

مبانی حرفه‌ای املاک و تولید سرخ





MR.KHOBRE

جزوه ۱: مبانی حرفه‌ای املاک و تولید سرنخ

پیش‌نیاز دوره آموزشی پیشرفته اصول فروش (Sales Fundamentals) آقای خبره

(نسخه خودآموز و توصیفی – ویژه مشاوران املاک ایران)

نویسنده: دکتر حسن بان

حامی نشر: سامانه نئوسکن



نئوسکن

- پیشگفتار: چرا این جزوه را میخوانید؟ ۳
- نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟ ۳
- بخش ۱: مقدمه و مبانی ۴
- ۱-۱. واقعیت شغل شما؛ مشاور هستید یا واسطه؟ ۴
- ۱-۲. شرح وظایف روزانه یک مشاور حرفه‌ای ۵
- ۱-۳. نحوه دریافت کمیسیون و مدل‌های درآمدی ۶
- ۱-۴. اولویت‌بندی وظایف؛ قانون ۸۰/۲۰ را جدی بگیرید ۷
- بخش ۲: تولید سرنخ ۸
- ۲-۱. سرنخ (Lead) دقیقاً چیست؟ ۸
- ۲-۲. روش‌های آفلاین تولید سرنخ (همان روش‌های قدیمی اما حرفه‌ای) ۹
- ۲-۳. روش‌های آنلاین تولید سرنخ (قدرت اینترنت را دست کم نگیرید) ۱۱
- ۲-۴. بازاریابی محتوایی؛ چرا باید محتوا تولید کنید؟ ۱۳
- بخش ۳: مدیریت پایگاه داده و CRM ۱۴
- ۳-۱. چرا باید پایگاه داده داشته باشیم؟ ۱۴
- ۳-۲. دسته‌بندی علمی سرنخها (سیستم پیگیری هدفمند) ۱۵
- ۳-۳. سیستم پیگیری هوشمند ۱۶
- ۳-۴. آشنایی با CRM (سیستم مدیریت ارتباط با مشتری) ۱۷
- بخش ۴: تبدیل سرنخ به قرارداد ۱۸
- ۴-۱. فرآیند تبدیل سرنخ؛ قلب تپنده فروش در املاک ۱۸
- ۴-۲. مرحله ۱: تولید سرنخ (Generate Leads) ۱۹
- ۴-۳. مرحله ۲: مدیریت پایگاه داده (Manage Database) ۲۰
- ۴-۴. مرحله ۳: ساخت تجربه مشتری (Customer Experience) ۲۱

۴-۵. مرحله ۴: تدوین استانداردهای برند (Brand Standards)	۲۲
۴-۶. اسکریپت‌های کلیدی تماس	۲۳
بخش ۵: ایجاد تجربه مشتری	۲۵
۵-۱. برند شخصی؛ تو خودت برند هستی	۲۵
۵-۲. خدمات پس از فروش؛ پایان معامله، آغاز یک رابطه	۲۷
۵-۳. تولید ارجاع (Referral): ارزانت‌ترین و بهترین روش بازاریابی	۲۸
بخش ۶: جمع‌بندی و تمرین	۲۹
۶-۱. جمع‌بندی نکات کلیدی	۲۹
۶-۲. چکلیست طلایی مشاور موفق (قابل نصب روی دیوار اتاق کار)	۳۰
۶-۳. سناریوهای واقعی و Case Study ایرانی	۳۱
پیوست‌های کاربردی	۳۵
پیوست ۱: دفترچه تماس هوشمند (برای چاپ و استفاده روزانه)	۳۵
پیوست ۲: متن‌های آماده برای پیامک و شبکه‌های اجتماعی	۳۶
پیوست ۳: نقشه راه ۳۰ روزه تبدیل یک مبتدی به یک سرخساز حرفه‌ای	۳۷
پیوست ۴: چارت فرآیند تبدیل سرخ	۳۸
پیوست ۵: چارت دست‌بندی سرخها	۳۹
سخن پایانی	۴۰

پیشگفتار: چرا این جزوه را میخوانید؟

به عنوان یک مشاور املاک، شما در واقع یک کارآفرین مستقل (خویش‌فرما) هستید که بزرگترین سرمایه‌تان، توانایی تولید مشتری است. بسیاری از مشاوران تازه‌کار فکر می‌کنند که دانش حقوقی یا آشنایی با منطقه، کلید موفقیت است؛ اما حقیقت این است که سیستم تولید سرنخ و تبدیل آن به قرارداد، تفاوت بین یک مشاور معمولی و یک مشاور تراز اول را مشخص می‌کند.

در آقای خبره، آموزش بر اساس این اصل بنا شده است: «همه چیز از یک تماس شروع میشود.» دوره پیشرفته اصول فروش Sales Fundamentals به شما می‌آموزد که چگونه از طریق روشهای متنوع سرنخ تولید کنید، سرنخ‌ها را در پایگاه داده مدیریت کنید، و آنها را به کسب‌وکار بالقوه، فعلی و آینده تبدیل کنید.

این جزوه را نه به عنوان یک متن تئوری، بلکه به عنوان یک راهنمای گام‌به‌گام عملی بخوانید. فرض کنید یک مربی کنار شما نشسته و قدم به قدم به شما یاد می‌دهد که چگونه کسب‌وکار شخصی خود را در بازار مسکن ایران یا شهرهای کشورهای دیگر برای ایرانیان خارج از کشور راه‌اندازی کنید و متحول کنید.

نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟

بخش	عنوان	درصد
۱	مقدمه و مبانی (درک نقش شما به عنوان یک مشاور)	۱۲٪
۲	تولید سرنخ (چگونه مشتریهای بالقوه را پیدا کنیم؟)	۲۱٪
۳	مدیریت پایگاه داده و CRM (چگونه مشتریها را مرتب کنیم؟)	۱۷٪
۴	تبدیل سرنخ به قرارداد (چگونه مشتری را به امضا برسانیم؟)	۲۱٪
۵	ایجاد تجربه مشتری (چگونه مشتری را مادام‌العمر نگه داریم؟)	۱۷٪
۶	جمع‌بندی و تمرین (سناریوهای واقعی و تمرین عملی)	۱۲٪
مجموع	قابل مطالعه در ۲ ساعت	۱۰۰٪