

# TIẾP THỊ BẮT ĐỘNG SẢN

## 1. Cách thức tiếp thị bất động sản

Có rất nhiều cách thức tiếp thị cho bất động sản cần bán, qua đây chúng ta sẽ nghiên cứu về một trong những cách thức tiếp thị rất hiệu quả trong thực tế liên quan đến bất động sản. Cách thức tiếp thị tiếng "xèo xèo":

Đây là một cách thức xuất phát từ người Trung Quốc. Họ dọn món thịt bò hoặc hải sản trong một cái xoong sắt nhỏ có cán nóng hổi, kêu xèo xèo hấp dẫn đến nỗi khiến khách hàng chảy nước miếng và những ai nghe những âm thanh đó cũng bị tác động tương tự. Món ăn trở nên ngon miệng hơn chỉ vì tiếng xèo xèo đó. Quan niệm này cũng áp dụng cho lĩnh vực bất động sản. Khách hàng có nhiều lựa chọn trước khi quyết định mua một bất động sản nào đó và bất động sản của bạn có nhiều đặc điểm tương tự với bất động sản của đối thủ. Bạn phải tìm cách làm cho bất động sản của bạn trông thật tuyệt vời hơn hẳn một món hàng tương tự bằng cách truyền đạt một cách hiệu quả đến khách hàng tiềm năng độc đáo và nổi trội của sản phẩm.

Bạn có thể lập một danh sách tất cả các đặc điểm về bất động sản của bạn mà bạn cho là khác biệt so với đối thủ. Thậm chí bạn có thể thiết kế một tờ rơi quảng cáo bắt mắt để đưa cho khách hàng tiềm năng, trong đó, những đặc điểm đó được mô tả chi tiết. Khi trưng bày bất động sản, đây là những yếu tố bạn muốn làm nổi bật và nhấn mạnh. Hãy đảm bảo rằng tất cả những ai nhìn thấy ngôi nhà đều nhìn thấy những đặc điểm này. Ví dụ, nếu bạn thuê một người thiết kế phong cảnh cho ngôi nhà của bạn, thì bạn có thể đưa họ đi xem qua ngôi nhà và đưa cho họ một bông hoa vừa được hái trong vườn để làm nổi bật khía cạnh hấp dẫn của ngôi nhà bạn.

Vậy làm thế nào để làm nổi bật vị trí ngôi nhà bạn?

Mỗi một bất động sản đều đặc biệt và có địa điểm cụ thể trong đó có cả mặt tích cực và mặt tiêu cực. Theo tôi, bạn nên chuẩn bị một danh sách chi tiết bao gồm cả

hai mặt này và soạn sẵn những câu trả lời cho các câu hỏi mà khách hàng của bạn có thể hỏi, trong đó nêu bật những điểm tích cực, giảm đến mức tối thiểu những mặt tiêu cực. Ví dụ, Bạn nên nêu rõ việc căn nhà của bạn ở gần khu bến xe công cộng. Trong tài liệu bạn nên nói rõ "cách ba khu nhà" hoặc "cách vài bước chân" hoặc "cách ga xe lửa khoảng 10 phút đi bộ", bất kể kiểu gì có vẻ hấp dẫn nhất. Nếu bến xe công cộng không ở gần thì bạn đừng đề cập đến.

## **2. Trưng bày bất động sản**

Thậm chí các nhà đầu tư nhỏ cũng nên nghiên cứu xem xét thuê một người thiết kế nội thất để chuẩn bị cho một căn nhà đem trưng bày. Những khía cạnh thẩm mỹ trưng bày một căn nhà có tầm quan trọng như vậy và điều này cũng đúng đối với hầu hết các loại hình bất động sản. Nếu có một nhà hàng, bạn nên tự hỏi: "Nhà hàng phải như thế nào để có thể hấp dẫn khách hàng?". Đó là bước đầu tiên, bởi vì bạn phải lôi kéo được khách hàng vào nhà hàng trước tiên. Đối với bất động sản thì việc làm cho khách hàng hài lòng trước tiên là phong cảnh ấn tượng. Khi bạn đã hoàn thành bước này bạn hãy tiếp tục thực hiện bước tiếp theo. Ngoài việc trưng bày bất động sản, bạn cần soạn những tài liệu trình bày qua đó ca ngợi những đặc điểm của bất động sản. Tôi cho rằng bất kỳ người chủ bất động sản nhỏ nào cũng nên đầu tư tiền vào việc giới thiệu so với mô hình dự án. Bạn nên thiết kế bài trình bày để thu hút khách hàng và khiến họ nghiêm túc xem xét sản phẩm của bạn.

Bên cạnh việc trưng bày bất động sản, bạn có thể trình bày bằng slide hoặc video, máy tính đều là những công cụ bán hàng tuyệt vời mà ít tốn chi phí. Vấn đề chi phí phụ thuộc vào việc bạn muốn chứng minh chi tiết và tầm cỡ như thế nào. Bạn có thể chọn một trang web hay phần mềm tương tác nhằm giúp khách hàng có thể xem một căn hộ hoặc một văn phòng từ nhiều góc độ khác nhau và có thể nhìn thấy gì từ mọi cửa sổ. Một bài trình bày bằng Powerpoint chỉ ra những phần khác nhau của ngôi nhà và nhấn mạnh một số thuộc tính của công trình. Một bài trình bày

như vậy không quá tốn kém và thật dễ dàng để tìm những nhà chuyên nghiệp có thể tạo ra chính xác những gì anh ta muốn với giá có thể chấp nhận được.

Tài liệu, hình ảnh minh họa và mô hình cũng là những công cụ bán hàng cực kỳ cần thiết. Bạn phải đảm bảo rằng nó thể hiện những đặc điểm nổi bật nhất về ngôi nhà trên trang nhất cùng với một số câu chữ hấp dẫn hoặc một câu khẩu hiệu như: "Anh đã xem phần còn lại, bây giờ hãy xem phần tuyệt vời nhất". Hãy tạo ra những câu hoặc cụm từ hấp dẫn, sự tuyên truyền mà nó tạo ra còn lớn hơn nhiều chi phí để tạo ra nó. Bạn cũng có thể làm cho khách hàng phải kinh ngạc bằng cách tạo ra một mô hình tỷ lệ rất đẹp cho dự án. Các mô hình thường mang lại nhiều hiệu quả nhất khi bất động sản là sự phát triển gồm nhiều ngôi nhà hoặc các toà nhà. Một mô hình chỉ rõ địa điểm của các toà nhà, đường sá và các khu vực dịch vụ có thể mang lại nhiều thông tin và hữu ích.

### **3 Các chiến lược quảng cáo**

Quảng cáo là điều cần thiết đối với hầu hết các loại hình bất động sản, nhưng phải cẩn thận với nó. Bạn nên đăng quảng cáo trên những tờ báo phục vụ những độc giả mà bạn muốn hướng đến. Khi đăng tin bạn nên đặt quảng cáo tại một vị trí thuận lợi trên tờ báo để hầu hết khách hàng mà mình muốn hướng đến sẽ nhìn thấy với đủ màu sắc, đầy tính thẩm mỹ, có kích cỡ đủ lớn để người đọc có thể nhìn thấy.

### **4. Tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng**

Các nhà xây dựng lớn và các nhà đầu tư bất động sản có ngân sách lớn dành cho tiếp thị thường tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng. Ví dụ, nếu bán ngôi nhà đặc biệt trên một sân golf riêng, hãy tặng cho khách hàng một lượt chơi golf miễn phí để thu hút họ đến chơi golf và mua thẻ hội viên câu lạc bộ và có thể nhìn qua các căn dành cho một gia đình ở gần đó được bán với giá cao hoặc các căn nhà ở gần đó có vị trí đẹp hơn.

Có nhiều phương thức sáng tạo để các nhà đầu tư có thể tiến hành chương trình xúc tiến bán hàng có hiệu quả. Ví dụ, tổ chức một buổi tiệc ra mắt và mời những

người có thể giúp bạn bán được bất động sản, đó là các nhà môi giới bất động sản và các đại lý bán hàng để họ biết có những gì và số tiền hoa hồng họ có thể nhận được qua việc tham gia bán hàng và cho thuê.

Nếu bạn không quảng bá và xúc tiến những gì mình cần bán và những gì bạn đang cố gắng để làm thì bạn sẽ không thành công trong việc thu hút khách hàng.

## **5. Tiếp thị đến người mua**

Cho đến bây giờ, chiến lược tiếp thị tốt nhất đến người mua bất động sản là thông qua đại lý bán hàng có hiểu biết, thân thiện. Nếu bạn, với tư cách là chủ bất động sản, có những đặc tính như thế thì việc bạn làm đại lý bán hàng hoặc một nhà môi giới có khả năng và có thể cống hiến nhiệt huyết cho sản phẩm. Phải đảm bảo rằng họ có đủ các công cụ để thực hiện công việc hiệu quả. Hầu hết mọi người bán hàng có phản ứng rất thiện chí với những người bán hàng có ích nhưng lại cảm thấy không thoải mái với những người quá huênh hoang tự cao.