

ПРАВДА О МАРКЕТИНГЕ



▶ Эксперты утверждают, что:

«чтобы стать действительно известным в вашем районе или на рынке вы должны создать определенный образ ... имидж ... который заставит людей помнить о вас, и когда они решат выставить свой дом на продажу или купить новый дом, они всегда будут звонить вам, а не кому-то другому.

ДЛЯ ЭТОГО СУЩЕСТВУЕТ ЦЕЛЫЙ РЯД ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ВЫ, КАК АГЕНТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ, ДОЛЖНЫ СДЕЛАТЬ:

- ▶ «Во-первых, мы рекомендуем изготовить цветную персональную брошюру»
- ▶ «Во-вторых, вы должны создать личный логотип того или другого типа или какой-нибудь лозунг, который вы присоедините к вашему имиджу»
- ▶ «В третьих, мы имеем ряд грамотно разработанных методик и трюков, которые заставят публику запомнить, кто вы есть... каждый раз, когда они будут звонить вам:»

- ▶ **ЗАДАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОС: НАСКОЛЬКО ВЫ В СОСТОЯНИИ КОНТРОЛИРОВАТЬ ВАШУ ПОВСЕДНЕВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ ВАШЕ БУДУЩЕЕ, ИСПОЛЬЗУЯ ТАКИЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА?**

ПРЕДСКАЗУЕМЫЙ , ПОВТОРЯЕМЫЙ БИЗНЕС

- ▶ Есть два способа, позволяющих увеличить ваш бизнес.
- ▶ Один из них – это выходить и делать бизнес каждый день, общаясь с людьми, которых вы знаете, и с людьми, которых вы не знаете.
- ▶ Вторым способом для создания бизнеса это "покупать бизнес посредством рекламных акций, рассылок и т.д.
- ▶ Теперь давайте посмотрим на слово «повторяемый» ...

ОБУЧЕНИЕ ПРОДВИГАТЬ СЕБЯ НА РЫНКЕ ... ПОСТОЯННО.

- ▶ Вы можете посещать семинары, покупать книги и CD, и до конца своей риэлтерской жизни слушать людей, проповедующих Евангелие по маркетингу, но в реальности вы можете так никогда и не получить результатов, которые Вам пытаются продать. **ПОЧЕМУ?**

ПОЧЕМУ ВЫ ДОЛЖНЫ ПРОДВИГАТЬ СВОЁ ИМЯ ПОСТОЯННО?

По двум причинам:

- ▶ Первая, люди забывают обо всем очень быстро.
- ▶ Вторая: к сожалению, большая часть людей не покупают и не продают дома настолько часто, чтобы помнить своего агента по недвижимости.

ВРЕМЯ ... РАБОТАЕТ ПРОТИВ ВАС.

- ▶ Сколько времени потребуется, чтобы убедить большую группу людей, запомнить не только ваше имя, но и то, чем вы зарабатываете на жизнь или как вы это делаете?

ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ МАРКЕТИНГ? ...

- ▶ **«МАРКЕТИНГ – ЭТО «СОВОКУПНОСТЬ ФУНКЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕМЕЩЕНИЕМ ТОВАРОВ И УСЛУГ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К ПОТРЕБИТЕЛЮ».**

ТАК ПОЧЕМУ ЖЕ МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ЗАНИМАТЬСЯ МАРКЕТИНГОМ?

- ▶ Они не знают ничего другого. То есть, это то, чему они были обучены, и это то, как они делают бизнес, независимо, приносит он им хорошие результаты или нет.
- ▶ Компании идут по пути наименьшего сопротивления и требуют от агентов продвигать и рекламировать, вместо того, чтобы обучать агентов продавать.

ТАК ПОЧЕМУ ЖЕ МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ЗАНИМАТЬСЯ МАРКЕТИНГОМ?

- ▶ Собственники недвижимости требуют такой работы от агента, потому что они , не видят, чтобы агент делал что-то, более продуктивное, чем внесение их недвижимости в МЛС, и поэтому, они требуют больше маркетинга, рекламы и почтовых рассылок.
- ▶ Наше огромное ЭГО встает на пути или, что еще хуже, наше ЭГО требует видеть наши фотографии и имена в печати на регулярной основе.

«ИДЕАЛЬНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ПРОГРАММА»

- ▶ Найдите продаваемый объект.
- ▶ Продайте его.
- ▶ Расскажите другим людям, что вы сделали.
- ▶ Возьмите больше объектов, благодаря тому, который вы продали

ХОРОШО ... НО КАК Я МОГУ ПРОДАТЬ МОИ ЛИСТИНГИ, БЕЗ МАРКЕТИНГА?

- ▶ Вся правда о маркетинге состоит в том, чтобы продать, а не подписать! Это значит, что мы должны тратить больше времени на контакты с людьми и меньше времени на маркетинг, тогда дом будет продан!

СПАСИБО!

С уважением,

Владимир Димитриалис

Тел.: +7 (985) 995 9176

9959176@gmail.com

Вопросы?