

مدیریت کسب و کار و فناوری های نوین





MR.KHOBRE

جزوه ۴: مدیریت کسب و کار و فناوری‌های نوین

پیش نیاز دوره مدیریت کسب و کار املاک و مستغلات *Manage a Real Estate Business* آقای خبره

(نسخه خودآموز و توصیفی – ویژه مشاوران با سابقه و مدیران دفاتر املاک)

نویسنده: دکتر حسن بان

حامی نشر: سامانه نئوسکن



نئوسکن

فهرست:

- پیشگفتار: چرا این جزوه را می‌خوانید؟ ۵
- نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟ ۵
- بخش ۱: مدیریت مالی بیزینس ۶
- ۱-۱. چرا مدیریت مالی برای یک مشاور املاک حیاتی است؟ ۶
- ۱-۲. بودجه‌بندی شخصی و دفتر ۷
- ۱-۳. مدیریت جریان نقدی (Cash Flow Management) ۹
- ۱-۴. سرمایه‌گذاری در رشد ۱۰
- بخش ۲: مدیریت زمان و بهره‌وری ۱۱
- ۲-۱. مشکل بهره‌وری نیست، مشکل تقویم است! ۱۱
- ۲-۲. تکنیک زمان‌بندی (Time Blocking) ۱۲
- ۲-۳. تکنیک پومودورو برای تماس‌های تولید سرخ ۱۳
- ۲-۴. سیستم‌های پیگیری و عادات روزانه موفق ۱۴
- بخش ۳: بازاریابی دیجیتال و برندسازی ۱۵
- ۳-۱. چرا برند شخصی؟ ۱۵
- ۳-۲. شبکه‌های اجتماعی برای مشاوران املاک ۱۶
- ۳-۳. تولید محتوای مؤثر ۱۷
- بخش ۴: هوش مصنوعی در املاک ۱۸
- ۴-۱. انقلاب هوش مصنوعی در صنعت املاک ۱۸
- ۴-۲. کاربردهای هوش مصنوعی برای مشاوران املاک ۱۹
- ۴-۳. ابزارهای پیشنهادی هوش مصنوعی ۲۱
- ۴-۴. چالش‌های استفاده از هوش مصنوعی ۲۲

بخش ۵: فناوری‌های نوین (PropTech) ۲۳

۵-۱. PropTech چیست؟ ۲۳

۵-۲. CRM پیشرفته برای املاک ۲۴

۵-۳. بازدید مجازی و فناوری‌های immersive ۲۵

۵-۴. پلتفرم‌های مدیریت املاک ۲۶

بخش ۶: برنامه‌ریزی رشد پایدار ۲۸

۶-۱. چرا رشد پایدار؟ ۲۸

۶-۲. تعیین هدف با روش SMART ۲۹

۶-۳. اندازه‌گیری عملکرد ۳۰

۶-۴. توسعه تیم ۳۱

پیوست‌های کاربردی ۳۳

پیوست ۱: چک‌لیست مدیریت مالی ماهانه ۳۳

پیوست ۲: قالب تقویم هفتگی زمان‌بندی شده ۳۴

پیوست ۳: چارت مسیر رشد کسب‌وکار ۳۵

پیوست ۴: چارت اکوسیستم فناوری مشاور املاک ۳۶

پیوست ۵: منابع و مراجع ۳۷

سخن پایانی ۳۸



پیشگفتار: چرا این جزوه را می‌خوانید؟

در سه جزوه قبلی، با مبانی حرفه‌ای املاک، چرخه خدمات با خریداران و چرخه خدمات با فروشندگان، انبوه سازان و ناشران توکن‌های ملکی آشنا شدید. یاد گرفتید که چگونه سرخ تولید کنید، با خریداران و فروشندگان کار کنید و قرارداد ببندید. اما یک مشاور حرفه‌ای، فراتر از یک فروشنده است. او یک کارآفرین است که کسب‌وکار خود را مانند یک شرکت مدیریت می‌کند.

برنامه **BOLD** آقای خبره که یک برنامه ۷ هفته‌ای فشرده است، دقیقاً به همین موضوع می‌پردازد: چگونه یک کسب‌وکار پایدار، قابل‌پیش‌بینی و سودآور بسازیم. حسن بان، بنیان‌گذار آقای خبره، همیشه گفته است که آقای خبره «یک شرکت آموزشی و کوچینگ است که اتفاقاً در حوزه املاک فعالیت می‌کند.»

این جزوه را به عنوان یک راهنمای جامع برای مدیریت حرفه‌ای کسب‌وکار خود بخوانید. فرض کنید یک مربی کسب‌وکار کنار شما نشسته و قدم به قدم به شما یاد می‌دهد که چگونه دفتر املاک خود را به یک بیزینس پایدار و رو به رشد تبدیل کنید.

نقشه راه: این جزوه شامل چه چیزهایی است؟

بخش	عنوان	درصد
۱	مدیریت مالی بیزینس (بودجه‌بندی، جریان نقدی، سرمایه‌گذاری در رشد)	۱۷٪
۲	مدیریت زمان و بهره‌وری (اولویت‌بندی، سیستم‌های پیگیری، عادات روزانه موفق)	۱۷٪
۳	بازاریابی دیجیتال و برندسازی (شبکه‌های اجتماعی، تولید محتوا، برند شخصی)	۲۰٪
۴	هوش مصنوعی در املاک (ابزارهای AI برای تولید سرخ، تحلیل بازار و شخصی‌سازی)	۱۷٪
۵	فناوری‌های نوین (CRM پیشرفته، بازدید مجازی، پلتفرم‌های مدیریت املاک)	۱۷٪
۶	برنامه‌ریزی رشد پایدار (تعیین هدف، اندازه‌گیری عملکرد، توسعه تیم)	۱۲٪
مجموع	قابل مطالعه در ۳ ساعت	۱۰۰٪