

môi giới bất động sản vùng nông thôn. Anh ấy cho biết mỗi người trong chúng ta đều có thể làm được những điều lớn lao, nếu biết tự rèn luyện cho mình *cách nhìn thấy tương lai từ những điều rất nhỏ hoặc thậm chí không có gì trong hiện tại*.

Anh bạn tôi bắt đầu: “Rất nhiều bất động sản ở vùng nông thôn của nước Mỹ đang bị lãng quên. Chúng không còn mấy hấp dẫn các nhà đầu tư nữa. Nhưng tôi vẫn thành công vì tôi không bán cho khách hàng một trang trại *như nó vốn có*.

Khi triển khai các kế hoạch, tôi đều hướng tới một mục tiêu duy nhất là chỉ ra cho khách hàng thấy lợi ích mà trang trại đó sẽ mang lại trong tương lai. Nếu chỉ giới thiệu một cách đơn giản và chung chung, như “Trang trại đó có XX mẫu đất trũng, XX mẫu rừng và chỉ cách thị trấn XX dặm”, khách hàng sẽ không thích thú để đầu tư. Do đó, họ sẽ chẳng có động lực gì để mua nó cả. Nhưng nếu bạn đưa cho họ một kế hoạch cụ thể để phát triển trang trại thì họ sẽ bị thuyết phục ngay thôi. Đây! Để tôi nói rõ hơn cho anh hiểu nhé!”.

Anh ấy mở cặp, rút ra một tập hồ sơ và nói: “Trang trại này mới được đưa vào danh sách thôi. Cũng giống rất nhiều trang trại khác, nó cách trung tâm thành phố gần 43 dặm, ngôi nhà cực kỳ ọp ẹp, đất đai cũng bị bỏ hoang cả vài năm nay. Hãy xem tôi đã làm những gì nhé! Tuần trước, tôi dành trọn hai ngày đến tận nơi quan sát, nghiên cứu kỹ lưỡng về trang trại. Tôi đã thị sát xung quanh khu đất ấy nhiều lần, đồng thời quan sát những trang trại xung quanh. Tôi cũng nghiên cứu về vị trí của trang trại, lưu ý tới những con đường cao tốc đã có và cả những con đường đang nằm trong quy hoạch. Tôi tự hỏi: ‘Vậy thì trang trại này thích hợp để làm gì nhỉ?’.