**۲۲ نکته برای  استراتژی موفق مشاور املاک**



در این مقاله ۲۲ نکته کلیدی را برای شما عنوان میکنیم تا برنامه ریزی موفقی را در زمینه استراتژی مشاور املاک داشته باشید.

**۲۲ نکته برای  استراتژی موفق مشاور املاک**

**هدف اصلی خود را مشخص کنید -1**

برای مشاورین املاک معمولا  چند هدف در اولویت است:

 **خرید و فروش ملکِ** بیشتر که به معنی درآمد بیشتر است- 1

 اعتماد به نفس درباره خودتان و شغل تان-2

**به نقاط قوت خود را کشف کنید -2**

**نقاط ضعف خود را از یاد ببرید -3**

بزرگترین ضعف شما که مانع طی کردن مسیر موفقیت تان میشود را شناساسیی کنید

**به دنبال پررنگ تر شدن نقاط قوت خود باشید - 4**

اغلب موارد بهترین گزینه برای پیشرفت، بهبود بخشیدن توانایی های فعلی ماست.(توانایی های خود را حفظ و بهبود ببخشد)

**.نقاط ضعف خود  را شناسایی کنید و  آن را بهبود ببخشید -5**

نقاط ضعف خود بهبود ببخشید.

**. توانایی های خود را ارزیابی کنید -6**

بعد از موارد بالا، حال نیاز به اولویت بندی توانایی های شماست.

**مهارت های فروش -7**

آیا شیوه بازاریابی شما از کاربران بوسیله پرسش است؟ یا به جای پرسش و شنیدن بیشتر، ترجیح میدهید توضیحات ارائه دهید؟

**هدایت کاربران برای تبدیل شدن به مشتری -8**

 ایجاد کردن- آیا به اندازه کافی زمینه برای جذب مشتری را ایجاد کرده اید؟•

آیا با این کاربران ارتباط برقرار کرده اید؟–  ارتباط برقرار کردن•

تبدیل کردن- آیا با استفاده از توانایی های خود، کاربران را به مشتری تبدیل کرده اید؟ •

پیگیری کردن - آیا با مشتریان خود در ارتباط هستید؟ یا پس از اینکه آنها را جذب کردید رهایشان کرده اید؟

هر کدام از ۴ مورد بالا (ایجاد کردن، ارتباط برقرار کردن، تبدیل کردن، پیگیری کردن) جزء توانایی و هدایت مشتری محسوب میشوند. به توانایی ها خود نمره بدهید و در  توانایی ها و ضعف های خود را شناسایی کنید.

 **9- ارائه فایل آگهی**

اگر شما به عنوان مشاور املاک بتوانید ۷۰ درصد فروشندگان ملک را مجاب کنید که شما را به عنوان مشاور املاک انتخاب کنند، موفقیت زیادی  کسب کرده اید.

**10- ارائه خدمات به خریداران**

اگر شما به عنوان **مشاور املاک** بتوانید ۷۰ درصد ملک افرادی که خریدار آپارتمان و ملک هستند را فراهم کنید، بنابراین در این بخش هم موفقیت زیادی را کسب کرده اید.

**11- مذاکره**

اگر شما به عنوان مشاور املاک بیش از هزار خانه را برای فروش در اختیار دارید و ۸۰ درصد آنها را با موفقیت به فروش برسانید و همچنین ۸۰ درصد این موارد، ملک به همان قیمتی به فروش برود که شما ارائه داده اید، بنابراین در این بخش نیز به موفقیت بزرگی دست پیدا کرده اید.

**12- بازاریابی سنتی**

اگر در مقابل کلمه بازاریابی سنتی , سه کلمه: مناطق تحت پوشش، چیرگی و بِرند را در نظربگیرید.

حال سوال های زیر را مد نظر بگیرید:

-آیا برای جامعه آماری تحت پوشش خود تبلیغات موثری صورت داده اید؟

- آیا بر مناطق تحت پوشش خود تسلط دارید
 - آیا برای  بازاریابی خود  برند قابل شناسایی ایجاد کرده اید؟

**13- بازاریابی از طریق فضای مجازی**

آیا  به عنوان مشاور املاک، در فضای مجازی (وب سایت یا شبکه های اجتماعی در اختیار دارید؟

**14- خدمات**

- ارتباطات
 - پایداری و ثبات
 - چک لیست ها

آیا شما به صورت منظم ارتباطات خود را با خریداران و فروشندگان ملک برقرار میکنید؟
آیا خدمات و سرویس هایی که ارائه میدهید به صورت دائمی و منظم هستند؟
آیا از چک لیست ها برای اطمینان حاصل کردن سرویس های خود استفاده میکنید؟

**15- اهداف و نتایج**

شما باید به عنوان مشاور املاک، برای ماه ها و هفته های مختلف اهداف خود را تعیین کنید.

**16- انگیزه و رفتار**آیا به اندازه کافی روی کارتان تمرکز دارید توانایی  و کنترل خود را افزایش دهید

**17- مدیریت زمان،**

سطح فعلی توانایی شما ارتباط نزدیکی با سیستم شما دارد. سیستم شامل مدیریت زمان، برنامه ریزی و سازماندهی میشود.

**18- تیم مشاورین املاک**

گزینه های زیر برای تشکیل یک تیم موفق املاک  عبارتند از :

- استخدام
 - آموزش
- وکالت و تفویض اختیار
 - نظارت
(Compensate) - سیستم جبران
- انگیزش

**19- نقاط قوت و ضعف تان را مدیریت کنید**

اگر همه مراحل گفته شده انجام داده باشید،  متوجه  نقاط قوت و ضعف خود می شوید.

از میان این گزینه ها آنهایی که دارای اولویت هستند را انتخاب کرده و آن را تقویت، بهبود ببخشید.

گزینه ای که نقطه قوت شماست و برایتان بیشترین اولویت را داراست انتخاب کنید.

همینکار را با نقطه ضعف خود انجام دهید و گزینه ای که برای شما بیشترین اولویت را دارد انتخاب کنید.

**20- اهداف خود را بر اساس سابقه فروش تان تنظیم کنید**

اگر اهداف سالیانه و ماهیانه برای بخش فروش خود تنظیم نکرده اید؟(مثلا مقدار **فروش آپارتمان و خانه**، رهن و اجاره خانه و آپارتمان، فروش یا اجاره ویلا، رهن و اجاره مغازه و…) بهتر است، اهداف خود را ماهانه و بر اساس سابقه فروش خود برنامه ریزی کنید تا به صورت آگاهانه بر مقدار فروش خود نظارت داشته باشید.

**21- اهداف خود را بر پایه تاریخ قرارداد تنظیم کنید**

اهداف خود را بر اساس درآمد تنظیم نکنید که باعث میشود بر اوضاع به صورت کاملی کنترل نداشته باشید. بر اساس  قرارداد برنامه ریزی کنید تا مشخص بشود در هر ماه چه مقدار خرید و فروش آپارتمان یا رهن و اجاره صورت گرفته است.

**22- بررسی و تمرکز بر روی اهداف**

آیا اهدافی خود را که به صورت هفتگی  بررسی کنید؟

مثلا چه مقدار تماس با مشتریان **ملک** گرفتند،،یا اینکه با چند نفر در این ماه باید ملاقات کنند. بهتر است. اهداف خود را به صورت هفتگی  بررسی کنید.

به طور مثال باید بررسی کنید  چه مقدار مشتری را در طول هفته پای میز قرارداد کشانده اید تا آن را امضا کنند؟ البته تعداد افرادی که برای خرید و فروش خانه میتوان در یک هفته جذب کرد کم است، اما این نوع برنامه ریزی باعث میشود بدانید هدف اصلی جذب مشتری است.
این گزینه که به آن اشاره کردیم یکی از  بهترین مواردی است که منجر به دوبرابر شدن  کسب و کارتان خواهد شد، زیرا به جای چند هدف، تنها نتیجه محور بودن را به عنوان هدف مشخص میکنیم که باعث فروش بیشتر خواهد شد.