۱۰ راهنمای جامع تماس سرد املاک

چرا تماس سرد در املاک و مستغلات اهمیت دارد؟ تماس سرد یک روش محبوب برای جذب مشتری در املاک و مستغلات است. نمایندگان فروش بدون اینکه از علاقه مندی مشتریان احتمالی به خرید یا فروش ملک خود اطلاع داشته باشند، با آن‌ها تماس می‌گیرند. گرچه تماس سرد وقت گیر است، اما می‌تواند در املاک و مستغلات بسیار سودمند باشد. تماس سرد املاک به گسترش آگاهی در مورد خدمات و ایجاد ارتباط با کسانی که به خدمات آژانس املاک و مستغلات نیاز دارند، کمک می‌کند. آیا تماس سرد املاک نتیجه‌ای دارد؟ در ادامه به تعدادی از نکات بر اساس

تحقیقات اخیر اشاره می‌کنیم.

- به ۲۸ درصد از تماس‌های سرد پاسخ داده می‌شود.
- بیش از ۵۷ درصد از مشاوران املاک اعتقاد دارند که بازاریابی تلفنی بهترین تکنیک برای جذب مشتری است.
- کارگزاران املاک اذعان دارند که ۵۰ درصد از سرنخ‌های آن‌ها از تماس سرد حاصل می‌شود.

۱۰ اسکریپت برای تماس سرد املاک و مستغلات

ممکن است در طول روز ده‌ها تماس سرد برقرار کنید و مکالمات شما می‌توانند سناریوهای متفاوتی داشته باشند. برخی از مشتریان احتمالی ممکن است تمایل به خرید ملک داشته باشند در حالیکه عده‌ی دیگر به فکر فروش ملک خود هستند. بنابراین یک مشاور املاک باید برای تمام سناریوها آماده باشد. در ادامه ۱۰ اسکریپت برای تماس سرد املاک را بررسی می‌کنیم.

۱. وقتی برای معرفی خود تماس می‌گیرید

با ابتدایی‌ترین سناریو شروع می‌کنیم، یعنی زمانی که برای معرفی پیشنهادهای خود به مشتریان احتمالی تماس می‌گیرید. برای مثال می‌توانید بگویید که

> "وقت بخیر، X هستم، کارشناس املاک در آژانس املاک Y، آیا زمان خوبی را برای صحبت انتخاب کرده‌ام؟ "

توجه داشته باشید باید جمله‌هایی را انتخاب کنید که هیچگونه فشار اضافی را بر مشتری احتمالی وارد نکند. در تماس سرد املاک شما با کسی تماس می‌گیرید که از برنامه‌های او خبر ندارید، بنابراین به آن‌ها حق انتخاب بدهید تا در زمان مناسب خودشان با شما صحبت کنند.

در واقع هدف این است که بفهمید مشتری احتمالی به خدمات شما علاقه‌ای دارد یا خیر. اگر مشتری به تماس شما اعتراضی نکرد اما قادر به صحبت نبود، از وی بخواهید تا زمان مناسبی را برای صحبت با شما انتخاب کند.

۱. تماس در ساعات کاری

معمولا تماس‌های سرد کارشناسان املاک در ساعات شلوغ اداری است. بنابراین در نظر بگیرید که مخاطب شاید قادر به انجام یک مکالمه‌ی طولانی نباشد. بنابراین باید سعی کنید منظور اصلی

خودتان را در حدود ۲۰ تا ۳۰ ثانیه به مخاطب برسانید. برای مثال می‌توانید بگویید

> "X هستم از آژانس املاک Y، می‌خواهم بپرسم که آیا مایل به خرید ملک مسکونی در شهر هستید؟ ".

۱. جستجوی یک ناحیه یا منطقه خاص

اگر تجربه‌ی موفقی در فروش ملک در یک منطقه را دارید، می‌توانید این تجربه را با مشتری احتمالی به اشتراک بگذارید. می‌توانید بگویید که ملک‌ها در آن منطقه‌ی خاص به سرعت فروخته می‌شوند. برای مثال بگویید

> " X هستم از آژانس املاک Y، تماس گرفتم چون به تازگی ملکی را در منطقه شما فروخته‌ام، آیا علاقه مندید بدانید ملک شما چقدر ارزش دارد؟ ".

۱. مدیریت اعتراضات

اگر به ملکی برخورد کردید که از نظرتان شرایط فوق العاده‌ای برای فروش داشت و مطمئن هستید که می‌توانید آن را به قیمتی عالی بفروشید، بهتر است خودتان را برای اعتراض‌ها و حل مشکلات مشتری احتمالی آماده کنید. اگر ملکی توسط مالک آگهی شده و شرایط مناسبی دارد، سعی کنید ایشان را متقاعد کنید که فروش مورد خود را به شما واگذاری بنماید. با اعتراض‌های مشتری احتمالی با ظرافت و ملایمت برخورد کنید. برای مثال بگویید

> " X هستم از آژانس املاک Y، متوجه شدم که ملک خودتان را برای فروش آگهی کرده‌اید، با توجه به وضعیت ملک شما مطمئن هستم که می‌توانم آن را با قیمتی بالاتر از آنچه آگهی کرده‌اید، بفروشم، آیا تمایل به همکاری دارید؟ ".

۱. زمانی که فروشنده قبلا خریدار پیدا کرده است

فرض کنید فروشنده‌ای وجود دارد که قبلا خریدار پیدا کرده است. در این مورد می‌توانید پیشنهاد دهید که برای نگارش و ثبت سند و

مبایعه نامه به شما مراجعه کنند. می‌توانید قیمت پیشنهادی را بپرسید و اگر توانایی فروش با قیمت بالاتری دارید، حتما به فروشنده اعلام کنید. یا اینکه می‌توانید پیشنهاد مشاوره جهت بررسی مدارک و سوابق خریدار را بدهید.

۱. زمانی که فروشنده می‌خواهد در مورد کمیسیون شما از طریق تلفن صحبت کند

جلب رضایت و توافق با مشتری احتمالی در مورد کمیسیون مهم‌ترین مرحله‌ی جذب مشتری جدید است. با این حال سعی کنید آن را به صورت حضوری انجام دهید. اگر مشتری احتمالی اصرار داشته باشد که از طریق تلفن درباره درصد کمیسیون شما صحبت کند، سعی کنید به انتظارات ایشان به صورت دقیق گوش دهید، اما در مورد چیزی توافق نکنید. توجه داشته باشید که مشتری احتمالی باید احساس کند که درخواستش به صورت کامل شنیده شده است.

۱. زمانی که مشتری احتمالی خود را می‌شناسید

به عنوان یک مشاور املاک قطعا با افراد زیادی آشنا هستید. ممکن

است شخصی که با ایشان آشنایی دارید قصد فروش ملک خود را داشته باشد. در اینصورت می‌توانید با ایشان تماس گرفته و عنوان کنید که قصد کمک دارید و تجربه‌ی موفقی در فروش ملک در منطقه ایشان را داشته‌اید.

۱. به آگهی‌های منقضی شده سر بزنید

گاهی اوقات ممکن است از یک آگهی فروش ملک مدت زمان زیادی گذشته باشد، اما ملک هنوز فروخته نشده و شما می‌توانید با این مورد نیز به عنوان یک مشتری احتمالی برخورد کنید. با صاحب خانه تماس بگیرید و از ایشان بپرسید که آیا برای فروش نیاز به کمک دارند یا خیر.

۱. وقتی به فروش خاصی که در منطقه مشتری احتمالی انجام داده‌اید، اشاره می‌کنید

زمانی که به صورت خاص روی یک منطقه کار می‌کنید، بهتر است اطلاعات کاملی از ملک‌هایی که اخیرا فروخته شده‌اند، داشته باشید. با استفاده از این اطلاعات که بهتر است دقیق باشد می‌توانید به صورت تلفنی ملک مورد نظر مشتری احتمالی را ارزش

گـذاری کنیـد. بـرای تمـاس سـرد املاک خـود از ایـن سـناریو اسـتفاده کنید که تا به حال در آن منطقه خاص یک مورد یا بیشتر فروش موفق داشته‌اید.

تماس سرد املاک

۱. هنگامیکه توسط مشتری قبلی معرفی شده اید

در اینصورت بهتر است هنگام تماس سرد املاک عنوان کنید که از طرف چه کسی تماس گرفته‌اید و سپس بپرسید که آیا علاقه به همکاری دارند یا خیر. در این سناریو مهم است که رفتار دوستانه‌ای داشتـه باشیـد و از روابـط فعلـی خـود بـرای اعتمادسـازی بـا مشـتری

احتمالی استفاده کنید. مراقب نحوه‌ی بیان پیشنهادهای خودتان باشید. به مشتری اطمینان دهید که حق انتخاب با خودشان است و شما صرفا پیشنهاد دهنده هستید.

بهترین روش‌های تماس سرد املاک و مستغلات

تحقیق کنید

در کسب و کار املاک و مستغلات نیز مانند سایر کسب و کارها فروش یکی از مهم‌ترین عوامل است. بنابراین فروش خوب و موثر از تحقیقات موثر به دست می‌آید. قبل از تماس سرد اطمینان حاصل کنید که از وضعیت مشتری احتمالی خود آگاه هستید. اطلاعات کاملی از منطقه‌ای که قصد فعالیت در آن را دارید به دست آورید. در مورد مشکلات احتمالی و چالش‌های مشتری احتمالی تحقیق کنید تا پاسخ مناسبی برای آن‌ها داشته باشید.

در زمان مناسب تماس بگیرید

زمان‌بندی فاکتور بسیار مهمی است که باید در نظر بگیرید. بین ساعت ۸ تا ۹ صبح و ۵ تا ۶ بعدازظهر بهترین زمان برای برقراری تماس سرد است. البته به دست آوردن زمان‌بندی دقیق کسب و کار شما نیاز به بررسی دقیق تری دارد و نیاز به آزمون و خطا دارد. در زمان‌های مختلف با مشتریان احتمالی خود تماس بگیرید و

بازخوردها را ثبت کنید. پس از شناسایی بهترین زمان به آن پایبند باشید.

پیگیری کنید

معمولا در تماس اول نتیجه‌ی دلخواه شما صورت نمی‌گیرد. نمایندگان موفق املاک و مستغلات استاد هنر پیگیری هستند. هدف شما از مکالمه‌ی اول با مشتری احتمالی این است که ارزیابی کنید آیا تمایلی به همکاری دارند یا خیر و همینطور چه زمانی برای پیگیری شما برای تماس بعدی با ایشان مناسب است. اینکه چه زمانی و چگونه پیگیری کنید به زمان‌بندی فعالیت مشتری شما نیز وابسته است. راحت نگه داشتن مشتری احتمالی زمانی که سعی در همکاری با ایشان را دارید، اولویت اصلی شماست.

سخن نهایی

استفاده از اسکریپت‌های تماس سرد املاک و مستغلات در بسیاری از موارد می‌توانید سبب موفقیت شما شود. سعی کنید مشتریان احتمالی خود را به خوبی بشناسید و برای ارتباط با آن‌ها و حل مشکلات و چالش‌هایشان برنامه‌ریزی کنید. به یاد داشته باشید که نباید از تماس‌های اولیه خود مایوس شوید، استمرار داشته باشید تا موفقیت‌های زیادی به دست بیاورید. شما عزیزان می‌توانید جهت مشاوره‌ی آموزش تیم فروش خود با مشاوران و کارشناسان راه

مـدیران از طریـق شماره‌هـای درج شـده در منـوی وبسـایت بـا مـا در ارتباط باشید.

در نهایت می توانید با خواندن مقاله زیر با جملات تاثیر گذار در بازاریابی تلفنی آشنا شوید و آنها را در مکالامات خود به کار گیرید.

https://rahemodiran.com/%D۸%AC%D۹%۸۵%D۹%۸۴%D۸%A۷%D۸%AA-%D۸%AA%D۸%A۷%D۸%AB%DB%۸C%D۸%B۱-%DA%AF%D۸%B۰%D۸%A۷%D۸%B۱-%D۸%AF%D۸%B۱-%D۸%A۸%D۸%A۷%D۸%B۲%D۸%A۷%D۸%B۱%DB%۸C%D۸%A۷%D۸%A۸%DB%۸C-%D۸%AA%D۹%۸۴%D۹%۸۱%D۹%۸۶%DB%۸C/

[box type="info" align="" class="" width=""]این مطلـب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[box/]

[box type="shadow" align="aligncenter" class="" width=""]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[box/]