



סוכן נדל"ן! זה הזבר

שאתה

חייב עכשיו

כדי **למכור** יותר!





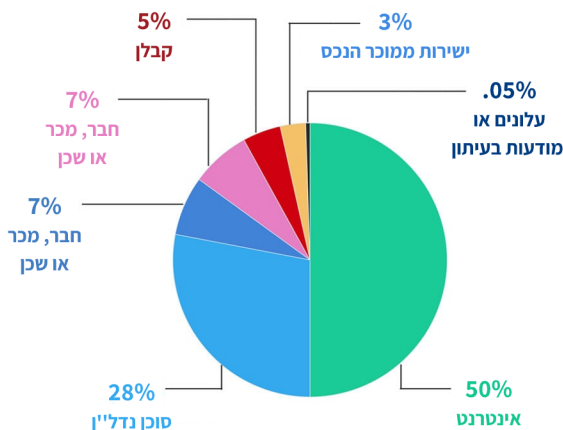
קישור 137

אתר אינטרנט מרשים כזה שהופך תנועה ללקוחות

השנה היא 2020, ויש כמה עובדות ונתונים שאי אפשר להתווכח איתם: כולנו נמצאים באינטרנט ונהנים מהפירות של המהפכה התעשייתית הרביעית, שלא מפסיקה להתפתח, לחדש ולשדרג את החיים שלנו. אם פעם היינו צריכים למלא טפסים מעיקים, לחפש לקוחות ברחוב, לחלק פליירים ועוד – הרי שכיום אנו נמצאים בתקופה בה כל אחד יכול להפוך לרוכש פוטנציאלי, כל עוד יש לו לפטופ, טאבלט או סמארטפון המחברים לאינטרנט.

ע"פ National Association of REALTORS® נמצא ש51 אחוז מרוכשי הנכסים מצאו את הנכס באינטרנט!

איפה נחשפו הקונים לנכס שאותו הם רכשו?





קצת קצת

האינטרנט הוא אמצעי בלתי נפרד בתהליך מציאת בית. כיום, רוב סוכני הנדל"ן מסתמכים על המלצות מלקוחות לשעבר, זה בלתי נמנע לנצל את הכוח הטמון באתר אינטרנט משלכם. סוכני נדל"ן שאין בבעלותם אתר אינטרנט מפסידים כסף.

עד כמה? המספרים מדברים על יותר מ-80% מתעבורת הרשת שמקורה בפלאפונים ניידים, וכולנו כבר מתקשרים עם בן או בת הזוג, המשפחה, החברים והמכרים אונליין, לא משנה מה הגיל או הרקע הטכנולוגי – כולנו כבר נמצאים בזירה הדיגיטלית ומנסים להוציא ממנה את המיטב. זה לא נגמר כאן: רשת האינטרנט מציעה לנו אינספור אפשרויות מועילות שיכולות לעזור לנו מאוד: מחקרים מעידים כי יותר מ-88% מהלקוחות מבצעים מחקר מקדים על המוצר או השירות לפני רכישה, ולכן חיבור של מידע כזה עם אתר אינטרנט הוא הכרח מתבקש שיכול לעזור לכם לקדם את העסקים שלכם בקלות – ואם זה לא מספיק, **צירפנו לכם 4 סיבות למה כדאי לכם לבחור בדרך המלך של המאה ה-21.**

1. בניית המותג האישי שלכם

בתור סוכני נדל"ן, חלק בלתי נפרד מהעבודה הוא לייצר מיתוג אישי - שלכם. זה הכרחי ליצור לכם שם בתעשייה, זה חשוב לשמר את המותג שלכם בנפרד מהמותג של משרד התיווך / רשת התיווך.

2. סמכות

אתר אינטרנט לסוכן נדל"ן מספק פלטפורמה שם תוכל לשתף את הידע המקצועי שלך עם הגולשים, אתה סוכן הנדל"ן המקומי המוביל בשוק (מהיום!). במיוחד לסוכן נדל"ן חדש בתחום, אין לך יותר מדי המלצות מלקוחות או רקורד מכירות מרשים. אבל, אתר אינטרנט ימקם אותך במקום שונה לגמרי בשוק. בנוסף, בקש מחברת בניית האתרים ליצור עבורך בלוג באתר ששם תפרסם דיווחי שוק עדכניים יחד עם ניתוח אמיתי כיצד המספרים הללו משפיעים על קוני, מוכרי ומשכירי הנכסים.

פרסם אסטרטגיות לקונים ומוכרים. בלוג הוא אמצעי השיווק האפקטיבי ביותר (והכי לא מנוצל) שזמין כיום לסוכן נדל"ן.



ק"ק 137

3. יצירת אמון

הציבור, במיוחד הדור הצעיר, יותר סומך על בעל עסק מקצועי אם יש בבעלותו אתר אינטרנט. אתר אינטרנט מספק ללקוח לגיטמציה לבחור בך.

אתר אינטרנט המשולב עם עצות שימושיות באתר שלך (שווה זהב עבורך!), ככה לקוחות חדשים נחשפים לידע והמקצועיות שלך בתחום - **דבר שגורם להם לסמוך עליך!**

האמון שיצרת עכשיו עם הלקוח החדש יהווה פריצת דרך לרווחים שלך כסוכן נדל"ן.

4. צור ערך ללקוחות בלי לדבר איתם

זה ייחודי, ובכל זאת, מרבית בעלי העסקים לא משתמשים בזה!

איך עושים את זה?

עצות שימושיות וסודיות אשר יפורסמו לציבור בתוך האתר שלך ישרתו את הגולשים (או בשמם החדש: לקוחות), ואוטומטית מזהה אותך כאוטוריטה מקצועית בזירה ובשוק שבו אתה פועל.

זה חשוב בגלל ש:

א. בחרת לעסוק בנדל"ן על מנת לעזור לאנשים לקנות ולמכור את הבתים שלהם, מהלך כזה משדרג אותך בעיני הלקוח.

ב. לא רק שאתה גורם לגולשים לסמל אותך כאוטוריטה מקצועית בשוק, הם גם אסירי תודה לך על התגלית שהם כבר קיבלו - רק ממך!

אם יש בבעלותך מקורות מידע בעלי ערך (צ'קליסטים, טיפים לתחזוקת הבית, טיפים למשא ומתן וכו'), דאג לשתף את המידע הזה באתר שלך. ככה, תהפוך את המקורות שלך לכלי שיווק חגיגי!

נכסים הם לא רק קרקעות ובניינים או מניות בשוק ההון - אתר אינטרנט מצליח יכול להסב לבעלים שלה הכנסה נוספת, שאמנם נקנים בעבודה קשה ויזע, אבל אלו המרכיבים של הצלחה אמיתית. יש לכם הזדמנות להקים מותג עם פוטנציאל לכבוש את העולם - ומעולם לא הייתה הזדמנות טובה כזו.

אם המאמר הזה עשה לכם חשק לממש את הפוטנציאל שלכם ולבנות אתר אינטרנט, אל תהססו, פנו אלינו עכשיו.