به صورت درون مرزی است و صرفاً به صورت آنلاین نیست. کاربران مایلند تا پیش از صرف زمان و هزینه برای شما بخشی از دانش شما را به طور رایگان به اشتراک گذارند. سمینار خریداری مسکن برابر با سمینار اینترنتی است. بله، این کار متضمن صرف زمان و انرژی است، اما شرکت کنندگان از این سمینار متأثر شده و پس از آن با شما ارتباط برقرار خواهند کرد. ارزش این رابطه هنگامی که مشتریان آماده مراجعه به شما و خریداری مسکن هستند همسنگ طلا خواهد بود.

برندینگ (نام و علامت تجاری) -24

برندینگ دوست و رفیق شماست. یعنی خودکار یا نوشیدنی و تمامی دیگر اقلامی است که می تواند مانند جلد سند، جاکلیدی و نمونه های خلاقانه تر، نام و علامت تجاری شما بر روی آن درج شده و به رایگان و به عنوان هدیه به مشتریان اهدا می شود که مورد علاقه آنها نیز می باشد. در جشنواره ها و رویدادهای عمومی تعدادی از این اقلام را پخش کنید تا بدین وسیله برند خود را به همگان معرفی کنید.

شراکت با کسب و کارهای محلی -25

توسعه روابط با دیگر کسب و کارهای محلی کلید اصلی تلاش های شما در زمینه بازاریابی املاک و مستغلات است. به عنوان مثال، شراکت در صبحانه های محلی و تهیه مجموعه ای از لیوان های مخصوص قهوه با درج لوگوی شما بر روی آن و یا خریداری محلی بر روی زیربشقابی های آنها و یا شرکتهای باربری و یا مجموعه افرادی که در کار ساخت یا بازسازی ساختمان فعال هستند.

درخواست تاییدیه از مشتریان قبلی -26

تصدیق و تایید، علایم بزرگی از اعتماد هستند. اثبات این امر که افراد مختلف خدمات شما را تایید می کنند ارزش زیادی برای مشتریان بالقوه دارد. هنگامی که یک خریدار مسکن تجربه خوبی را با شما داشته است، سعی کنید به او دسترسی پیدا کرده و از او بخواهید تا نسبت به تایید خدمات شما اقدام کند. در صورت امکان، سعی کنید تا تصویری از این افراد نیز تهیه کنید. با درج استراتژیک تاییدیه و تصاویر این افراد در وب سایت خود و به اشتراک گذاری گاه به گاه آنها در شبکه های اجتماعی، بیشترین استفاده از این تاییدیه ها را به عمل آورید

ایجاد یک وب سایت عالی -27

امروزه مشتریان مایلند تا هنگام انجام خریدهای مهم، بسیاری از کارهای آنلاین را خود انجام دهند. این امر شامل خرید و ، نشانی و خیابان محل Google Map فروش و رهن و اجاره ملک نیز می گردد. هنگام انجام این کار نیز با استفاده از ملک را مشاهده می کنند تا از موقعیت ملک و دسترسی آن به مناطق مختلف آگاهی پیدا کنند. همچنین تصویری از ملک مورد نظر را نیز مشاهده می کنند و بطور کلی، یک تور مجازی در خصوص ملک مورد نظر را به انجام می رسانند

نحوه ی دسترسی به تمام اطلاعات خود را برای مشتریان آسان سازید. اطمینان حاصل کنید که تمام صفحات مربوط به و " Google Map - ملک دارای عکس های خوب و با کیفیت، تورهای مجازی و دسترسی آسان به "نقشه گوگل است. نقاط دسترسی مجاور و مسافت آنها را نیز درج کنید (مثلا، ۵ دقیقه فاصله با " Google Earth - "گوگل ارت ایستگاه اتوبوس، و نظایر این موارد)

کار با وب سایت خود را به صورت ساده طراحی کنید -28

در صورت عدم سهولت کار در وب سایت برای کاربر، حتی بزرگ ترین وب سایت های املاک و مستغلات نیز موفق نخواهند بود. بازدید کنندگان از وب سایت شما باید تجربه خوبی از این کار داشته باشند. پس لازم است تا مهارت های طراحی و ساختار اطلاعاتی وب سایت شما با تجربه کاربران همخوانی داشته باشد

درج نسخه محلی -29

برای آنکه مشتریان بتوانند با استفاده از موتور جستجوی گوگل خانه های موجود در محدوده شما را پیدا کنند، از کلید واژه های محلی استفاده کنید

استفاده از پایگاه اطلاع رسانی گوناگون (بانک اطلاعات املاک و مستغلات) -30

اگر می خواهید شانس این را داشته باشید که مشتریان مسکن شما را کشف کنند، باید از پایگاه اطلاع رسانی املاک و مستغلات استفاده کنید. می توانید خورشید را نادیده بگیرید اما نور آن باز هم به شما می تابد. این پایگاه ها توانایی تبلیغ و مستغلات را در اختیار شما قرار می دهند. این کار ممکن است کمی برای شما پر هزینه باشد، به عنوان [مشاور املاک](#) اما نقش بسیار مهم آنها در خصوص شناساندن شما را نباید نادیده گرفت. به هر حال، سایت های اینچینی ترافیک تمام

سایت های جستجوی املاک و مستغلات در اینترنت را در بر می گیرد. همچنین به کاربران این امکان را می دهد تا مشاوران املاک را مورد بررسی قرار دهند. در نتیجه، استفاده و عضویت در این سایت ها تا حد زیادی شانس شما را افزایش خواهد داد.

به اشتراک گذاری برنامه زمان بندی -31

استفاده از این برنامه ها به شما این امکان را می دهد تا همه ی فعالیتهای خود اعم از تاریخ و زمان سرویس، می Doodle کارشناسی، تماس، بازدید مجدد، جلسات و غیره را هماهنگ کنید. استفاده از برنامه های زمان بندی نظیر تواند در این زمینه موثر باشد.

بسته های هدیه پس از اتمام معامله -32

رابطه ی شما با مشتری پس از اتمام معامله به پایان نمی رسد. آنها باید نام شما را به خاطر بسپارند تا اطلاعات شما را با دوستان و خانواده و آشنایان خود که ممکن است در آینده نزدیک قصد جابجایی داشته باشند به اشتراک گذارند. بسته هدیه ای شامل بلیت سینما یا تیاتر محلی، کارت های هدیه رستوران و غیره را پس از انجام معامله به مشتریان خود تقدیم کنید.

با مشتریان خود در تماس باشید -33

با مشتریان قبلی خود (حتی پس از گذشت ماه ها و سال ها) در تماس باشید تا رابطه ی خوبی را برقرار و حفظ کنید. برای آنها کارت پستال های ویژه ی سالگرد، تعطیلات و غیره ارسال کنید تا همیشه در ذهن آنها زنده باشید. زمانی که آنها با یکی از دوستان خود مواجه شوند که قصد خریداری ملک یا هر معامله ملکی دیگری دارد، بلافاصله اطلاعات شما را به وی انتقال خواهند داد.

ایجاد سیستم مراجعه -34

پاداش هایی را برای مشتریان قبلی خود در صورت مراجعه آتی به شما برای خریداری ملک در نظر بگیرید. برای نمونه تخفیف نرخ خدمات (دقت کنید که نرخ خود را هیچگاه از عرف منطقه، پایین تر نیاورید)

پیگیری تماس -35

صنعت املاک و مستغلات یکی از صناعی است که قطعاً باید در کار خود از پیگیری تماس استفاده کند. بیشتر افراد بوده و یا می خواهند قرار ملاقاتی را برای بازدید از هنگامی از تلفن استفاده می کنند که در جستجوی یک مشاور املاک (تبلیغات کلیکی) PPC یک آپارتمان یا خانه تنظیم کنند. در صورت وجود چنین تماس هایی به دلیل آنکه مشتری تبلیغات

شما را ملاحظه کرده، می توانید نسبت به پیگیری این موضوع که کدام آگهی و یا واژه کلیدی منجر به این تماس شده است اقدام کنید.

به معنی پرداخت بابت هر بار کلیک کردن است، یکی از مدل های Pay-Per-Click که مخفف واژه PPC: توضیح بازاریابی اینترنتی است که طی آن، تبلیغ کنندگان بابت هر بار کلیک کردن روی تبلیغ آنها در اینترنت مبلغی را پرداخت می کنند. مثلا در صورت استفاده از واژه کلیدی "نرم افزار" در این گونه تبلیغات، آگهی ما ممکن است در ابتدای نتایج جستجو در گوگل آورده شود و طبعا بابت هر بار کلیک کردن روی تبلیغ ما، هزینه های را بابت آن پرداخت خواهیم نمود.