

5 خطوات

لزيادة مبيعات
العقارات في طرابلس

تقديم جولات افتراضية



.....

الزبون يفضل معرفة كل التفاصيل حول العقار قبل زيارته شخصيًا. يمكن القيام بذلك بإنشاء مقاطع فيديو أو صور بزواوية 360 درجة.

- تأكد من جميع الغرف في منزلك ان تكون نظيفة وخالية من الفوضى.

- ترتيب الأثاث بطريقة ترضي العين وتجعل كل غرفة أكبر في الحجم.

- إضافة أشياء يمكن أن تجعل العقار يبدو أكثر حيوية مثل الشموع المعطرة او نباتات في جميع أنحاء المنزل.



طلب الإحالات

2

.....

يفضل معظم الناس التعامل مع شخص يعرفونه. هذا هو السبب في أن الحصول على الإحالات يجب أن يكون جزءًا من استراتيجية المبيعات الخاصة بك. قد توصلك الإحالات التي تحصل عليها إلى المرحلة الأولى فقط من عملية البيع ، مثل تأمين اجتماع ، ولكن يمكن أن يكون ذلك مهمًا للغاية.

ستجد العميل المحتمل لديه مستوى معين من الراحة في التحدث إليك لأنك لست غريبًا تمامًا. بالطبع ، لا يزال أمامك طريق طويل لتأسيس الثقة ، وإظهار أنه يمكنك تقديم ما يحتاجون إليه ، وإغلاق عملية البيع. تكون المراحل الأولى من عملية البيع أسهل بكثير ، ومع ذلك ، إذا تم تقديمك شخصيًا إلى العميل المحتمل.

نظرًا لكونها أداة مبيعات فعالة ، فإنها تستخدم القليل بشكل مدهش. يمكنك منح عمك ميزة على منافسيك من خلال جعل فريق المبيعات الخاص بك لتوليد المزيد من العملاء المحتملين من الإحالات. إذا كان لديك عملاء راضون ، فلن تخسر شيئًا.



3 بيع لهم قصة

أظهرت الأبحاث أن القصص يمكن أن تغير التركيب الكيميائي للدماغ. عندما تكون القصة ملفتة للانتباه وتحظى بتركيز الناس ، فمن المحتمل أن يفرزوا هرمون الأوكسيتوسين ، وهو هرمون يزيد من مشاعر التعاطف ويمكن أن يجعل الناس يشعرون بأنهم أكثر ارتباطًا بالآخرين اجتماعيًا.

عندما يتعلق الأمر بإقناع الناس لاتخاذ إجراء ، فإن القصة سوف تتغلب على قائمة الحقائق والأرقام في كل مرة تقريبًا. في الواقع ، عندما تستخدم سرد القصص للمساعدة في بيع منزل ، فمن المرجح أن يخصص الناس للمنزل قيمة أعلى من تلك التي يخصصونها إلى قائمة العقارات التي تحتوي على حقائق أساسية فقط.

بعض النصائح لإنشاء قصص للعقارات :

- ابحث عن تاريخ او قصة المنزل
- تجنب الاختصارات وتعمق اكثر
- اكتشف مشكلة الزبون واذكر حلها في القصة
- استخدم الصور لإكمال القصة



امتلك موقع الكتروني

4

.....

في العصر الرقمي اليوم ، من الضروري لشركات العقارات أن يكون لهم وجود عبر الإنترنت. دراسات حديثة وجدت ان اكثر من 50 بالمائة من مشتري العقارات في 2022 وجدوها علي الانترنت. الشركات التي ليس لديها موقع على الإنترنت يخاطرون بفقدان فرصة اكتساب عملاء محتملين جدد وتنمية أعمالهم.

بعض النصائح لإنشاء موقع الكتروني مميز :

- موقع الويب الخاص بنا هو أول انطباع عنك ، ذلك تريد التأكد من أنه واضح ومرتب.
- قم بتسويق عملك على محركات البحث على Google عن طريق الدفع مقابل الحملات الإعلانية.
- اضافة معلومات الاتصال الخاصة بك بشكل واضح في كل صفحة.
- التقاط صور ومقاطع فيديو مذهلة وعرضها في موقعك الالكتروني.



استراتيجية تسويقية

5

.....

أحد الاختلافات الأساسية بين أن تكون متوسطًا وبين أن تكون الأفضل هو أن تبدأ في تسويق نفسك واكتساب ثقة الزبون. وإذا بدأت في فعل هذا ، فمن المؤكد أن عملك سيتطور بسرعة.

المنافسة شرسة في العقارات هذه الأيام ، لذا للتميز عن المجموعة ، ستحتاج إلى مهارات تسويق متخصصة عبر الإنترنت وخارجه ، بالإضافة إلى استراتيجيات فعالة لجذب البائعين المحتملين.

الهدف العام هو اختيار استراتيجية تسويق تعرضك للكثير من العملاء المحتملين. بهذه الطريقة تكون أمام جمهور أكبر ، وبمجرد اعتمادها ، يمكنك إبهار العملاء بأفكارك لتسويق منازلهم.

ابدأ بالتخطيط وإيجاد ما يلي :

- ملخص عن الشركة
- مهمة الشركة ورؤيتها وقيمها
- تحليل السوق
- شخصية العميل
- الأهداف
- ميزانية التسويق



ZGUGUMEDIA

لا تتردد في التواصل معنا اذا احتجت ابي مساعدة
في التسويق لشركتك العقارية.

www.zgugumedia.com

+90 505 572 55 83

Istanbul - Turkey