

## چگونه مشتری را برای خرید ملک متقاعد کنیم؟

چگونه مشتری را برای خرید ملک متقاعد کنیم؟ این سوالی است که توسط تمام کسانی که تازه می‌خواهند وارد بیزینس فروش املاک بشوند خیلی پرسیده میشه)

متقاعد کردن مشتری و نحوه برخورد با مشتری در املاک مستلزم درک عمیق نیازها، خواسته‌ها و انگیزه‌های آنها است (ایجاد رابطه با مشتری و ایجاد اعتماد از فوت و فن مشاور املاک و بسیار مهم است، زیرا معاملات املاک و مستغلات اغلب تصمیمات مالی مهمی هستند) در مقاله چگونه مشتری را برای خرید ملک متقاعد کنیم؟، مورد استراتژی موثر و قوانین متقاعد سازی مشتری برای خرید ملک را توضیح دادیم-

1- نیازها و خواسته‌های مشتری را درک کنید-

قبل از به نمایش گذاشتن و توضیح دادن در مورد جزئیات ملک، زمانی را برای درک نیازها و ترجیحات خاص مشتری اختصاص دهید (این شامل عواملی مانند مکان مورد نظر، اندازه ملک، بودجه و امکانات است) سوالات رو کامل بپرسید تا تصویر واضحی از خانه ایده آل مدنظرشان به دست آورید)

2- تطبیق ملک با نیازهای مشتری-

هنگامی که نیازهای مشتری را درک کردید، املاکی را که با معیارهای آنها مطابقت دارد با دقت انتخاب کنید (فقط همه چیز موجود را به آنها نشان ندهید)  
بر روی خواصی تمرکز کنید که واقعاً نیازها و سبک زندگی آنها را برآورده می‌کند (تمام مشتری‌ها چند مورد یا نکته برای انتخاب ملک رو برای خودشون دارند)  
به عنوان مثال برای یک مشتری ممکن است تعداد خواب‌ها و مستر مهم باشد و یک مشتری دیگر تعداد پارکینگ و یا شاید دسترسی به مترو، مراکز خرید و مدرسه مهم باشد)

3- ویژگی‌ها و مزایای منحصر به فرد ملک را برجسته کنید-

بر نقاط فروش منحصر به فرد ملک که آن را از دیگران متمایز می کند، تأکید کنید (این می تواند شامل نمایش چیدمان جادار، امکانات رفاهی مدرن، بهره وری انرژی، نزدیکی به مدارس یا پارک ها یا پتانسیل برای بازگشت سرمایه باشد)

#### 4- رسیدگی به نگرانی های مشتری-

در رسیدگی به هرگونه نگرانی یا اعتراضی که ممکن است مشتری داشته باشد فعال باشید (به سؤالات آنها پاسخ روشن و صادقانه ارائه دهید و هرگونه اشکال احتمالی ملک را به روشی شفاف برطرف کنید)

#### 5- از تکنیک های داستان گویی و تجسم استفاده کنید-

با گفتن داستان هایی در مورد تاریخ ملک، تجربیات احتمالی آینده، زیرساخت های ملک یا اینکه چگونه می تواند بر زندگی آنها تأثیر مثبت بگذارد، مشتری را از نظر احساسی درگیر کنید (به آنها کمک کنید زندگی در ملک و لذت بردن از امکانات آن را تجسم کنند) در این زمینه شما می توانید از سازنده فیلم های مربوط به زمان بتن ریزی رو دریافت کنید و در معرض نمایش مشتری احتمالی خودتون قرار بدین)

#### 6- نشان دادن ارزش ملک-

شواهدی برای حمایت از ارزش ملک ارائه کنید، مانند داده های فروش قابل مقایسه، بازسازی های اخیر، یا روندهای قدردانی از محله (این به مشتری کمک می کند تا در تصمیم سرمایه گذاری خود احساس اطمینان کند)

#### 7- مشوق ها را ارائه دهید و به طور مؤثر مذاکره کنید-

آماده ارائه مشوق هایی برای شیرین کردن معامله باشید، مانند بسته شدن کمک هزینه یا گزینه های مالی انعطاف پذیر (مذاکره به شیوه ای منصفانه و شفاف، با هدف یک نتیجه برد) برد)

#### 8- پشتیبانی و ارتباط مستمر را ارائه دهید-

در طول فرآیند خرید با مشتری در تماس نزدیک باشید، به روزرسانی‌ها را ارائه دهید، نگرانی‌ها را برطرف کنید و از بسته شدن راحت اطمینان حاصل کنید (حتی پس از فروش نیز ارتباطات باز را حفظ کنید تا یک رابطه طولانی مدت ایجاد کنید)  
هر طور شده باید خیال مشتری را از بابت تمام دغدغه‌هایی که دارد راحت کنید

مطمئناً، در اینجا یک بخش اضافی برای ایجاد رابطه و ایجاد اعتماد با مشتریان بالقوه وجود دارد:

#### 9- ایجاد رابطه و ایجاد اعتماد با مشتریان بالقوه-

در واقع یک فوت و فن مشاور املاک در طول مسیر که خیلی مهم است، جلب اعتماد مشتری است (در صنعت املاک و مستغلات، ایجاد رابطه و ایجاد اعتماد با مشتریان بالقوه برای موفقیت بسیار مهم است) وقتی مشتریان با نماینده‌ای که با آن کار می‌کنند احساس راحتی و اطمینان داشته باشند، احتمال خرید بیشتری دارند)

ناگفته نماند که جلب اعتماد مشتری یکی از مهمترین قوانین متقاعد سازی مشتری در خرید ملک است)

در اینجا چند استراتژی موثر برای ایجاد رابطه و ایجاد اعتماد وجود دارد:

گوش دادن فعال و همدلی- با گوش دادن فعالانه به افکار و نظرات مشتری، علاقه واقعی خود را به نیازها و نگرانی‌های مشتری نشان دهید (با موقعیت آنها همدلی کنید و شرایط منحصر به فرد آنها را درک کنید).

شفافیت و صداقت- ارتباطات باز و شفاف را در طول فرآیند حفظ کنید (در مورد نقاط قوت و ضعف ملک صادق باشید و از دادن وعده‌های غیرواقعی یا اظهارات گمراه کننده خودداری کنید).

تخصص و اعتبار- تخصص خود را در بازار املاک و مستغلات نشان دهید و دانش خود را از منطقه محلی به نمایش بگذارید (برای تثبیت اعتبار خود به عنوان یک مشاور قابل اعتماد، اطلاعات و بینش‌های مرتبط را ارائه دهید).

حرفه ای بودن و احترام- رفتار حرفه ای خود را حفظ کنید و با هر مشتری صرف نظر از پیشینه یا بودجه آنها با احترام رفتار کنید( لباس مناسب بپوشید، وقت شناس باشید و همیشه به تعهدات خود عمل کنید.

صبر و درک- معاملات املاک و مستغلات می تواند پیچیده و زمان بر باشد( در مورد فرآیند تصمیم گیری مشتری صبور باشید و در هر مرحله پشتیبانی و راهنمایی ارائه دهید.

رویکرد شخصی- ارتباطات و تعاملات خود را با نیازها و ترجیحات هر مشتری تنظیم کنید( از پیشنهادات فروش عمومی اجتناب کنید و بر درک الزامات و اهداف خاص آنها تمرکز کنید.

علاقه واقعی به رفاه آنها- نگرانی واقعی را برای رفاه و رضایت مشتری نشان دهید( حتی اگر فروش فوراً نهایی نشود، راه بیشتری را طی کنید تا به آنها احساس ارزشمندی و قدردانی بدهید.

تبلیغات دهان به دهان مثبت- با ارائه خدمات استثنایی به مشتریان و فراتر از انتظارات، ارجاعات شفاهی مثبت را تشویق کنید( مشتریان راضی احتمالاً شما را به دوستان و خانواده خود توصیه می کنند.

با ایجاد رابطه و ایجاد اعتماد با مشتریان بالقوه، نمایندگان املاک می توانند روابط طولانی مدتی را تقویت کنند که منجر به معاملات موفق و تکرار تجارت می شود)

قوانین متقاعد سازی

چگونه مشتری را قانع کنیم

نحوه برخورد با مشتری در املاک

فوت و فن مشاور املاک