

LỜI GIỚI THIỆU

Cẩm Nang Sale Bất Động Sản là cuốn sách tập hợp các kinh nghiệm vô cùng quý giá, được đúc kết từ những thành công và cả những thất bại trong quá trình làm Sale BĐS của CEO Nguyễn Thái Luyện. Cẩm nang được hệ thống thành 5 phần giúp anh chị Sale dễ dàng thành công hơn.

Sale BĐS không chỉ là nghề mà còn là cả một sự nghiệp. Mong muốn vươn lên trở thành người giàu, thành đạt từ nghề Sale BĐS không những là mục tiêu nghề nghiệp mà còn là niềm đam mê muốn khẳng định mình.

Cẩm Nang Sale Bất Động Sản được trình bày thành 5 phần:

- *Phần 1: Định Hướng Trở Thành Super Sale.*
- *Phần 2: Rèn Luyện Kỹ Năng Sale BĐS.*
- *Phần 3: Cẩm Nang Xây Dựng Mạng Lưới Khách Hàng.*
- *Phần 4: Rèn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo Sale.*
- *Phần 5: Định Hướng Đầu Tư BĐS, Tạo Dựng Tự Do Tài Chính.*

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

MỤC LỤC

PHẦN 1. ĐỊNH HƯỚNG TRỞ THÀNH SUPER SALE BĐS 4

1. *Đã là ng. gọi nhất* 4

2. *là kinh cơ* 5

3. *là cầu nối của ni. hành* 5

TƯ TƯỞNG SUPER SALE 5

PHẨM CHẤT SUPER SALE BĐS 18

công giao cơ và thói quen

NGUYÊN TẮC SUPER SALE BĐS 32

PHẦN 2. RÈN LUYỆN KỸ NĂNG SALE BĐS 45

KỸ NĂNG GIAO TIẾP BĐS 46

KỸ NĂNG SALE BĐS 71

PHƯƠNG PHÁP CHỐT SALE 85

PHẦN 3. CẨM NANG XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG 118

CẨM NANG TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG 119

CẨM NANG MARKETING BĐS 143

CẨM NANG XÂY DỰNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG 176

PHẦN 4. RÈN LUYỆN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO SALE BẤT ĐỘNG SẢN 181

RÈN LUYỆN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO 182

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN	193
BẢN LĨNH THU HÚT SALE BĐS	204
PHẦN 5. ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ BĐS, TẠO DỰNG TỰ DO TÀI CHÍNH	210
VÌ SAO ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ BĐS	211
ĐỊNH HƯỚNG TIỀN ĐAU RA ĐỂ ĐẦU TƯ BĐS	215
TẠO DỰNG TỰ DO TÀI CHÍNH.....	219
LỜI KẾT.....	223
LỜI VÀNG ĐỐI VỚI SALE.....	225
BÀI CA SALEPHONE 1.....	227
BÀI CA SALE PHONE 2.....	228
BÀI CA SALE PHONE 3.....	229
TUYÊN NGÔN TƯ DUY KINH DOANH	230
TUYÊN NGÔN MÔI GIỚI BĐS.....	232

làm thế nào để tư tư, để trở thành ng giới.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

PHẦN 1.

ĐỊNH HƯỚNG TRỞ THÀNH SUPER SALE BĐS

*Sự việc luôn diễn ra khi tôi thật sự tin tưởng
và niềm tin sẽ khiến cho sự việc đó xảy ra.*

– Frank Lloyd Wright

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

TƯ TƯỞNG SUPER SALE

Trong bất kỳ ngành nghề nào, Sale luôn là bộ phận tiên phong, quyết định thành công của công ty. Thu nhập của một người Sale giỏi rất “khủng”, khiến biết bao người ghen tỵ. Tuy nhiên, áp lực, khó khăn và trở ngại ngáng đường quá nhiều đã làm không ít người bỏ cuộc.

Trước tiên, tôi xin khẳng định rằng, Sale BĐS là công việc rất đặc biệt và vô cùng đáng tự hào. Trái hẳn với quan điểm của một số người rằng Sale BĐS là “cò đất” chụp giật và không đáng tin. Super Sale BĐS là người tư vấn tài chính, đưa ra giải pháp và mang đến cơ hội sinh lời cho khách hàng, cung cấp cho khách hàng những thông tin có giá trị, đầy đủ và kịp thời, giúp khách hàng tạo ra lợi nhuận.

Sale BĐS là Sale “VIP”, là Sale vô cùng đặc biệt, là cầu nối của sự thành công, giàu có và thịnh vượng. Sale BĐS là Sale một món hàng “độc nhất vô nhị”, Sale một món hàng giá trị tăng theo thời gian.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Lý do anh chị Sale này chưa bán được là bởi vì tư tưởng của những anh chị này chưa thông. Anh chị chưa tự tin về nghề Sale BĐS đang làm, chưa tự hào về công việc đang làm và chưa làm đúng công việc đang làm.

Một cách chân thật, tôi chưa từng thấy nghề nào đáng tự hào như nghề Sale BĐS, nghề này cho anh chị Sale cơ hội đổi đời, làm giàu cho bản thân, cho gia đình và giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS. Hơn nữa, nghề Sale BĐS giúp đẩy nhanh quá trình đô thị hóa nông thôn, phát triển văn minh đô thị và đóng góp rất lớn vào ngân sách quốc gia, làm động lực to lớn phát triển đất nước.

Hôm nay, anh chị cùng tôi thay đổi cách làm việc của bản thân, cùng với tôi trở thành một Super Sale theo cách riêng của anh chị, có nghĩa là một Super Sale thực thụ. Nào, xác định mục tiêu của anh chị là Super Sale, có thu nhập cao ngất ngưỡng, khiến bao người ngưỡng mộ.

Anh chị lên kế hoạch hành động, cùng với tôi gieo vào suy nghĩ của anh chị: “Anh chị là Super Sale”. Sau đó anh chị định hướng, rèn luyện và xây dựng để làm công việc của một Super Sale rồi anh chị sẽ có những gì những anh chị Super Sale đang có.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Suy nghĩ dẫn lối hành động. Khi anh chị Sale mới định hướng trở thành Super Sale thì ngay từ trong tư tưởng ban đầu của anh chị đó đã tự khẳng định mình là Super Sale rồi. Anh chị Super Sale mới này sẽ cố gắng học và làm những công việc như một Super Sale thực thụ và rồi anh chị sẽ có thu nhập đúng như mình kỳ vọng.

Thành công hay “cách làm sai” của một người Sale mới đều xuất phát từ tư tưởng. Tư tưởng lớn sẽ tạo thành công lớn. Tư tưởng Super Sale chính là những cảm nhận xuất phát từ suy nghĩ.

Định hướng cho tư tưởng Super Sale chính là bước đầu tiên trong định hướng đến thành công. Anh chị Sale mới định hướng tư tưởng thành công thì anh chị đã thành công hơn 70% trong nghề Sale BĐS và cuộc sống.

Suy nghĩ tạo nên lời nói, nghĩ sao thường nói vậy. Suy nghĩ của người tri thức khác với suy nghĩ mộc mạc của người lao động, suy nghĩ của người có trình độ khác với suy nghĩ của người ít học và suy nghĩ của Super Sale khác hoàn toàn với suy nghĩ của người Sale mới.

Vì vậy, ngay lúc này anh chị hãy nghĩ như một Super Sale, hành động và bán hàng như Super Sale, anh

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

chị sẽ nhanh chóng thành công trong nghề Sale BĐS. Lời nói tạo nên hành động, những lời nói xuất phát từ chính con tim sẽ được cơ thể thực hiện một cách tự nguyện.

Gieo suy nghĩ, gặt lời nói.

Gieo lời nói, gặt hành động.

Gieo hành động, gặt thói quen.

Gieo thói quen, gặt tính cách.

Gieo tính cách, gặt số phận.

Samuel Smiles

Tôi đã từng nghĩ rằng tôi là một người kém cỏi, tầm thường, không làm nên việc gì thì tôi đã từng là một người đúng như vậy. Anh chị có từng bị mất ngủ, bị những đêm không ngủ được khiến anh chị cảm thấy vô cùng mệt mỏi? Anh chị có từng gặp hiện tượng “bóng đè” chưa? Cảm giác phải chăng là rất khó chịu?

Tôi cũng như vậy đó.

Nhưng tôi đã thay đổi, tôi điều khiển suy nghĩ của mình, tôi thích những lúc mất ngủ để cho bản thân mình thỏa sức nghĩ về một ngày mai, ngày đó tôi sẽ có những điều mình mơ ước: ở trong một căn biệt thự trên không, xung quanh là 500 phòng trọ cho thuê, bên dưới là quầy

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

bar cafe phục vụ cho hơn 1.000 khách thuê trọ và khách vắng lai, tôi mơ về rất nhiều thứ... cho đến khi tôi chìm vào giấc ngủ. Và như thế tôi không còn sợ mất ngủ.

Khi nào tôi bị bóng đè, tôi tưởng tượng đó là một con ma xinh đẹp, dễ thương. Tôi nói: “đè tiếp đi, đè tiếp đi”. Tôi đã làm như vậy và rồi con bóng đè dịu dần, tôi không còn bị tức ngực sau những lần bị “bóng đè”.

Anh chị đừng cười nhạo tôi và dù anh chị có cười, thì việc vượt qua bóng đè tưởng chừng như một việc nhỏ nhặt, nhưng với bản thân tôi, đó đã là một thành công lớn. Để thành công trong nghề Sale BĐS, tôi đã vượt qua rất nhiều lần muốn bỏ cuộc. Đó là một quá trình cố gắng phấn đấu và nỗ lực không mệt mỏi trong công việc của tôi.

Trước đây, khi mới tham gia vào ngành kinh doanh Sale BĐS và chỉ coi đây là một công việc tạm thời cho vui thì thu nhập của tôi lúc bấy giờ là tạm bợ. Tháng 5/2012, tôi may mắn có 5 giao dịch BĐS, hoa hồng được 25 triệu, đây là khoảng thu nhập cao nhất trong một tháng mà tôi nhận được từ trước cho đến thời điểm ấy.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Nhưng rõ ràng, Sale BĐS không phải là một công việc dễ dàng như tôi tưởng. Ngay sau đó, tôi lại không bán được hàng và thời kỳ ấy kéo dài hơn 1 năm 6 tháng. Tôi bị nhiều người chê cười, từ các anh chị Sale cho đến các anh chị lãnh đạo.

Thành công trong nghề Sale BĐS không đơn giản như tôi đã nghĩ. Tôi bắt đầu thay đổi. Điều buồn cười là, những thay đổi này không phải do tôi chủ động, mà là do tôi thực sự may mắn gặp được những người thầy bất đắc dĩ – khách hàng khó tính, lãnh đạo khó khăn và người thân, gia đình ngăn cản.

Tôi cố gắng ý thức đây là công việc nghiêm túc, tôi nghiêm túc học hỏi, nghiêm túc làm việc và nghiêm túc dần thân tạo dựng sự nghiệp. Thật vậy, Sale BĐS là công việc đầy tính thách đố và thách thức, nếu tôi không đầu tư công sức và niềm đam mê thì chắc chắn tôi sẽ không có được thành quả như hôm nay.

Tôi tự hỏi chính mình: trở thành Super Sale BĐS, tôi sẽ nhận được những gì? Tôi bắt đầu hình dung ra những xấp tiền tờ 500 ngàn hàng tháng, hình dung bạn bè nhìn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

tôi với ánh mắt ngưỡng mộ, các anh chị Sale gửi lời chúc mừng... Đó không phải là tất cả.

Thực tế, nghề Sale BĐS đã mang lại cho tôi nhiều hơn rất nhiều những thứ tôi có thể hình dung vào thời điểm đó, như: nhiều tiền, cơ hội phát triển, bạn bè tốt và mối quan hệ với các đối tác làm ăn khắp nơi.

Dù rằng thời điểm cuối năm 2013, tôi vẫn chưa nhận thức được hết những thành quả to lớn mà công việc Sale BĐS mang lại và tôi đầu tư công sức cho nghề Sale BĐS chưa quá nhiều, nhưng kết quả mang lại thật sự tuyệt vời.

Sau hơn hai năm, kể từ thời điểm tôi ý thức, tự nguyện dấn thân vào nghề Sale BĐS, tôi đạt được một số thành tựu như sau:

- Thu nhập 30 - 40 triệu/tháng.
- Có mối quan hệ bạn bè ở khắp mọi nơi.
- Tự do phát triển năng lực và hoàn thiện bản thân.
- Được mọi người công nhận và tôn trọng.
- Có tài sản bất động sản cho thuê.

Đó vẫn chưa là gì so với sau hơn hai năm thành lập Công ty Cổ Phần Địa Ốc Alibaba, tôi đã đạt được một số thành tựu như sau:

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Công ty với vốn điều lệ hơn 1.600 tỷ đồng.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên hơn 2438 người.
- Có 43 dự án, quy mô nền hơn 15.300 nền,
- Có 17 xe 7 chỗ, 4 xe 16 chỗ, 1 xe tải.

Chặng đường thành công của một Super Sale BĐS không hề đơn giản. Bên cạnh những lời khen, chúc mừng của anh chị Super Sale, đồng nghiệp và lãnh đạo, tôi vẫn luôn nghe đâu đó những những lời chê trách của bạn bè và anh chị Sale trong nghề.

Tôi có một câu nói, nghe hơi bất cần, một vài anh chị có thể không có cảm tình, nhưng rất hữu ích với tôi, rằng: “Người đi không ngăn được tiếng chó sủa, chó cứ sủa, người cứ đi, quay lại coi chừng bị chó cắn.”

Đừng bận tâm, anh chị hãy tập trung vào mục tiêu trở thành Super Sale. Đây là câu nói tôi phải nhắc nhở chính tôi mọi lúc mọi nơi. Tập trung và thực hành theo *Cẩm Nang Sale Bất Động Sản*, anh chị sẽ thành công.

Thành công của Super Sale BĐS là cả một tiến trình đầy thách thức mà không phải ai cũng dám dấn thân để đạt được. Để thành công, Super Sale BĐS sẽ phải vượt qua biết bao chướng ngại vật, như: thị trường, sản phẩm,
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

khách hàng, mất lửa trong công việc và cản trở từ việc tài chính khó khăn...

Cuộc sống là một chuỗi hành trình liên tục nối kết nhau và vào một thời điểm diệu kỳ trong cuộc đời, tôi chợt nhận ra Sale BĐS chính là cơ hội, là tương lai của cuộc đời và tôi phải sống hết mình với nó, làm việc ngày đêm, quên ăn quên ngủ.

CEO Cùi Bắp

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

ứng với khó khăn, thử thách và sự từ chối của khách hàng một cách tích cực và hiệu quả hơn.

Thành công là điều ai cũng mong muốn, nhưng thành công là công thành, là phải vượt qua những chướng ngại vật, thử thách, sóng gió và khó khăn. Thành công là do quá trình chịu thương, chịu khó, nhiệt tình luôn tư duy tích cực hướng về mục tiêu.

Tư duy tích cực tinh thần lạc quan giúp chúng ta điều khiển tư duy của mình, giữ cho bản thân luôn tích cực, tràn đầy năng lượng, làm việc chuyên tâm và yêu đời hơn. Chính cách suy nghĩ tích cực là nguồn thức ăn thiết yếu nuôi dưỡng tinh thần, giúp chúng ta vượt qua gian khó, chán nản và thất bại.

Ví dụ: hôm nay gọi điện gặp phải khách hàng nói lời khó nghe văng tục chửi bới, tôi thực hành tư duy tích cực tinh thần lạc quan bằng cách thay vì buồn phiền chán nản muốn bỏ cuộc, thì tôi điều khiển tư duy, nhắc bản thân vui lên, vì xui xẻo đến trước, may mắn đến sau, khách hàng tiềm năng còn lại đang chờ tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Tinh Thần Cầu Tiến, Ham Học Hỏi

Nhiều anh chị Super Sale dễ dàng chốt Sale thành công, có được mức thu nhập vài chục đến vài trăm triệu một tháng. Nhưng nếu thiếu *ting thần cầu tiến, ham học hỏi*, anh chị dễ rơi vào “bẫy” tự cao tự đại và rơi vào thế không bán được hàng trong những tháng tiếp theo.

Tinh thần cầu tiến, ham học hỏi giúp anh chị Super Sale không ngừng cải tiến, không ngừng tiến bộ trong quá trình bán hàng. Nếu anh chị may mắn, bán được một Super Sale thành công, họ sẽ chỉ cho anh chị, đào tạo anh chị, giúp cho anh chị trở thành một Super Sale bán hàng tốt.

Anh chị Super Sale đi trước là người đã thấy được cái gì hay, cái gì dở, cái gì nên làm và cái gì không nên làm. Anh chị sẽ chỉ bảo cho anh chị nên làm gì, làm ra sao và làm vào thời điểm nào để đạt đến kết quả cao nhất.

Anh chị Sale BĐS chỉ có thể trở thành Super Sale khi anh chị khiêm tốn học hỏi, luôn biết cố gắng vươn lên và tha thiết cầu tiến. Có như vậy, anh chị Sale BĐS sẽ tốt lên mỗi ngày trong mọi hoàn cảnh. Tinh thần cầu tiến, ham học hỏi và đào tạo chiếm một chỗ trọng yếu trong

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

chương trình đào tạo Super Sale của Tập Đoàn Địa ốc Alibaba với phương châm “ngọc càng mài càng sáng”.

Anh chị Sale BĐS nên biết tận dụng các giờ đào tạo, giờ rảnh của anh chị Super Sale giỏi hơn để thấu triệt các kỹ năng bán hàng và bí quyết chốt Sale một cách hữu hiệu hơn. Tranh thủ học hỏi, trao đổi, thảo luận trong các giờ đào tạo tại chi nhánh.

Để tránh lãng phí thì giờ và làm mất bầu không khí bán hàng của người khác, khi cần bàn hỏi trao đổi với nhau thì anh chị Sale chỉ nên tham khảo nhau trong các giờ đào tạo và nói nhỏ tiếng. Tránh gây tiếng ồn, làm ảnh hưởng đến những anh chị Sale khách xung quanh.

Anh chị Super Sale Anh chị Super Sale nên ý thức sự khác biệt chương trình giữa mình và lãnh đạo. Các đức tính: khôn ngoan, tự tin, trọng danh dự và tinh thần cầu tiến phải được thấm nhuần trong thái độ và cách xử thế của anh chị.

Nhiều lần trong tháng, anh chị Super Sale chủ động lên lịch gặp Lãnh đạo sẵn để trình bày về sự thăng tiến kỹ năng bán hàng và kỹ năng chốt Sale của mình để tìm kiếm

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

sự trưởng thành và hoàn thiện hơn trong môi trường Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba.

Luôn Giúp Đỡ Và Mong Muốn Khách Hàng Thành Công.

Đây là phẩm chất mang ý nghĩa thành bại của anh chị Super Sale và cũng là sứ mạng của Tập Đoàn Địa ốc Alibaba - giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS. Trong lúc giúp khách hàng tìm kiếm cơ hội sinh lời, giàu lên từ BĐS, anh chị Super Sale sẽ tìm thấy cơ hội sinh lời và giàu lên cho chính mình.

Khách hàng hoàn toàn **KHÔNG** muốn bị Sale bán cho họ bất kỳ thứ gì, dù cho sản phẩm lô đất đó có tuyệt vời như thế nào về vị trí hay giá trị. Họ muốn Sale làm việc cùng để đạt được mục tiêu chung, hiểu được những mối quan tâm và triết lý kinh doanh của họ. Một cách lý tưởng, khách hàng muốn Sale cùng hòa mình vào sự thành công của khách hàng.

Khách hàng sẽ không mua đất của Sale nếu Sale đó không thể thuyết phục họ rằng chủ đầu tư dự án này thật sự uy tín và đáng tin, tiếp đó chỉ ra những lý do tiềm năng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

sinh lời thực sự và chính sách hậu mãi bán hàng – chính sách bảo hành – cam kết lợi nhuận.

Khách hàng biết rằng mọi quyết định mua, bán, đầu tư BĐS của họ đều có yếu tố mạo hiểm nên họ muốn Sale tư vấn để hạn chế tối đa rủi ro có thể xảy ra. Họ muốn biết rủi ro xấu nhất có thể xảy ra trong những tình huống tương tự và những giải pháp anh chị Sale đã thực hiện để đảm bảo vấn đề tương tự không lặp lại trong tương lai.

Khiêm tốn, hòa nhã, thông cảm, lưu tâm và sẵn sàng hỗ trợ khách hàng chính là bí quyết, phẩm chất giúp Sale chinh phục khách hàng và chốt Sale hiệu quả. Khách hàng BĐS là những người tinh ý và hợp lý, họ sẽ nhanh chóng nhận biết anh chị Sale nào là người đáng tin, đang giúp đỡ, mang đến cho họ cơ hội đầu tư sinh lời.

Anh chị Super Sale Alibaba nên chủ động thường xuyên gọi điện hỏi thăm cha mẹ, bà con và những ân nhân quen thuộc, vẫn an và cho biết tin tức về mình, giúp đỡ định hướng nghề nghiệp cho các em nhỏ, người thân đang thất nghiệp. Không chỉ dừng lại định hướng nghề nghiệp, anh chị Super Sale còn định hướng cho người thân đầu tư vào BĐS, tạo dựng sự tự do tài chính bền vững.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Vững Vàng Trước Mọi Biến Cố

Chặng đường trở thành một Super Sale bán hàng thành công là một chặng đường dài và gian nan, với rất nhiều biến cố cùng vô số chướng ngại vật ngáng đường. Vì thế, Sale cần phải *vững vàng trước những biến cố, thách thức* trong tiến trình trở thành một Super Sale.

Nếu anh chị Sale chưa giúp khách hàng khó tính của mình nhận ra đây là cơ hội đầu tư và an cư có một không hai, thì đừng buồn, vì điều này có nghĩa là có điều gì đó tốt đẹp hơn đang đến. Đôi khi những khách hàng tỏ ra khó ưa, chê về dự án lại là những khách hàng “cá mập” rất tiềm năng. Do đó, anh chị Sale cần phải vững vàng để tự tin tư vấn giúp khách hàng nhận ra đây thực sự là cơ hội.

Trân trọng những khách hàng khó tính, vì họ là những bậc thầy cần thiết giúp anh chị Sale vươn đến một Super Sale thành công. Vì vậy, thay vì trong chờ may mắn Salephone gặp trúng những khách hàng dễ tính, anh chị Super Sale hân hoan chào đón những vị khách hàng khó tính. Đây là bí quyết thành công của tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Có Nghị Lực Vươn Lên

Nghị lực là một loại năng lực tinh thần giúp anh chị Super Sale chốt Sale thành công hơn những anh chị Sale bình thường. Nghị lực tác động đến suy nghĩ, cách làm việc của mỗi người Sale.

Để trở thành một Super Sale bán hàng có thể khiến bao người ngưỡng mộ, anh chị Super Sale phải có nghị lực để thực hiện chứ không thể trông chờ vào may mắn hay phụ thuộc vào hoàn cảnh. Anh chị phải có nghị lực để học thuộc bài tư vấn, học thuộc các tư tưởng Super Sale.

Hiển nhiên, ta thừa nhận rằng vẫn có nhiều anh chị Sale thành công dựa vào hoàn cảnh may mắn. Đó là những anh chị Sale có gia đình, người thân là những nhà đầu tư BĐS. Nhưng nếu anh chị Sale thành công theo cách đó thì đâu có vẻ vang gì?

Vì bất kỳ ai nằm trong hoàn cảnh đó mà chẳng thành công. Chỉ có những anh chị Sale đi từ nghịch cảnh vươn lên để tạo dựng sự nghiệp mới thật là đáng nể. Hầu hết những người thành công, những tỷ phú giàu nhất thế giới đều là những cá nhân có nghị lực vươn lên phi thường.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Cuộc đời của một người làm Sale BĐS vẫn thường chất chứa bao nhiêu sóng gió, và bản thân nhiều anh chị Super Sale BĐS gặp những hoàn cảnh rủi ro, đầy gian truân và trở ngại. Thế nhưng, bằng nghị lực phi thường, họ vẫn vươn lên và gặt hái những thành công rực rỡ.

Những anh chị Super Sale có nghị lực luôn có thể chuyển những khách hàng khó tính thành dễ tính, chuyển những khách hàng khó ưa thành khách hàng VIP. Đó là bởi chẳng khi nào họ đổ lỗi thất bại cho “tại bị vì là”.

Nghị lực của Super Sale thành công không phải là thứ bẩm sinh đã có, mà xuất phát và được rèn luyện từ những lần chốt Sale thất bại mà ra. Để rèn luyện nghị lực, ta phải rèn ở ba phương diện năng lực, đó là: suy nghĩ, quyết định và hành động.

Anh chị Sale Địa ốc Alibaba bắt đầu từ những việc nhỏ nhất, thay đổi những thói quen xấu. Quyết tâm dậy sớm, tập thể dục ăn sáng đều đặn mỗi ngày và không nói lời tiêu cực. Nghị lực phi thường của anh chị Super Sale được thể hiện thông qua những thói quen hằng ngày.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Lòng Kiên Trì Phi Thường

Thoạt đầu, mới đọc anh chị Sale sẽ dễ nhầm lẫn phẩm chất “số 7 - Lòng kiên trì phi thường” với phẩm chất “số 6 - Nghị lực vươn lên”. Phẩm chất số 7 là chất xúc tác kết dính toàn bộ nỗ lực của anh chị Sale mới.

Kiên trì cho đến khi sự cố gắng của anh chị Sale tích lũy đủ “khi lượng khách hàng và kỹ năng tích lũy đủ, thì sẽ diễn ra bước nhảy, chất mới sẽ ra đời, tức khắc anh chị Sale sẽ bán được”. Super Sale BĐS cố gắng, nỗ lực rèn luyện để có được **lòng kiên trì phi thường**.

Có một thực tế, tại sao nhiều anh chị Sale BĐS siêng năng, nhiệt tình và đã cố gắng hết sức nhưng vẫn chưa bán được hàng? Tại sao số lượng anh chị Sale BĐS chịu khó, làm việc chăm chỉ nhưng không bán được hàng lại được chiêm đa số so với một số ít những anh chị Super Sale BĐS thành công có thu nhập khủng?

Một trong những yếu tố quan trọng dẫn tới nhiều anh chị Super Sale siêng năng chưa thành công là vì anh chị thiếu sự kiên trì phi thường, phẩm chất mà anh chị Sale BĐS thành công cần phải có.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

May mắn thay, kiên trì phi thường là một trạng thái tinh thần, vì vậy anh chị Sale mới có thể được trau dồi và rèn luyện thông qua sự chịu khó, chăm chỉ và nhiệt tình là có được. Không phải Sale BĐS nào cũng sẵn có tính kiên trì, nó được hình thành qua quá trình rèn luyện và tu dưỡng sau những lần mời khách và chốt Sale thất bại.

Đừng đổ lỗi chưa bán được hàng cho “tại bị vì là”. Thay vào đó, nếu anh chị Sale mới chưa bán được hàng, thì anh chị hãy nhìn vào kinh nghiệm của tôi 1 năm 6 tháng không bán được hàng. Nhưng tôi với lòng kiên trì phi thường, sau đó tôi trở thành Super Sale, trở thành lãnh đạo xuất sắc và bây giờ tôi có một sự nghiệp to lớn.

Sự khác biệt giữa Super Sale thành công và những Sale thất bại không phải là kỹ năng, kiến thức hay sự hiểu biết – mà là ở chỗ LÒNG KIÊN TRÌ PHI THƯỜNG. Dẫu rằng chí thiên tài hèn, chịu khó nhẫn nại làm nên cơ đồ.

Trích Ca dao Việt Nam.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

NGUYÊN TẮC SUPER SALE BĐS

Gia nhập vào hàng ngũ Sale là một công việc đơn giản, anh chị có thể dễ dàng tham gia vào đội ngũ Sale, nhưng để thành công trong nghề Sale và trở thành một Super Sale thành công thì phức tạp hơn nhiều. Tính cạnh tranh của nghề này rất cao.

Đặc biệt, khi anh chị mong muốn thành công trong nghề Sale BĐS thì không phải chỉ là công việc bán được mấy lô đất thì được gọi là Super Sale BĐS thành công. Điều quan trọng hơn, anh chị phải thành công trong chính tư tưởng nền móng của anh chị.

Thay vì đi tìm kiếm sự thành công về tiền bạc địa vị xã hội. Anh chị Sale hãy cùng tôi tìm ra điểm chung nguyên tắc của những anh chị thành công nói chung và anh chị Super Sale BĐS thành công nói riêng. Tiếp đó anh chị Sale cùng tôi rèn luyện để giữ vững những nguyên tắc đó, khi chúng ta hội đủ, thì tự khắc thành công tìm đến với chúng ta.

Đây là kinh nghiệm thành công của tôi với tư duy tự tin và luôn giữ vững 7 nguyên tắc Super Sale sau:

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tạo Ấn Tượng Tốt

Những anh chị thành công luôn là những người biết cách tạo ấn tượng với mọi người xung quanh, với bạn bè, gia đình, người thân và với khách hàng. Anh chị Super Sale thành công thường xuất hiện lịch sự, phong cách lịch lãm và nói chuyện tự tin.

Tạo ấn tượng tốt với khách hàng sẽ giúp việc chốt Sale BĐS của anh chị diễn ra thuận lợi hơn, do đó anh chị cần chuẩn bị tốt từ bộ Salekit – tài liệu bán hàng cho đến tác phong, lời nói, cách ăn mặc và tất cả các cử chỉ. Tạo ấn tượng tốt luôn là điểm mấu chốt của Sale BĐS và là tiền đề để trở thành một Super Sale BĐS thành công.

Anh chị Sale mới quan sát và học theo tác phong ăn mặc của những anh chị Super Sale. Họ luôn mặc đẹp lịch sự và quần áo luôn được ủi gọn gàng. Hãy gọn gàng, sạch sẽ, cắt tóc và cạo râu (nếu anh chị là nữ thì không cần cạo râu), áo quần phải thẳng và nếu là nữ thì nên trang điểm nhẹ. Sự chuẩn bị này chắc chắn sẽ giúp anh chị cảm thấy tự tin hơn.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Nắm Bắt Được Tâm Lý Khách Hàng

Biết nắm bắt tâm lý khách hàng luôn là một lợi thế đối với những Super Sale BĐS. Nắm bắt tâm lý khách hàng tức là hiểu được *Khách hàng BĐS không mua lô đất mà khách hàng mua lợi ích, cơ hội sinh lời - thứ mà sản phẩm mang lại cho khách hàng và sau đó là sự thỏa mãn - thứ mà sản phẩm tạo ra cho khách hàng.*

Khách hàng BĐS thường đưa ra lý do dự án ở xa, về hỏi ý kiến người nhà, khu dân cư không có dân, đề từ chối ra quyết định mua đất. Do đó, anh chị Super Sale chính là người nắm bắt được tâm lý khách hàng để dễ dàng đưa ra những lý giải, những lời nói phù hợp để thuyết phục họ.

Anh chị Super Sale BĐS cần hiểu rằng, nếu khách hàng không có nhu cầu hoặc không tự quyết định được thì khách hàng đã không lãng phí thời gian đi xem một mình. Hơn nữa khách hàng hầu hết đều biết được mua gì lỗ, mua thổ đời nào lỗ và khách hàng thừa sức tìm hiểu về sản phẩm trước khi đi xem.

Vấn đề ngày hôm nay khách hàng chưa đưa ra quyết định mua ngay, là vì anh chị Sale mới chưa quyết liệt thuyết phục khách hàng mua ngay.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Nắm Vững Thông Tin Về Sản Phẩm

Super Sale BĐS phải là người nắm rõ giá cả, pháp lý và vị trí sản phẩm mình bán ra. Bởi vì thực tế không chỉ có khách hàng khó tính, mà ngay cả những khách hàng dễ tính luôn tỏ ra nghi ngờ về thông tin giá cả, pháp lý sản phẩm anh chị Sale mới đang tư vấn cho họ.

Chính vì thế nên anh chị Sale BĐS hàng ngày tự đào luyện để bổ sung cho mình những thông tin, kiến thức không chỉ về sản phẩm đang chào bán mà còn về những sản phẩm tương đồng để khách hàng yên tâm hơn khi đưa ra quyết định mua ngay.

Thông tin đầy đủ về sản phẩm sẽ giúp anh chị Sale mới tự tin hơn khi giải đáp những thắc mắc của khách hàng. Đây chính là yếu tố quan trọng giúp anh chị Super Sale BĐS thành công trong việc bán hàng. Dưới đây là những thông tin về sản phẩm mà Sale BĐS cần lưu ý:

- Dự án và Slogan;
- Tổng quan;
- Vị trí;
- Tiện ích;
- Lợi thế cạnh tranh;

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Am hiểu chi tiết sản phẩm đang bán:
 - ✓ Số lô, số ô?
 - ✓ Diện tích bao nhiêu?
 - ✓ Hướng nào?
 - ✓ Đường tên gì?
 - ✓ Đường rộng bao nhiêu mét?
 - ✓ Giá mỗi m², giá tổng cộng?
 - ✓ Đất bao lâu ra Sổ đỏ?
 - ✓ Khuyến mãi?

Khách hàng luôn cảm thấy thoải mái khi làm việc với những anh chị Super Sale hiểu biết và tự tin về sản phẩm họ bán. Đặc biệt với những anh chị Sale luôn tự hào và biết cách đề cao về Tập Đoàn, biết cách đề cao tiềm năng sinh lời vượt trội của dự án và biết cách làm nổi bật chính sách bán hàng ưu việt có một không hai Tập Đoàn đang áp dụng.

Sự tự tin đó của anh chị Sale BĐS được tạo dựng nên từ thói quen hàng ngày tìm hiểu, kiên trì tự đào luyện và đọc tin tức từ www.diaocalibaba.vn - website công ty.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thật Đơn Giản

Thật thà là cha quý quái, quý quái còn nhái thật thà. Nhiều người trong chúng ta vẫn hay khen về một người nào đó không giỏi, không đẹp bằng cách nói cậu đó, cô đó có duyên. Anh chị có biết duyên là gì không? Với tôi, duyên là do cách sống đơn giản thật thà tạo ra.

Quan sai thì ưu nịnh, người giàu ưu thích sự thật thà. Ngày hôm nay anh chị Sale mới, không cần phải cố gắng tỏ ra tài giỏi, có nhiều kinh nghiệm, nói tốt về sản phẩm của mình. Anh chị Sale giữ vững nguyên tắc *thật đơn giản*, trình bày cơ hội đầu tư một cách thật thà, tự tin chắc hẳn anh chị sẽ ngạc nhiên, Sale BĐS rất là dễ.

Trong khi đó, những nơi khác các bạn Sale thường nói quá sản phẩm mình đang bán để thu hút khách hàng, điều này chỉ làm nên “thành công” nhất thời, trong khi đó *thật đơn giản* mới là đẳng cấp bán hàng mãi mãi.

Anh chị Super Sale thân mến, hãy sống thật với chính mình, thật với đồng nghiệp, thật với lãnh đạo và hơn hết hãy thật với khách hàng.

Super Sale BĐS sống theo nguyên tắc “thật đơn giản” luôn tạo ra sự tin cậy xung quanh họ, là chỗ dựa

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thật Đơn Giản

Thật thà là cha quý quái, quý quái còn nhái thật thà. Nhiều người trong chúng ta vẫn hay khen về một người nào đó không giỏi, không đẹp bằng cách nói cậu đó, cô đó có duyên. Anh chị có biết duyên là gì không? Với tôi, duyên là do cách sống đơn giản thật thà tạo ra.

Quan sai thì ưu nịnh, người giàu ưu thích sự thật thà. Ngày hôm nay anh chị Sale mới, không cần phải cố gắng tỏ ra tài giỏi, có nhiều kinh nghiệm, nói tốt về sản phẩm của mình. Anh chị Sale giữ vững nguyên tắc *thật đơn giản*, trình bày cơ hội đầu tư một cách thật thà, tự tin chắc hẳn anh chị sẽ ngạc nhiên, Sale BĐS rất là dễ.

Trong khi đó, những nơi khác các bạn Sale thường nói quá sản phẩm mình đang bán để thu hút khách hàng, điều này chỉ làm nên “thành công” nhất thời, trong khi đó *thật đơn giản* mới là đẳng cấp bán hàng mãi mãi.

Anh chị Super Sale thân mến, hãy sống thật với chính mình, thật với đồng nghiệp, thật với lãnh đạo và hơn hết hãy thật với khách hàng.

Super Sale BĐS sống theo nguyên tắc “thật đơn giản” luôn tạo ra sự tin cậy xung quanh họ, là chỗ dựa

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

trình thần ấm áp của người thân, đồng nghiệp và khách hàng. Sống bên họ, ta cảm thấy yên ổn, thanh thản vì không phải dò xét, dè dặt, hoài nghi, sợ bị trở mặt hay phải khám phá ra những sự thật phũ phàng, đen tối.

Hành xử trong sự chân thật sẽ mang đến cho anh chị Sale mới sự tự tin, sức lôi cuốn và sự vững mạnh... Hãy thật với khách hàng và thật với chính mình.

Thật - đơn - giản là nguyên tắc hành xử, là slogan của Tập đoàn Địa ốc Alibiaba. Vì vậy, anh chị Super Sale Alibaba hãy cùng với tôi, giúp tôi tạo dựng và xây dựng để nguyên tắc **THẬT** trở thành kim chỉ nam hoạt động, trở thành văn hóa làm việc nơi Tập Đoàn chúng ta.

THẬT - ĐƠN - GIẢN không phải là một ý tưởng phức tạp khó hiểu, nhưng thật sự là một việc rất khó thực hiện. Anh chị Sale mới cần phải kiên nhẫn trong việc thay đổi dần những nếp suy nghĩ của chính mình. Vì vậy, anh chị lãnh đạo Alibaba hãy nỗ lực hỗ trợ các anh chị Sale mới để họ có đủ quyết tâm thực hiện, khi đó môi trường làm việc xung quanh chân thật, cấp dưới chân thật sẽ bù đắp xứng đáng công sức ấy.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Kiên Trì Với Khách Hàng Khó Tính

Sale BĐS thành công là một chặng đường phải vượt qua nhiều sự từ chối của khách hàng để tìm cho ra những vị khách hàng tiềm năng. Có điều khách hàng tiềm năng luôn núp bóng những khách hàng khó ưa và không hợp tác. Vì vậy anh chị Super Sale phải học cách kiên trì với khách hàng khó tính, để từ đó tìm ra những khách hàng tiềm năng.

Việc Sale BĐS thành công thường bắt đầu từ những sự việc không đơn giản, thuận lợi và suôn sẻ. Đôi khi anh chị gặp phải những khách hàng cực kỳ khó tính, có thể họ không đồng ý mua sản phẩm bởi vì một lý do nào đó, điển hình như pháp lý, giá cao, dự án xa.... Lúc đó, khách hàng thường có những biểu hiện khó chịu hay thậm chí là la mắng, xua đuổi, anh chị Super Sale cần kiên trì để thành công.

Anh chị Sale BĐS chuyên nghiệp sẽ tỏ ra kiên trì, nụ cười luôn nở trên môi trước những phản ứng mạnh của khách hàng để giải thích cho họ hiểu rõ hơn về sản phẩm. Những vị khách hàng khó tính sẽ giúp cho anh chị Super Sale BĐS có thêm nhiều kinh nghiệm, bài học cần thiết

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

cho những cơ hội trong tương lai. Đặc biệt, những khách hàng khó tính sẽ trở thành khách hàng “VIP”.

Sự kiên trì được thể hiện bằng cách nhiệt tình và chân thành như hương thơm, có sức lan tỏa và ảnh hưởng rất lớn đến khách hàng khó tính. Đó là những phẩm chất quan trọng mà bất kỳ anh chị Sale BĐS nào muốn thành công đều cần phải có. Anh chị không thể thuyết phục được khách hàng nếu trình bày vấn đề một cách miễn cưỡng, thiếu sự nhiệt tình, như thể đang phải “trả bài”.

Đặt hết niềm tin vào sản phẩm đang chào bán và truyền ngọn lửa đó đến khách hàng bằng sự nhiệt tình chân thật của mình. “Nhiệt tình” ở đây không có nghĩa là phải biểu hiện ra ở việc nói nhanh hay nói lớn, mà điều quan trọng là phải trình bày vấn đề một cách sinh động và có tính thuyết phục cao.

Kiên trì với khách hàng khó tính là cách nhanh chóng và dễ dàng nhất để trở thành Super Sale BĐS thành công. Bởi vì, khách hàng khó tính đa phần là những người giàu có và tài giỏi, họ sẽ nhận ra sự kiên trì của anh chị Super Sale kiên trì, nhân tố quan trọng để giúp họ giàu có.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Biết Xây Dựng Nhiều Mối Quan Hệ

Khi mới gia nhập nghề Sale BĐS, tôi không tự tin rằng tôi có thể bán được BĐS. Tôi không biết bắt đầu từ đâu và sẽ bán cho ai. Tôi bế tắt nhiều ngày liền, sau đó, tôi bắt đầu gọi điện dựa trên các data khách hàng có sẵn.

Kết quả tôi nhận lại, đa phần là sự từ chối của khách hàng. Thế là tôi nghĩ, nghề Sale BĐS khó quá. May mắn thay sau 1 năm 6 tháng không bán được hàng, tôi bắt đầu hệ thống và nhận ra để bán hàng thành công, để trở thành Super Sale BĐS thành công, tôi chỉ cần bắt đầu với các mối quan hệ xung quanh.

Tôi đã lãng phí nhiều cơ hội bán hàng thành công thông qua lời giới thiệu của khách hàng cũ. Tôi dành nhiều thời gian tìm kiếm khách hàng mới trong khi đó lại không khai thác những khách hàng tiềm năng qua lời giới thiệu của khách hàng mua rồi.

Điểm mấu chốt cuối cùng để trở thành một Super Sale là anh chị phải biết tận dụng và tạo dựng nhiều mối quan hệ thông qua những khách hàng của anh chị. Cơ hội Sale BĐS luôn tiềm ẩn trong các mối quan hệ giao tiếp thường ngày.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Có những thương vụ chỉ thuần túy là sự tương tác đơn lẻ giữa người bán và người mua. Tuy nhiên, hầu hết các hoạt động Sale BĐS thành công đều được xây dựng từ việc duy trì mối quan hệ dài hạn với khách hàng. Xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng hiện tại và tiềm năng chính là chìa khóa trở thành một Super Sale BĐS chuyên nghiệp, bán hàng liên tục.

Bí quyết để có nhiều khách hàng đầu tư BĐS không ở đâu xa, mà ở ngay các hoạt động giao tiếp thường ngày của anh chị Sale mới. Anh chị chỉ cần cố gắng tận dụng mọi thời cơ và cơ hội khai thác các mối quan hệ của anh chị, khách hàng của anh chị, người thân của anh chị và bạn bè của anh chị. Sự cố gắng và nỗ lực xây dựng mối quan hệ của anh chị Sale mới sẽ được đền đáp một cách xứng đáng bằng thu nhập và các đối tác anh chị có được.

Ngày hôm nay, anh chị Sale mới khi mới gia nhập đội ngũ Sale Alibaba, anh chị không cần hoang mang lo lắng, khách hàng ở đâu ra. Anh chị Sale mới sử dụng mạng lưới bạn bè có sẵn, gọi điện và giới thiệu cơ hội đầu tư, nhờ bạn bè người thân giới thiệu thêm khách hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thái Độ Biết Ơn

Thái độ biết ơn là một nguyên tắc quan trọng mà Super Sale BĐS cần phải rèn luyện và phát huy. Thái độ biết ơn không chỉ giúp cho Super Sale BĐS bán hàng thành công hơn mà còn giúp bản thân anh chị sống khỏe mạnh và hạnh phúc hơn.

Việc rèn luyện thái độ biết ơn là một điều cần thiết đối với tất cả anh chị Super Sale BĐS. Anh chị thực hành thái độ biết ơn bằng cách cảm ơn lãnh đạo trực tiếp đã hỗ trợ mình trong công việc, cảm ơn các anh chị đồng nghiệp đã bên cạnh mình và cảm ơn Tập Đoàn đã tạo ra cho mình một môi trường làm việc tích cực.

Thái độ biết ơn cùng thói quen nói lời cảm ơn một cách chân thành có khả năng nâng đỡ tinh thần anh chị Sale mới rất nhiều, giúp anh chị mới dễ dàng thích nghi và vượt qua được những vấn đề khó khăn trong cuộc sống hàng ngày.

Những Super Sale BĐS có thái độ sống biết ơn thường lạc quan, tư duy tích cực trong cuộc sống, và điều này giúp cho họ bán hàng thành công hơn những người khác. Anh chị Sale mới biết ơn lãnh đạo. Lãnh đạo biết ơn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

nhân viên. Đại gia đình Alibaba thực hành thái độ sống biết ơn hằng ngày, ứng xử tử tế và có văn hóa, kể cả khi bị người khác đối xử không lịch thiệp với mình.

Đừng đợi đến khi sự mất mát ập đến với mình thì mới biết ơn và trân quý những gì mình có, bởi thái độ biết ơn là một điều hoàn toàn có thể rèn luyện và trau dồi được và anh chị Super Sale Alibaba bắt đầu quá trình này ngay từ hôm nay và lan tỏa đến những người xung quanh.

Tập thói quen tự “LƯỢNG GIÁ” trò chuyện với bản thân mình một cách sáng tạo, lạc quan và trân trọng, dành 15 phút giữa buổi nghỉ trưa để biết ơn những điều tốt lành đã đến với mình. Thói quen này sẽ giúp anh chị Sale “dưỡng thần” sống hạnh phúc hơn từng ngày.

Ước mơ: tạo hóa giành bản quyền ước mơ cho con người, một đặc ân lớn mà không ít người đã lãng phí không hề sử dụng. Ước mơ chấp cánh cho con người chinh phục bất cứ đỉnh cao nào mà con người muốn chinh phục.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

PHẦN 2.

RÈN LUYỆN KỸ NĂNG SALE BĐS

Kỹ năng giao tiếp là một công cụ quan trọng trong cuộc hành trình theo đuổi mục tiêu, dù là với gia đình, đồng nghiệp hay khách hàng của anh chị.

Your ability to communicate is an important tool in your pursuit of your goals, whether it is with your family, your co-workers or your clients and customers.

Les Brown

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

KỸ NĂNG GIAO TIẾP BĐS

Kỹ năng giao tiếp không chỉ là kỹ năng then chốt có tầm ảnh hưởng lớn trong đời sống thường ngày mà còn là kỹ năng Sale BĐS mang tính quyết định sự nghiệp của một Super Sale.

Kế thừa và phát huy dựa trên kỹ năng giao tiếp thông thường, kỹ năng giao tiếp Sale BĐS của những anh chị Super Sale BĐS chính là khả năng *truyền cảm hứng, niềm đam mê BĐS, say mê công việc* đến bạn bè, người thân, đối tác và bất kỳ ai từng tiếp xúc giao tiếp với Super Sale BĐS. Kỹ năng giao tiếp Sale BĐS được phát huy trên nền tảng phẩm chất số 5 của Super Sale.

Kỹ năng giao tiếp Sale BĐS là tuyệt chiêu giúp anh chị Super Sale có thêm nhiều khách hàng tiềm năng mà không phải mất nhiều công sức tìm kiếm khách hàng. Thông qua hoạt động giao tiếp Sale BĐS, anh chị Sale BĐS truyền cảm hứng đầu tư BĐS đến bạn bè, người thân và những người từng nói chuyện. Để rồi sau đó, chính những “vị khách hàng này” sẽ chủ động liên hệ với anh chị Super Sale để đầu tư hay giới thiệu người quen có nhu cầu đầu tư hoặc an cư.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Kỹ năng giao tiếp Sale BĐS là nền tảng của mọi giao dịch thành công. Tôi luôn cố gắng xây dựng mối quan hệ tốt đẹp và bình đẳng với khách hàng thông qua hoạt động **giao tiếp BĐS** và cuối cùng, khách hàng phải là người được lợi từ mối quan hệ tốt đẹp với tôi.

Khách Hàng Sử Dụng Ngôn Ngữ Riêng

Tôi luôn tư vấn bán đất cho những khách hàng của tôi với cùng một phương pháp giống nhau. Tôi sử dụng một công thức tư vấn bán hàng cho nhiều khách hàng khác nhau. Tôi bán đất dự án Green River - Mỹ Phước 4, bán đất VISIP 2 mở rộng - thuộc huyện Tân Uyên, bán nhà dự án Prince Town... tôi bán nhiều dự án khác nhau, nhưng nhìn chung, tôi cũng chỉ có một “kiểu bài” tư vấn.

Muốn bán hàng thành công, tôi đã phải cố gắng thay đổi bản thân, phải tư vấn nhiều dự án đa dạng, vị trí khác nhau với những bài tư vấn thật linh hoạt. Với mỗi khách hàng khác nhau, tôi phải dùng những bài tư vấn khác nhau tùy theo từng đối tượng vì bởi mỗi dự án, mỗi khách hàng đều giao tiếp theo một ngôn ngữ riêng biệt.

Ngôn ngữ Sale BĐS mà tôi sử dụng hình thành từ chính những trải nghiệm thường ngày - nơi tôi lớn lên,
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

ngôn ngữ mà những người thân yêu quanh tôi sử dụng, trường học, bạn bè, nghề nghiệp của tôi, số tiền có trong tài khoản, và thậm chí là cả đời sống tinh thần của tôi.

Vì không có khách hàng nào có đúng và đủ những trải nghiệm giống hệt như tôi và ngược lại, nên tôi không thể Sale thành công cho tất cả khách hàng với cùng một bài tư vấn, một phương pháp Sale BĐS.

Cho nên ngôn ngữ mà hai Sale BĐS khác nhau dùng để tư vấn về cùng dự án cho cùng một khách hàng sẽ rất khác nhau - hay cách Sale BĐS cùng một công ty, cùng một phòng, cùng một nhóm cảm nhận về cùng một dự án cũng sẽ mang lại cảm nhận khác nhau cho khách hàng.

Chẳng hạn, khi nghe nhắc đến “đất nền Sân bay Quốc tế Long Thành” có thể trong đầu anh chị Sale và khách hàng hình dung ngay ra một khu đất với trung tâm kinh tế quốc tế, quan cảnh kinh doanh mua bán tấp nập cực kỳ tiềm năng. Nếu khách hàng mua đất Sân bay Quốc tế Long Thành có lời, thì khi nghe tới từ “đất nền Sân bay Quốc tế Long Thành”, trong tâm trí sẽ xuất hiện những mối liên tưởng tích cực về vị trí khu đất này.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Vì vậy, anh chị Super Sale muốn trở thành Super Sale thành công thì anh chị phải là người có khả năng Sale BĐS bằng ngôn ngữ riêng của khách hàng, bằng niềm đam mê BĐS, say mê công việc, gọi lên bức tranh sinh lời giàu tiềm năng Sân Bay Quốc Tế Long Thành mang lại trong tương lai.

Xây Dựng Môi Quan Hệ Tốt Đẹp

Biết cách xây dựng nhiều mối quan hệ tốt đẹp luôn là một lợi thế với anh chị Super Sale thành công. Nơi cơ quan, nếu giao tiếp tốt thì Super Sale BĐS sẽ truyền cảm hứng, tạo động lực cho đồng nghiệp, thu hút cấp trên và các phòng ban, tạo tiền đề thuận lợi cũng như hỗ trợ rất tốt cho sự nghiệp Sale BĐS của anh chị, đồng thời còn là bộ phận giúp anh chị thăng tiến.

Ngoài xã hội, việc giao tiếp BĐS tốt sẽ giúp anh chị Super Sale tự tin tạo dựng được những mối quan hệ tương hỗ, hỗ trợ anh chị tiếp cận được với khách hàng mới. Trong gia đình, giao tiếp BĐS tốt mang đến cho anh chị sự nở rộ, được tôn trọng và cuộc sống hạnh phúc hơn.

Thật không may, khi tiếp xúc với khách hàng, phần lớn Sale đều nói chuyện bằng ngôn ngữ Sale BĐS và chỉ

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

nói về Sale, công ty của Sale, các lợi ích, đặc điểm và tính năng của sản phẩm mà Sale đang bán. Sale dễ nổi nóng với những khách hàng chê sản phẩm của mình vì thế Sale thường bỏ lỡ những mối quan hệ tốt với những khách hàng chưa mua.

Hôm nay, nếu muốn có được các mối quan hệ tốt hỗ trợ thành công cho công việc Sale BĐS của anh chị, thì anh chị nên bớt nói về bản thân, về sản phẩm của anh chị và về công ty anh chị đang làm. Anh chị Sale mới hãy nói về khách hàng, vấn đề của khách hàng, giá trị của khách hàng, kể cả các kế hoạch và mong muốn của khách hàng. Tôi chắc hẳn anh chị Sale mới sẽ không khổ sở như tôi đã từng khi tìm kiếm và xây dựng mạng lưới khách hàng.

Thuyết Phục Thông Qua Mối Liên Hệ Cá Nhân

Thay vì cố thuyết phục khách hàng mua đất, anh chị thực hành kỹ năng giao tiếp BĐS kể về kế hoạch, dự định và định hướng đầu tư BĐS của anh chị, chia sẻ về khả năng sinh lời trong tương lai của sản phẩm, chia sẻ chính sách bán hàng, quyền chọn giúp anh chị không bị rủi ro ra sao. Sau đó, anh chị mời khách hàng đầu tư chung.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Giao tiếp BĐS tốt với khách sẽ giúp Sale tạo dựng thành công mạng lưới khách hàng. Nhưng để trở thành Super Sale BĐS bán hàng thành công, Sale phải biết cách thương thuyết và thuyết phục khách hàng. Vì vậy, công việc chính yếu của Sale BĐS chính là thuyết phục khách hàng mua đất. Nhưng điều gì tạo nên sức thuyết phục ấy?

Phải chăng đó là kiến thức và khả năng nhắc lại như một cái máy những lý do giải thích tại sao khách hàng nên mua sản phẩm của Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba, ví dụ:

- Thứ nhất, thực lực và uy tín vượt trội của Tập đoàn Địa ốc Alibaba sẽ khiến đất của anh chị tăng giá;
- Thứ hai, tiềm năng sinh lời vượt trội từ 10 lần đến 100 lần, cơ hội ngàn năm có một;
- Thứ ba, chính sách quyền chọn bảo vệ quyền lợi khách hàng có một không hai tại Tập đoàn Địa ốc Alibaba cam kết lợi nhuận lên đến 30%/năm.

Trên thực tế, tôi biết nhiều anh chị Sale mới bán hàng thành công không nhất thiết hiểu rõ đến từng chi tiết về sản phẩm họ đang bán, họ chỉ cần thiết lập các mối liên hệ cá nhân. Bởi vì để thuyết phục khách hàng mua đất thì

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

lý do và logic vẫn chưa đủ. Thuyết phục khách hàng mua đất là quá trình hướng những niềm tin, suy nghĩ và tình cảm của khách vào sản phẩm.

Mục tiêu của thuyết phục khách hàng mua BĐS không phải là khiến khách hàng phải đồng ý với các lập luận của Sale, mà là khiến khách hàng tiếp thu thông điệp Sale đưa ra để khách hàng tin rằng làm thế là vì lợi ích của khách hàng.

Về bản chất, thuyết phục khách hàng bỏ tiền ra đặt cọc mua đất là khả năng anh chị Super Sale “gỡ cửa” các cảm xúc của khách hàng và tiếp cận yếu tố ra quyết định trong tiềm thức của khách hàng. Yếu tố ra quyết định này là lợi ích, lợi ích và lợi ích dựa trên lý do an cư và đầu tư.

Nhờ kỹ năng giao tiếp Sale BĐS, tôi có thể truyền đạt và giải mã những thông điệp ẩn mà những anh chị Sale khác thường bỏ qua. Trong khi anh chị Sale BĐS vẫn sử dụng cùng một thứ ngôn ngữ mà phần lớn anh chị Sale khác đều sử dụng, thì tôi lại xây dựng cho mình một phong cách bán hàng khác biệt, có thể khiến những khách hàng vốn hoài nghi cũng phải tin tưởng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Phong Cách Làm Nên Thành Công

Giao tiếp BĐS hiệu quả là phong cách Sale BĐS của anh chị Super Sale. Giao tiếp hiệu quả không chỉ là ngôn ngữ nói, nó còn là ngôn ngữ cơ thể, cách thức đi đứng, các nghi thức chào hỏi, bắt tay... góp phần tạo dựng nên phong cách một Super Sale.

Ngôn ngữ cơ thể: ngay cả trước khi nói, khách hàng đã có thể đánh giá được anh chị Sale. Phong thái di chuyển, đi đứng, cách bắt tay, cách chào hỏi cũng có thể gây ấn tượng hoặc tốt hoặc xấu.

Lưu ý: anh chị Sale BĐS thường xuyên di chuyển nên cơ thể dễ có mùi khó chịu. Các anh chị Sale mới nên để ý, tránh để mùi hôi cơ thể, mùi hôi miệng làm ảnh hưởng đến kết quả Sale BĐS của anh chị. Ngoài ra, thực hiện quá nhiều động tác thừa như vẫy tay hoặc lắc lư sẽ “tố cáo” rằng anh chị đang lo lắng và căng thẳng.

Tư vấn hiệu quả là khi mọi động tác, dù là nhỏ nhất đều có mục đích, biểu hiện thông điệp tích cực, sự tự tin, nhất quán của anh chị Super Sale.

Biểu cảm khuôn mặt: anh chị Sale cần phải thể hiện cho khách hàng thấy là anh chị rất hứng thú đam mê BĐS

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

và nhiệt tình với công việc, có nghĩa là anh chị phải cười và tương tác bằng ánh mắt.

Đam mê BĐS, nhiệt tình với công việc sẽ giúp anh chị Super Sale nhìn vào mắt khách hàng thể hiện sự trung thực, cũng như bằng cách này, anh chị có thể đoán được phần nào thái độ của khách hàng đang nói chuyện.

Sử dụng đôi tay: hãy để đôi tay giúp anh chị truyền tải thông điệp một cách hiệu quả thay vì để chúng trở nên thừa thãi. Có một cách luyện tập là anh chị hãy đứng trước gương và cố gắng để có một sự liên kết giữa tay và những từ ngữ anh chị nói. Tất nhiên là không phải lúc nào cũng dùng tay để diễn tả, hãy sử dụng tay khi cần một điểm nhấn hoặc thể hiện sự thân thiện với khách hàng.

Giọng nói: anh chị hãy tập cách điều khiển giọng nói sao cho có âm điệu tự nhiên nhất, đừng nói quá nhanh hoặc quá chậm. Âm lượng cũng nên được quan tâm, anh chị nói quá to sẽ dễ tạo cảm giác thô lỗ, không tôn trọng khách hàng, trong khi quá nhỏ lại thể hiện sự rụt rè, thiếu tự tin. Và dù như thế nào thì đây vẫn là một cuộc nói chuyện, anh chị nên trình bày sao cho rõ ràng để khách hàng hiểu vẫn là quan trọng nhất.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Trang phục: dù tính chất cuộc nói chuyện, giao tiếp có như thế nào thì cũng nên thể hiện sự lịch sự, nghiêm túc. Trang phục nên vừa vặn, thoải mái và nếu có thể hãy lựa chọn đồng phục công ty, điều này sẽ giúp khách hàng tin tưởng hơn, tác động tích cực hơn trong quá trình chốt Sale BĐS của anh chị.

Ngôn ngữ không lời chính là phong cách giao tiếp BĐS. Rõ ràng là có những vấn đề không được thể hiện bằng từ ngữ nói ra, nhưng thông qua phong cách giao tiếp hiệu quả, anh chị Sale có thể chuyển tiếp những thông điệp ngầm đến khách hàng, như: anh chị là người lịch sự, anh chị là người tử tế, anh chị là người đáng tin cậy, anh chị là chu đáo, anh chị là người tốt... điều này giúp cho khách hàng yên tâm đầu tư.

Lắng Nghe Thành Công

Sale BĐS là một nghệ thuật và những anh chị Super Sale BĐS là những người nghệ sĩ. Tôi đã từng nhầm tưởng rằng anh chị Sale BĐS giỏi là những người có kỹ năng nói tốt, điều đó hoàn toàn sai lầm. Thực tế, nhiều anh chị Super Sale BĐS thành công cho biết rằng: để thành công trong nghề Sale BĐS, tôi cần nhiều kỹ năng
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

lắng nghe hơn là kỹ năng nói, kỹ năng nói là tiền đề để tạo dựng mối quan hệ, kỹ năng lắng nghe mới là nhân tố chính giúp tôi chốt Sale, trở thành một Super Sale giỏi.

Nghe Quan Trọng Hơn Nói

Tôi đã từng nghĩ rằng nếu tôi không nói nhiều thì khách hàng sẽ không hiểu hết về vị trí lô đất tôi đang bán và không đánh giá được con người, năng lực của tôi. Như thế, có thể khách hàng nghĩ rằng tôi là nhân viên bán hàng kém cỏi, thiếu hiểu biết, ít thông tin nên khách hàng không mua đất của tôi.

Vì sao tôi nên nghe nhiều hơn nói? Trong lúc bán đất, phần lớn thời gian tôi chỉ biết nói chứ không biết lắng nghe, những lúc lắng nghe thật sự vô cùng ít ỏi. Kỹ năng nói tốt giúp tôi tạo ấn tượng trước khách hàng còn kỹ năng nghe tốt giúp tôi tạo được cảm giác quan tâm, cảm giác gần gũi và thân thiết với khách hàng.

Nhưng phải nghe như thế nào cho đúng để được gọi là biết nghe, đó vẫn luôn là một nghệ thuật mà tôi đã, đang và tiếp tục khám phá.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Lắng Nghe Khách Hàng Một Cách Cẩn Thận

Trong lúc chốt Sale, tôi thường nghe khách hàng từ chối ra quyết định cọc ngay lô đất bằng một số lý do thường gặp như: “Anh về nhà hỏi lại vợ anh, rồi anh sẽ gọi điện cho em”; “Chị về nhà hỏi ý kiến chồng của chị, rồi sẽ gọi điện cho em”; “Cô chú về nhà hỏi ý kiến con của cô chú, sau đó cô chú sẽ gọi điện cho con”;... Lắng nghe không cẩn thận, tôi thường phản hồi lại khách hàng: “Như vậy khoảng mấy giờ anh/chị, cô/chú gọi lại cho con để con giữ sản phẩm?”.

Việc lắng nghe khách hàng một cách cẩn thận không chỉ thể hiện tôi tôn trọng khách hàng mà còn giúp tôi nhận ra được ẩn ý đằng sau các lý do khách hàng khước từ quyết định đặt cọc. Khi chú ý lắng nghe khách hàng một cách cẩn thận, tôi thấy đồng cảm, tôi dành được lòng tin của khách hàng và hơn hết tôi hiểu ra: **khách hàng từ chối quyết định cọc ngay để giữ lô đất là vì tôi tư vấn chưa thuyết phục, chưa giúp khách hàng tìm ra sản phẩm phù hợp với khách hàng.**

Lắng nghe khách hàng một cách cẩn thận, anh chị Sale có thể cùng khách hàng giải quyết được vấn đề về tài
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

chính đề ra quyết định mua 1 lô hay 2 lô đất. Vì thế việc lắng nghe không phải chỉ đơn thuần là những cái gật đầu cho có, rồi vội vàng đưa ra lựa chọn lấy lô đất hướng đông hay tây, phù hợp với mong muốn của khách hàng.

Trong lúc tư vấn bán hàng, *khách hàng chia sẻ một vài thông tin then chốt để anh chị Sale dựa vào đó chốt Sale*, nếu anh chị không lắng nghe cẩn thận, anh chị sẽ để lọt mất chìa khóa mở thông cánh cửa đưa ra quyết định xuống cọc của khách hàng.

Kiên Nhẫn Lắng Nghe

Đầu năm 2014, khi tôi vừa chuyển về chi nhánh thành phố Mới, một trong năm chi nhánh bán hàng xuất sắc nhất Công ty Cổ phần Địa ốc Kim Oanh. Tôi gặp khách hàng Nguyễn Thị Út Ni, sinh năm 1956, kể từ lần đầu cho đến khi bán thành công cho cô lô đất khu G, dự án Civilized City mở rộng, dự án Bến Mít là khoảng 1 tháng. Mỗi lần gặp cô, tôi chỉ biết lặng im nghe cô tâm sự, cô kể cho tôi những câu chuyện từ hồi trẻ cho đến giờ.

Lần đầu, tôi lắng nghe cô kể một cách thích thú, lần thứ 2, thứ 3, thứ 4,... Tôi không nhớ cho đến lần thứ mấy, nhưng hôm đó là ngày 26/04, gần đến dịp lễ 30/4 và 01/5,

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

cô nói: con xem còn lô nào không, lấy cho cô 2 lô đất gần Trung tâm Hành chính tập trung.

Để trở thành một Super Sale BĐS, khi giao tiếp bán hàng, anh chị phải biết kiên nhẫn lắng nghe khách hàng. Anh chị sẽ không biết khi nào khách hàng sẽ ra quyết định đặt cọc. Điều đó không phải Sale BĐS nào cũng làm được, bởi sẽ có những câu chuyện, những vấn đề anh chị không hề quan tâm và có hứng thú như khi tôi kiên nhẫn lắng nghe khách hàng của tôi lặp lại những câu chuyện thời trẻ đã kể rồi, khi đó việc sao lắng khi nghe là điều khó tránh khỏi.

Kiên nhẫn lắng nghe đối với Sale BĐS không phải là việc anh chị cứ cố gắng nghe hết câu chuyện từ đầu tới cuối mà là anh chị làm thế nào để anh chị hiểu thêm được khách hàng, nhận ra đâu là nút thắt trong việc ra quyết định mua đất của họ. Tất nhiên nếu câu chuyện đó không phải là vấn đề anh chị quan tâm thì không nhất thiết anh chị phải cố tỏ ra đồng ý với quan điểm hoặc cố chỉ ra những điểm chưa đúng của khách hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Đặt Mình Vào Vị Trí Khách Hàng

Ba mẹ tôi rất thường cãi nhau về việc ba tôi hay đi nhậu, mẹ trách ba ham ăn ham uống, ba lại phàn nàn mẹ nói nhiều, nói dai. Rút kinh nghiệm từ ba mẹ, tôi tự nhủ khi lớn sẽ không nhậu để có một gia đình hạnh phúc.

Đến nay, tôi lấy vợ hơn hai năm, điệp khúc cãi nhau của ba mẹ lại tái diễn trong gia đình tôi với việc tôi thường xuyên uống bia rượu. Tôi trách vợ tôi, “tại sao em không đặt em vào vị trí của anh, công việc thì phải thế chứ!”. Ngược lại, vợ tôi trách, “vậy tại sao anh không đặt anh vào vị trí của em, một ngày 24h, anh đi làm từ 7h sáng đến khuya mới về đến nhà, về đến lăn ra ngủ, em nấu cơm xong chờ anh về ăn, toàn phải ăn một mình”. Những cuộc cãi nhau cứ diễn ra triền miên, không phải vì ai sai ai đúng, mà là bởi chúng tôi không biết đặt mình vào vị trí của đối phương để thông cảm cho nhau.

Khi tư vấn bán hàng, tôi thường nghe một số anh chị Sale mới nói với khách, “hôm trước em nói anh chị đặt cọc lô đó đi anh chị không chịu, hôm nay người khác lấy rồi, hôm nay còn lô này anh chị không chịu quyết định ngay thì sẽ giống hôm trước nữa”. Nếu anh chị muốn trở

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

thành Super Sale tài năng thì tại sao anh chị không đặt mình vào vị trí của khách hàng lúc đó?

Việc đặt mình vào vị trí của khách vô cùng quan trọng, không chỉ là giải pháp giúp các anh chị Sale mới lắng nghe tập trung và tôn trọng câu chuyện của khách hàng hơn mà còn là cách để anh chị Sale tìm ra được những phương pháp tốt hơn phù hợp với tình hình của khách hàng để chốt Sale một cách hiệu quả.

Hứng Thú Với Những Phản Hồi Khách Hàng

Khi tư vấn bán hàng, Sale BĐS không nên quá tập trung vào lô đất đang bán. Sale BĐS nên khơi gợi để khách hàng phản hồi. Khi đó, Sale BĐS không nên chỉ đứng yên nhìn chăm chăm vào khách hàng, mà cần có những hành động để khách hàng biết rằng anh chị đang rất quan tâm đến ý kiến phản hồi của họ.

Trong lúc lắng nghe phản hồi, ngoài những cái gật đầu thể hiện rằng mình hiểu và đang rất quan tâm đến những phản hồi của khách hàng, anh chị Sale mới có thể có thêm những phản ứng như: dạ, à, vâng... Những phản hồi đó tuy rất nhỏ nhưng sẽ làm cho khách hàng biết rằng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

anh chị đang rất chú ý lắng nghe, hứng thú và cảm thấy ý kiến của họ thực sự bổ ích.

Hiểu Được Tất Cả Ý Kiến Của Khách Hàng

Tôi từng chứng kiến nhiều anh chị Sale BĐS ngồi tư vấn cho khách hàng hơn một giờ đồng hồ, trông khách hàng thấy đồng ý lắm rồi nhưng cuối cùng vẫn chưa thuyết phục được họ bỏ tiền ra đặt cọc. Anh chị Sale nên chú ý lắng nghe và hiểu được tất cả ý kiến của khách hàng trong quá trình tư vấn, như vậy, anh chị sẽ thành công hơn nhiều trong các lần tư vấn chốt Sale BĐS khác.

Trong lúc anh chị tư vấn về sản phẩm, nếu có những điểm không hiểu về ý kiến, phản hồi của khách hàng, anh chị hãy hỏi lại ngay nhằm hiểu được vấn đề, nếu không, hãy ghi nhớ và hỏi lại ngay khi có thể. Việc này là để chắc chắn anh chị hiểu được ý của khách hàng. Điều này giúp tỷ lệ chốt Sale BĐS của anh chị Sale tăng cao hơn.

Phản Hồi Lại Ý Kiến Của Khách Hàng

Một số khách hàng khi đi mua BĐS, muốn mua giá rẻ, khu dân cư đông, có sổ đỏ rồi, khả năng sinh lời cao, rủi ro thấp. Vài khách hàng mua đầu tư, chỉ có vài trăm triệu nhưng cứ đòi mua lô góc, mua một cặp.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Có một lần, trong ngày mở bán dự án Civilized City, khách hàng tên Nguyễn Trung Hiếu, khách hàng mua đầu tư, muốn mua 2 lô, sổ đỏ ngay, vào cuối năm 2013, hầu hết Civilized là đất biên bản.

Hôm đó, đúng là ngày không may, bảng giá những cặp sổ đỏ bị cọc lẻ tẻ, chẳng còn lô nào. Khách hàng thì không đồng ý mua hai lô lẻ. Tôi nhờ Pháp Lý Sàn Lê Hồng Phong xác nhận, nhận tiền khách hàng giúp tôi một cặp, tôi cam kết sau đó tôi sẽ có hướng giải quyết cho khách hàng. Sau đó, tôi đã bán cho khách hàng 12 lô đất.

Tôi thành công ở giao dịch trên là nhờ vào việc tôi lắng nghe khách hàng cẩn thận. Khách hàng đầu tư thì chỉ cần SINH LỜI, một lý do hết sức đơn giản. Tôi phản hồi lại ý kiến khách hàng một cách hợp lý và khách hàng tin tưởng vào cách lý giải hợp lý của tôi.

Phản hồi lại ý kiến khách hàng một cách khôn khéo, không chỉ giúp tôi chốt Sale thành công hơn anh chị Sale khác, mà còn giúp tôi “hô biến” những khách hàng của tôi thành những đối tác, những người anh, người chị sẵn sàng cùng tôi chia sẻ nhiều điều thú vị trong cuộc sống.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Có thể hiểu cũng có thể không hiểu được câu chuyện của khách hàng, nhưng Sale phải nhớ phản hồi lại những gì đã nghe được từ khách hàng. Khi hiểu được ý của khách hàng sẽ giúp Sale phản hồi bằng cách cùng khách hàng chia sẻ về vấn đề câu chuyện khách hàng đã nói, nhưng khi không hiểu cần phải hỏi lại như: “Xin lỗi, em không hiểu lắm về vấn đề này, anh chị có thể nói lại được không?” hay “Có phải anh chị muốn nói về vấn đề...”

Việc phản hồi lại ý kiến của khách hàng chứng tỏ Sale đã lắng nghe khách hàng một cách cẩn thận và tôn trọng họ. Khách hàng thông qua những phản hồi nhận được sẽ càng tin tưởng Sale hơn và dễ dàng ra quyết định mua đất của Sale đó.

Không Cắt Ngang Khi Khách Hàng Đang Nói

Giao tiếp Sale BĐS tốt là cách làm cho khách hàng nói lên ý kiến của họ, để từ đó anh chị Sale đưa giải pháp phù hợp và chốt Sale thành công. Vì thế trong lúc tư vấn, anh chị Sale mới đừng cắt ngang ý kiến, phản hồi của khách hàng, nếu không, anh chị sẽ bỏ lỡ những ý chính để chốt Sale thành công.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Phản hồi lại ý kiến khách hàng một cách không khéo, sẽ trở thành việc cắt ngang lời nói của họ. Điều này không những vô tình làm cho khách hàng bị đứt mạch cảm xúc, dẫn đến việc không còn hứng thú tiếp với những phản hồi tích cực của anh chị, mà còn thể hiện anh chị là người thiếu lịch sự, không tôn trọng khách hàng mà chỉ mong muốn bán hàng chứ không phải vì khách hàng. Trong khi khách hàng mua đất luôn là những người thích tự mình đưa ra quyết định mua chứ không phải bị bán.

Phản ứng lại khách hàng là việc một anh chị Sale cần làm, nhưng việc phản ứng đó phải đúng lúc, đúng chỗ mới có cơ hội để làm cho giao dịch đó trở nên thành công.

Tôn Trọng Ý Kiến Của Khách Hàng

Anh Nguyễn Thanh Bình – một Super Sale TPM chia sẻ với tôi: anh có một đối tác tên Nguyễn Hoàng Anh, là một nhà đầu tư BĐS. Đầu năm 2014, khi anh Bình giới thiệu cho anh Hoàng Anh cơ hội đầu tư đất nền tại Bình Dương, anh Hoàng Anh từ chối đầu tư, chê cơ hội đầu tư tại đây, anh Hoàng Anh đưa ra dẫn chứng có khách hàng là anh chị anh mua Mỹ Phước 3 đều bị lỗ. Anh Hoàng Anh phân tích cho anh Bình những cơ hội đầu

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

tư hấp dẫn các khu vực trên Thành phố Hồ Chí Minh hơn hẳn so với Bình Dương, anh chê bai các cơ hội sinh lợi khi đầu tư vào BĐS Bình Dương.

Anh Bình kể với tôi, anh đã phản hồi lại ý kiến của khách hàng như sau: “Anh đừng nghĩ rằng anh lớn tuổi hơn em là anh có nhiều kinh nghiệm về thị trường BĐS hơn em, em sẽ phân tích vì sao bạn bè của anh đầu tư BĐS Bình Dương Mỹ Phước 3 bị lỗ”.

Kiên trì thuyết phục, cộng với biết cách tôn trọng ý kiến khách hàng, đến đầu tháng 4 năm 2015, anh Bình đã thuyết phục được anh Hoàng Anh bắt đầu đầu tư thứ 2 lô bên khu C dự án Civilized City. Sau đó, hễ anh Bình giới thiệu dự án mới nào công ty anh Bình bán, anh Hoàng đều mua 2 lô trở lên.

Thực tế, kinh nghiệm không chỉ đến từ tuổi tác, cũng không chỉ đến từ trải nghiệm. Kinh nghiệm trong lĩnh vực BĐS là tích ma kinh nghiệm của những anh chị thành công và thất bại trong ngành BĐS, đồng thời kinh nghiệm là tổng hợp trải nghiệm của hàng trăm, hàng ngàn nhà đầu tư BĐS, cộng với kiến thức, khả năng tư duy và dự đoán về thị trường.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tôn trọng ý kiến của khách hàng không chỉ là kiên nhẫn lắng nghe ý kiến và đồng tình với đánh giá của họ, mà còn là cách Sale BĐS phản hồi, nhận xét một cách chân thật nhất về những gì bản thân nghe và hiểu được. Nhiều lúc, phản biện ý kiến của khách hàng nhẹ nhàng cũng là một trong những tuyệt chiêu kích tướng chốt Sale rất lợi hại.

Một ý kiến hay hay dở, anh chị Sale mới cũng đều phải suy nghĩ, cân nhắc thật kỹ trước khi nói ra. Vì vậy, cho dù thế nào, khi nghe anh chị Sale nên tỏ thái độ thật tích cực, nếu không, chính anh chị sẽ biến mình thành trở ngại lớn nhất để chốt Sale thành công. Vì vậy, hãy tôn trọng ý kiến của khách hàng trước khi anh chị Sale muốn khách hàng mua đất của anh chị.

Nếu không hài lòng với ý kiến của khách hàng, hãy phân tích một cách chính xác và thuyết phục để khách hàng công nhận thay vì đả kích. Khôn khéo, tự tin trong giao tiếp Sale BĐS luôn là thế mạnh giúp anh Super Sale BĐS chinh phục những khách hàng khó tính, biến họ trở thành khách hàng VIP trung thành.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

ĐỀ CAO

Đề cao trong nghề Sale BĐS là một kỹ năng không thể thiếu giúp các anh chị Sale mới nhanh chóng bán được hàng và giúp nhiều anh chị Super Sale tiếp tục chinh phục thành công các kỷ lục bán hàng mới.

Đề cao là gì?

Đề cao là làm cho một sự việc hiển nhiên đúng, đẹp trở nên đẹp và thu hút hơn bằng lời nói, thái độ và cả hành động. Khi tôi chia sẻ với bạn bè, đồng nghiệp về công việc tôi đang làm, tôi thường chia sẻ với họ những thành công ngoạn mục tôi đã đạt được và luôn chọn lọc những gì ấn tượng nhất để nói.

Trong lúc bán hàng, khi cần sự hỗ trợ của đồng nghiệp và lãnh đạo, anh chị Sale mới nên sử dụng công cụ “đề cao” để giới thiệu.

Nguyên Tắc “Đề Cao”

Trước tiên, sự đề cao phải đúng, sự việc khi đề cao phải có thật, không thể không có nói thành có. Tiếp theo, đề cao sao phải thích hợp, vừa phải. Cuối cùng là lời đề cao cần hấp dẫn, nêu bật ưu điểm.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tại sao các công ty phải chi hàng đồng tiền bỏ vào quảng cáo? Và anh chị Sale có thấy có quảng cáo nào, công ty nào không đề cao sản phẩm của họ không?

Muốn bán hàng thành công, tôi và anh chị phải nêu bật lên các lợi thế ưu việt của lô đất chúng ta đang cần bán. Chúng ta phải tư vấn cho khách hàng thấy được những cơ hội sinh lời đột phá khi mua lô đất của chúng ta.

Cần Đề Cao Cái Gì?

Khách hàng ai cũng thích được đề cao nên để có được thiện cảm của khách hàng, Sale BĐS phải tinh tế và ý nhị đề cao những ưu điểm của khách hàng. Đề cao là một trong những kỹ thuật giúp anh chị Sale xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng. Khi bán hàng, Sale BĐS nên đề cao những ưu điểm của sản phẩm:

- Vị trí: vị trí đắc địa, thuận tiện cho việc kinh doanh mua bán, thuận tiện giao thương với các điểm trọng yếu trong khu vực.
- Pháp lý: Sổ đỏ, thổ cư 100% và hoàn toàn minh bạch.
- Giá cả: Giá cạnh tranh so với các các lô đất khác cùng tiện ích, trong khu vực thì giá này là giá rất

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

rẻ, rất cạnh tranh, là cơ hội đầu tư sinh lời tốt nhất.

- Đề cao công ty đang hợp tác: Là đơn vị phân phối đất nền lớn nhất khu vực.
- Đề cao lãnh đạo: Giám đốc công ty là người rất trọng chữ tín và đề cao sự chân thật. Slogan của công ty là “một chữ tín, vạn niềm tin”.
- Đề cao các công cụ, tài liệu làm việc: Ra chiến trường cần phải có vũ khí. Cần phải biết rõ từng loại vũ khí dùng vào việc gì.

Trong nghề Sale BĐS, công cụ làm việc của Sale BĐS chính là bản đồ, sơ đồ phân lô, hợp đồng... Biết đề cao những vũ khí bán hàng của chính mình cũng là một trong những cách bán hàng thành công.

Ví dụ: Đề cao bộ Salekit hoàn hảo chỉ có riêng tại Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba, đề cao về thực lực uy tín, đề cao vị trí đắc địa, đề cao tam giác kinh tế trọng điểm, đề cao sơ đồ dịch chuyển trung tâm kinh tế quốc tế. Anh chị Super Sale BĐS tìm ra điểm mạnh của từng loại tài liệu làm việc, đề cao nó rồi định hướng cho mình chuẩn bị.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

KỸ NĂNG SALE BĐS

Làm thế nào để Sale BĐS gọi điện thoại chào bán được hàng nhiều hơn các anh chị Sale BĐS khác? Sale BĐS phải giải quyết các khiếu nại, sự từ chối của khách hàng ra sao? Sale BĐS nên cư xử thế nào để có được nhiều khách hàng tiềm năng?

Bí quyết thực sự của kỹ năng Sale BĐS chính là: bán hàng không phải là bán “hàng”, Sale BĐS nào càng cố gắng chào bán thì càng bán không được. Trong khi đó những anh chị Sale BĐS chơi chơi, bất cần bán “hàng” thì lại là những chuyên gia bán hàng.

Kỹ năng Sale quan trọng nhất của Sale BĐS đó là cho đi trước, nhận lại sau. Kỹ năng này chính là phẩm chất số 3 của Super Sale – Luôn giúp đỡ và mong muốn khách hàng thành công.

Anh chị Sale BĐS không gọi điện cho khách hàng để chào bán BĐS mà gọi điện cho khách hàng để hỗ trợ nhận ký gửi, mua bán lại những sản phẩm của khách hàng hoặc người thân, bạn bè đang có nhu cầu bán.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Quy Trình Triển Khai Dự Án Mới:

- Bước 1: Học thuộc lòng dự án
- Bước 2: Đi thị trường
- Bước 3: So sánh, tổng hợp lợi thế cạnh tranh
- Bước 4: Xây dựng chiến lược bán hàng

Quy trình bán hàng:

- Bước 1: Báo cọc trên Telegram;
- Bước 2: Chờ pháp lý xác nhận thành công;
- Bước 3: Thu tiền cọc;
- Bước 4: Tư vấn bổ sung đủ cọc trong vòng 24h;
- Bước 5: Làm hợp đồng;
- Bước 6: Tư vấn khách mua thêm. Ngay khi khách hàng bổ sung đủ cọc, mời khách hàng mua thêm trong cùng dự án hoặc dự án khác. Nhờ khách hàng giới thiệu thêm người nhà, người quen mua thêm.

Dưới đây là những bí quyết giúp các anh chị Sale BĐS mới vào nhanh chóng bán được hàng hơn:

Bán lợi ích, chứ không bán đặc điểm. Sai lầm lớn nhất anh chị Sale mới thường mắc phải là hướng sự tập trung của khách hàng vào đặc điểm của sản phẩm. Thay

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

vì làm như vậy, anh chị Sale nên chú ý đến lợi ích của sản phẩm và nhấn mạnh những yếu tố, lý do và tác nhân làm cho BĐS sinh lời. Anh chị Sale giúp khách hàng tập trung vào những lợi ích sản phẩm tạo ra và làm BĐS tăng giá.

Bán cho những khách hàng có vẻ như sẽ mua sản phẩm. Khách hàng tiềm năng là những người rất quan tâm đến sản phẩm, họ cũng là những người có quyết định mua sắm rất nhanh chóng. Tôi thường xuyên chỉ cho các anh chị Sale mới cách thức để nhận ra khách hàng tiềm năng, đó chính là những khách hàng hợp lý, quan tâm đến sản phẩm và cơ hội sinh lời của sản phẩm.

Khác biệt hóa phương pháp bán hàng. Tại sao khách hàng lại mua sản phẩm của công ty anh chị chứ không phải là của công ty khác? Khách hàng BĐS trung thành không thích phá bỏ sự quen thuộc và thay đổi. Vì vậy, anh chị hãy đưa ra cho khách hàng ba lý do chắc ăn nên đầu tư cùng với anh chị.

Ví dụ, khách hàng nên đầu tư cùng với công ty anh chị vì: thứ nhất, thực lực và uy tín công ty anh chị đang làm; thứ hai, tiềm năng sinh lời gấp 10 đến 100 lần của dự án; thứ ba, chính sách bán hàng ưu việt, cam kết không để
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

khách hàng mất tiền, kể đến cần bán ra, đã có công ty thu mua lại.

Tập trung vào công việc bán hàng thứ cấp. Gần 85% kết quả bán hàng của tôi được tạo ra từ hoạt động giao tiếp và qua lời giới thiệu của khách hàng cũ. Bán hàng là kết quả của một tiến trình tương tác, tác động qua lại và ai đó khuyên bạn bè, người thân nên mua đầu tư BĐS, do đó tôi thường tập trung vào việc thiết lập nhiều mối quan hệ và để những khách hàng đã đầu tư sinh lời giới thiệu người quen.

Xây dựng các mối quan hệ. Khi anh chị gặp người quen, bạn bè hoặc người quen của bạn bè, anh chị Sale xây dựng những mối quan hệ gần gũi với những người quen tiềm năng này. Tìm hiểu và đào sâu một chút vào công việc và sở thích của người quen này để có thể tạo dựng và duy trì những mối quan hệ chân thật.

Đặt các câu hỏi mở. Anh chị Sale mới thường cố gắng nói nhiều để giới thiệu tất cả thông tin cho khách hàng. Phần lớn thời gian khi tư vấn khách hàng, họ dành thời gian để nói, tư vấn và phân tích cho khách hàng hiểu về sản phẩm đang bán.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tuy nhiên, Sale BĐS càng nói nhiều thì càng có ít cơ hội hiểu rõ về khách hàng để đưa ra giải pháp chốt Sale thành công. Vì vậy, trong lúc tư vấn, người Sale BĐS không nên đưa ra các câu hỏi với câu trả lời “có/không”, mà hãy thảo luận nhiều hơn về tầm tài chính: mua để đầu tư hay để ở? Ai là người giữ hầu bao? Ai là người quyết định cuối cùng? Thủ tục và các yếu tố khác của khách hàng như thế nào?

Anh chị Sale cần đặt những câu hỏi sao cho câu trả lời hé mở động cơ mua sắm, những vấn đề còn gây băn khoăn hay khúc mắc và đặc biệt là quá trình ra quyết định mua bán của khách hàng.

Thăm dò kỹ hơn. Sale BĐS nên lưu ý khi có người quen, bạn bè hoặc khách hàng cũ giới thiệu khách hàng tiềm năng thì chớ nóng vội tư vấn giới thiệu dự án, vị trí đất đang bán. Sale BĐS nên thăm dò kỹ hơn những yêu cầu của khách hàng khi đầu tư hoặc an cư. Tôi thường nghe khách hàng phản hồi “Mua đất chứ không phải mua rau, phải từ từ để suy nghĩ”. Nếu anh chị muốn trở thành Super Sale BĐS, anh chị nên bình tĩnh tìm hiểu kỹ lưỡng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

nhu cầu của khách hàng tiềm năng, dần dần hướng khách hàng vào những sản phẩm đang bán.

Những công việc hậu mãi. Tôi đã từng tự trách bản thân: tại sao tôi không may mắn giống một số anh chị Super Sale khác, không bán thì thôi mà một khi đã bán, là bán si, bán luôn một dây. Sau một thời gian để ý và tìm hiểu, tôi nhận ra mấu chốt nằm ở khâu “hậu mãi” - chăm khách hàng sau khi bán hàng.

Tôi bắt đầu quan tâm đến khách hàng cũ đã bán nhiều hơn. Tôi mua trái cây, sang nhà khách sau khi họ mua thành công lô đất của công ty. Tôi hỏi thăm để đảm bảo rằng khách hàng của tôi thực sự thoả mãn với sản phẩm đã mua chưa và lặp lại những lý do giúp giá của lô đất tăng lên trong thời gian tới, tôi dự báo giá cả sẽ tăng trong vòng 1 năm.

Đồng thời, tôi giới thiệu thêm những vị trí khác, mời khách hàng mua thêm tại cùng dự án và khác dự án. Tôi tư vấn khách hàng nên “bỏ trứng vào nhiều giỏ”, nên mua thêm các sản phẩm ở nhiều dự án khác nhau rồi khuyên họ mời thêm người nhà, bạn bè và đồng nghiệp mua thêm. Tôi xin khách hàng số điện thoại người thân, người quen
Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

của họ, những ai có nhu cầu mua đất. Tôi thiết lập mối quan hệ “mạng lưới” khách hàng theo phương châm “buôn có anh chị, bán có phường”.

Ghi chép những khiếu nại, phản nản. Tôi luôn có một cuốn sổ tay bên người khi tư vấn Sale BĐS cho khách hàng để ghi lại các vấn đề của khách hàng và tìm giải pháp phù hợp.

Tôi luôn chủ động gọi lại, giải quyết những khiếu nại, phản nản mà khách hàng đang gặp phải. Tôi xác tín, khi tôi hỗ trợ khách hàng nhiệt tình và cung cấp thông tin với mong muốn khách hàng thành công hơn, giàu lên cùng BĐS, thì sớm muộn gì khách hàng sẽ làm việc với tôi.

Nhờ ghi chú các vấn đề của khách hàng nên về sau, tôi có thể trả lời rành mạch tất cả những vấn đề của khách và chỉ cho họ thấy những ưu điểm về vị trí, giá cả, pháp lý của sản phẩm tôi đem lại.

Khuyến khích mua ngay. Trong lúc chốt Sale, anh chị không nên đưa ra nhiều lý do để chốt Sale, anh chị nên tinh ý nhận ra yếu tố then chốt khách hàng quan tâm đến sản phẩm và chỉ tập trung vào điều đó, một chiếc chìa khóa quan trọng để chốt khách. Một khi khách hàng đã

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

thích, cộng thêm sự nhiệt tình khuyến khích mua ngay của anh chị Sale, họ sẽ nhanh chóng ra quyết định ngay thay vì lưỡng lự hay trì hoãn quyết định mua.

Đưa ra lời bảo đảm chắc chắn. Chúng ta thường phải trả thêm 10% cho những sản phẩm có thương hiệu với chính sách bảo hành rõ ràng khi mua điện thoại, laptop, xe máy... và kèm theo lời bảo đảm về chất lượng của nhân viên.

Trong khi đó, anh chị Sale tư vấn bán lô đất, một “món hàng đặc biệt” - một tài sản có giá trị cao, là cả gia tài khách hàng dành dụm nên anh chị cần đảm bảo chắc chắn những thông tin tư vấn về lô đất khách hàng mua.

Hãy để cho khách hàng biết rằng những thông tin đó là sự thật, “nói có sách mách có chứng” giải tỏa những mối nghi của khách hàng khi bị người khác làm bất an. Anh chị Sale kết thúc bán hàng bằng cách khen lô đất này vị trí rất đẹp, cơ hội sinh lời cao.

Sử dụng lời chứng nhận xác thực. Trong quá trình tư vấn Sale BĐS, tôi thường trích lời nhận xét của báo chí, cơ quan thông tấn uy tín nói về BĐS tôi đang bán cho khách hàng nghe hoặc kể tên khách hàng mua rồi, photo
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

các hợp đồng cọc của khách hàng gần nhất cho khách hàng xem. Tôi xem đây là một trong những kỹ thuật chốt Sale khá hiệu quả. Bằng cách này, tôi dễ dàng thuyết phục khách hàng tin tưởng tôi hơn. Bởi vì khách hàng vẫn bị yếu tố tâm lý đám đông, tâm lý ảnh hưởng của người nổi tiếng tác động lên suy nghĩ.

Vì thế, Sale BĐS nên sử dụng những chứng nhận xác thực về việc các khách hàng đã mua khen ngợi vị trí dự án đặc địa, giá cả lô đất rẻ và tính pháp lý minh bạch. Những chứng nhận này nên được Sale BĐS photo thành văn bản để sử dụng làm tư liệu tư vấn chốt Sale.

Đề nghị khách hàng cho biết ý kiến phản hồi.
Thông thường nhân viên Sale BĐS phải Salephone 250 cuộc mỗi ngày để tìm ra 10 khách hàng quan tâm, một tháng Sale mới có khoảng 250 khách hàng quan tâm, trong đó có khoảng 25 khách hàng thật sự quan tâm, một tháng Sale mới làm tốt có khoảng 5 khách hàng đi xem dự án, trong số 5 khách hàng đi xem có khoảng 2 giao dịch phát sinh.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Những khách hàng còn lại sẽ khen chê đủ các kiểu. Khi đó, anh chị nên tìm hiểu lý do vì sao khách chưa chịu đi xem dự án hay chưa quyết định mua.

Tiếp đó, đề nghị khách hàng đưa ra ý kiến phản hồi về vị trí lô đất, giá bán và xin họ góp ý thêm cho bài tư vấn bán hàng của anh chị. Sau đó, anh chị hãy tiếp thu những ý kiến không mấy tích cực, vui vẻ chấp nhận nó và rút kinh nghiệm, cải thiện đề càng ngày anh chị càng tư vấn Sale BĐS tốt hơn.

Super Sale BĐS thành công không hẳn là người ra quyết định đúng đắn mà là người biết làm cho quyết định của mình trở nên đúng đắn, nói cách khác họ chấp nhận ý kiến phản hồi và tự sửa đổi. Họ luôn tiếp nhận thông tin mới, sẵn sàng thay đổi khi cần thiết và không bao giờ có thái độ nửa vời hay dao động.

Những phản hồi của khách hàng chính là những bài học quý giá giúp tôi trưởng thành và hoàn thiện hơn. Tôi luôn tự ý thức bản thân tôi còn nhiều thiếu sót, tôi luôn khiêm tốn học hỏi mỗi ngày. Tôi đón nhận những ý kiến phản hồi của khách hàng và thay đổi để bản thân tốt lên.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

BÍ QUYẾT TĂNG 100% DOANH THU

Thượng đế công bằng khi cho mỗi người 24 giờ mỗi ngày, bất luận anh chị giàu có hay nghèo khó, thông minh hay dần độn, nhanh nhạy hay chậm chạp... cho dù anh chị là ai, thời gian cũng sẽ rất công bằng. Anh chị có tự hỏi tại sao một số anh chị Super Sale lại bán hàng quá khủng, thu nhập vài chục triệu trở lên, trong khi anh chị và đại đa số Sale BĐS khác thu nhập chỉ vài triệu một tháng.

Bí quyết nào làm nên sự khác biệt của anh chị Super Sale? Đây là bí quyết giúp anh chị chắc chắn tăng 100% doanh thu BĐS? Trong lĩnh vực BĐS, khi triển khai dự án mới, ngoài công việc gọi điện tư vấn, giới thiệu những lợi thế về tiện ích và giá cả cho khách hàng để mời họ mua thêm, anh chị nên phát triển hệ thống cộng tác viên kinh doanh thông minh và hiệu quả.

Một mình anh chị, anh chị Sale mới chỉ có thể Salephone khoảng 250 cuộc mỗi ngày, nếu anh chị có thêm 10 cộng tác viên, anh chị sẽ có thêm nhiều đồng nghiệp cùng Salephone bán hàng với anh chị. Doanh thu bán hàng của anh chị Sale sẽ cao hơn.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Sau đây, tôi xin chia sẻ cách thức tôi xây dựng thành công hệ thống cộng tác viên Sale BĐS – bí quyết tăng 100% doanh thu BĐS. Cộng tác viên chia thành cộng tác viên **chủ động** và cộng tác viên **bị động**.

Tạo hệ thống cộng tác viên chủ động: Cộng tác viên chủ động là những anh chị Super Sale khác, anh chị tìm kiếm và chủ động làm quen, kết giao và chia sẻ khách hàng, cùng nhau gia tăng doanh số bán hàng.

Để làm được điều này tưởng chừng rất khó nhưng có một “thủ thuật” đơn giản có thể áp dụng được. Khi công ty triển khai một dự án mới và anh chị Sale muốn phát triển hệ thống cộng tác viên chủ động, anh chị hãy bắt đầu tìm kiếm.

Đầu tiên tìm kiếm 5 đến 10 dự án cùng khu vực, cùng phân khúc đang được PR tốt hoặc đã hoàn thiện. Sau đó chủ động liên hệ với các anh chị Sale có tin đăng đang nằm trong top mười Google của các dự án đó.

Với 50 cộng tác viên anh chị liên hệ được thì chỉ cần khoản 10 cộng tác viên hợp tác thì đợt bán hàng này của anh chị Sale sẽ có khả năng thành công cao hơn. Điểm quan trọng trong việc hợp tác này là sự nhiệt tình hỗ trợ,
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

giao lưu giữa anh chị Sale mới với các anh chị Sale cộng tác viên, tạo sân chơi công bằng, đôi bên cùng có lợi trên sự tin cậy lẫn nhau.

Sau một thời gian anh chị lọc lại hệ thống cộng tác viên và chọn ra một số cộng tác viên đạt yêu cầu rồi chăm sóc họ như khách hàng tiềm năng của anh chị.

Tạo hệ thống cộng tác viên bị động: tạo hệ thống cộng tác viên bị động là cách những anh chị Sale BĐS khác chủ động muốn cộng tác với anh chị, chia sẻ khách hàng, giúp anh chị gia tăng doanh thu bán hàng.

Hữu xạ tự nhiên hương. Thay vì anh chị chủ động liên hệ với các đối tác cần hợp tác thì hãy làm ngược lại. Anh chị Sale cho những cộng tác viên này thấy được khả năng của anh chị và hấp dẫn họ chủ động liên hệ hợp tác với anh chị.

Bí quyết để thành công trong cách làm này đó chính là *xây dựng thương hiệu cá nhân* để mở rộng hệ thống cộng tác viên bị động. Khi anh chị có thương hiệu, anh chị sẽ được một sự tôn trọng nhất định của các đồng nghiệp và đối tác. Từ đó sự tin cậy đối với anh chị sẽ

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

được tăng cao giúp ích rất nhiều cho việc anh chị phát triển hệ thống cộng tác viên chủ động.

Để làm nên thương hiệu cá nhân, anh chị cần phát triển ở hai kênh chính rất quan trọng:

- Mạng xã hội Facebook: Đây là một kênh anh chị cần sự tương tác, trao đổi, đánh giá, đưa ra những luận điểm trong lĩnh vực ngành nghề. Đối với kênh này, anh chị cần trau chuốt kiến thức thị trường, cần sự trải nghiệm và sự chia sẻ.
- Kênh Google: Để làm thương hiệu trên kênh này chỉ có một cách duy nhất là thắng trên SEO. Hãy chọn những dự án đang HOT của những chủ đầu tư lớn có sự tham gia của nhiều sàn giao dịch lớn.

Vượt lên phía trước là một công việc đòi hỏi lòng tin tưởng khát khao vào bản thân. Đó là vì sao vài người với tài năng tầm thường nhưng có chí tiến thủ lớn lao lại đi xa hơn nhiều những người với tài năng vượt trội hơn hẳn.

Sophia Loren

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

PHƯƠNG PHÁP CHỐT SALE

Hơn hai năm quan sát anh chị Sale BĐS tại Công ty cổ phần Địa ốc Kim Oanh, tôi thấy nhiều anh chị Sale có nhiều khách hàng, tư vấn rất tốt, chăm sóc khách hàng tuyệt vời, nhưng tỷ lệ bán hàng thành công vẫn không cao.

Vấn đề nằm ở chỗ, những anh chị Sale mới này chưa biết áp dụng các phương pháp chốt Sale thành công vào các trường hợp bán hàng của chính mình. Tôi xin chia sẻ **Quy trình 6 phương pháp chốt Sale thành công** tôi thường áp dụng, như sau:

Bước 1 - Phương pháp trực tiếp: Anh chị nên hỏi xem khách hàng có điều gì chưa rõ? Còn điều gì trở ngại không? Sau đó giải tỏa băn khoăn của khách hàng. Tôi thường sử dụng câu hỏi: xin hỏi anh chị còn thắc mắc điều gì nữa không?

Bước 2 - Phương pháp lựa chọn: Tôi tư vấn, đưa cho khách hàng 2 hoặc nhiều hơn 2 lựa chọn. Bằng cách hỏi: “Anh chị thích vị trí khu C này hay vị trí khu A?” hoặc “Như vậy, 2 lô này thì anh chọn lô A hay lô B?”.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Bước 3 - Phương pháp giả định: Đây là tuyệt chiêu để tôi loại bỏ những vệ tinh xung quanh làm trì hoãn quyết định của khách hàng. Tôi thường hỏi khách hàng: giả sử anh chị quyết định mua ngay lúc này thì anh chị chọn lô nào? Hoặc vợ hoặc chồng của anh chị hoàn toàn ủng hộ anh chị thì anh chị sẽ chọn lô nào?

Bước 4 - Phương pháp tóm tắt: Là phương pháp tôi áp dụng để hỗ trợ khách hàng một lần nữa xác định lại nhu cầu của khách hàng, tránh trường hợp khách hàng lan man, mông lung, không cố định mục tiêu, khó chốt Sale. Thông thường để xác định lại nhu cầu của khách hàng, tôi nói: “Nhu vậy, nếu anh chị có ý định mua để xây nhà trọ cho thuê, hiện tại em có 2 lô liền kề phù hợp với yêu cầu của anh chị, 2 lô này đẹp lắm, em báo sếp em giữ 2 lô này cho anh chị nhé”.

Bước 5 - Phương pháp chứng minh: Là phương pháp tôi dùng để khẳng định những gì tôi tư vấn. Tôi chứng minh cho khách hàng mua để an cư bằng cách chỉ những tiện ích xung quanh, như: chợ, trường học, bệnh viện và những người dân ở xung quanh. Đối với khách hàng đầu tư, tôi chứng minh cho khách hàng thấy xu
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

hướng phát triển tất yếu của đất nền vùng ven, vì yếu tố giãn dân và lý do đô thị hóa nông thôn, chính 2 điều này sẽ làm giá tăng chắc chắn.

Bước 6 - Phương pháp cảnh báo: Tôi thường áp dụng phương pháp này, khi mọi thứ đã chín muồi. Bởi vì phương pháp này đòi hỏi tôi phải hết sức tinh tế và uyển chuyển khi đặt vấn đề: “Anh chị nên quyết định ngay chứ không khách hàng khác mua thì mình bỏ lỡ vị trí đẹp nhất sáng nay”. Bởi vì nếu anh chị sử dụng không khéo khách hàng sẽ “dối” và trả lời: “Mua đất phải có duyên, không còn lô này thì lấy lô khác cũng được”. Đây là phương pháp hữu hiệu để anh chị thôi thúc khách hàng nhanh chóng quyết định. Đồng thời cũng là cách để xác định khách hàng này có thực sự muốn mua hay không.

MỘT SỐ LƯU Ý:

- Chốt Sale là thủ thi vào tai, không nói lớn.
- Luôn luôn chia tay trong sự vui vẻ và thoải mái.
- Gửi khách hàng tài liệu, tờ rơi, băng đĩa để tham khảo. Gửi danh thiếp dự án để khách hàng liên lạc và giới thiệu người quen.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Trong vòng hai ngày, anh chị phải liên lạc cho khách hàng hỏi đã nghiên cứu đến đâu rồi, còn thắc mắc gì không, có cần thêm thông tin không?
- Phân tích lý do thành công hay “cách làm sai” trong mỗi cuộc tư vấn.
- Trong quá trình trưởng nhóm tư vấn và khách hàng đang nghe thông tin, không nên chen ngang mà nên chú ý ghi chép.
- Khi buổi tư vấn có vẻ lắng đọng, thì hãy tác động thêm với khách hàng bằng cách kể những kết quả bán hàng thực tế của anh chị, của đồng nghiệp, của khách hàng khác.
- Sau khi khách hàng nghe thông tin xong nên khuyến khích khách hàng hỏi những điều mà khách hàng cảm thấy chưa rõ.
- Buổi tư vấn kết thúc, nên thay mặt khách hàng cảm ơn trưởng nhóm hoặc người đã giúp mình tư vấn khách hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Bí Quyết Thuyết Phục Khách Hàng

Sáu phương pháp chốt Sale là một trong những kỹ thuật Sale giúp tôi thành công nhiều nhất trong nghề BĐS. Để áp dụng 6 phương pháp chốt Sale trên thành công, anh chị Sale bổ sung thêm bí quyết thuyết phục khách hàng.

Biết cách thuyết phục khách hàng hay còn gọi kỹ **thuật thương lượng với khách hàng** là kỹ thuật bán hàng giúp anh chị Sale đạt được mục tiêu, hóa giải các vấn đề của khách hàng trong khi chốt Sale.

Bí quyết thuyết phục giúp tôi chốt Sale thành công những trường hợp khách hàng khó tính, khó chiều và hay đòi hỏi. Tôi chứng kiến nhiều anh chị Sale làm nhiều năm, tư vấn tuyệt vời, kiến thức uyên bác nhưng thường thất bại trước những khách hàng “cá mập” khó tính.

Bí quyết thuyết phục khách hàng này sẽ giúp anh chị Sale mới tự tin hơn khi gặp những khách hàng mua si, đòi hỏi cao. Anh chị càng thành thạo kỹ thuật này, anh chị sẽ càng thành công trong nghề Sale BĐS đầy tiềm năng và triển vọng. Anh chị sẽ được mọi người tung hô, thu nhập của anh chị sẽ cao chất ngất.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

SONY
CASIO
LEICA
FUJIFILM
CANON

Thuyết phục khách hàng là cả một nghệ thuật Sale BĐS thành công. Có những nguyên tắc, phương pháp anh chị Sale cần nắm rõ nếu muốn thuyết phục khách hàng.

Về Nguyên Tắc

Đừng chọc tổ kiến lửa: Nếu anh chị đang tư vấn và muốn thuyết phục khách hàng mua lô đất anh chị Sale đang bán thì điều quan trọng là anh chị không được “chọc tổ kiến lửa”, tức là không được chê ý kiến của khách hàng. Vì khi bị công kích, khách hàng dễ có tâm lý “xù lông” lên để phản kháng, bất kể đúng sai.

Tùy cơ ứng biến: Khách hàng mua đất thường đi xem với người nhà hoặc bạn bè, có vài khách hàng còn đưa cả gia đình đi cùng. Khi chốt Sale, tôi thường tập trung vào khách hàng quan trọng, người giữ quyền quyết định tài chính. Đôi khi là người chồng, có khi là người vợ, thỉnh thoảng là “thầy phong thủy”.

Vì vậy, khi chốt Sale BĐS, anh chị nên tùy cơ ứng biến, tùy vào tình huống, tùy vào khách hàng, tùy vào tuổi tác, tính cách, đặc điểm tâm sinh lý khác nhau nên khi thuyết phục không được sử dụng một công thức, một phương pháp chung cho tất cả.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tác động lên cảm xúc: Khách hàng BĐS thường đưa ra điều kiện để chọn BĐS dựa vào một số tiêu chí, ví dụ: cơ sở hạ tầng hoàn thiện, sổ đỏ, thổ cư, khu dân cư đông đúc... Một khi khách hàng đã tỏ vẻ bằng lòng nhưng vẫn chưa đưa ra quyết định cọc ngay thì vấn đề lúc này không còn là vấn đề của lý trí, logic mà đây là lúc khách hàng quyết định dựa trên yếu tố cảm xúc.

Vì vậy, anh chị Sale hãy chốt Sale bằng cách tác động lên cảm xúc. Vì hành động bị chi phối, quyết định bởi suy nghĩ – xúc cảm nên muốn thuyết phục khách hàng thành công, phải biết cách tác động lên chính suy nghĩ và trạng thái cảm xúc của họ.

Phương Pháp

Một số Sale mới vào nghề chỉ khoảng một vài tháng, kỹ năng tư vấn khách hàng của họ cũng không có gì quá đặc biệt, nhưng họ lại bán hàng rất thành công. Họ chỉ tập trung vào lợi ích, lợi ích và lợi ích, sinh lời, sinh lời và sinh lời. Sale mới lặp đi lặp lại những lý do sinh lời cho đến khi khách hàng đồng ý xuống tiền mua lô đất.

Những anh chị Sale khác thì tư vấn, phân tích, so sánh lô đất khách hàng đang quan tâm với các vị trí khác.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Họ cung cấp cho khách hàng nhiều thông tin giá trị với kiến thức về thị trường BĐS, họ truyền cho khách hàng thấy được cơ hội sinh lời từ lô đất cho đến khi khách hàng đồng ý xuống tiền mua.

Tôi chứng kiến rất nhiều anh chị Sale chuyên nghiệp với nhiều lối tư vấn bán hàng thuyết phục khách hàng khác nhau. Sau khi tổng hợp và chọn lọc, tôi đúc kết lại có hai phương pháp để thuyết phục khách hàng như sau:

Phương pháp đốt lửa

Là phương pháp khơi gợi, nhóm lên động lực, nhu cầu hành động để khách hàng đồng ý đặt cọc.

Khách hàng BĐS quyết định mua đất dựa trên nhiều yếu tố, nhưng yếu tố chính yếu vẫn là khả năng sinh lời. Nếu anh chị kích thích được sự tò mò, muốn trải nghiệm, khơi gợi nhu cầu làm giàu của khách hàng, thì xem như anh chị Sale thành công trong phương pháp này. Khi thuyết phục khách hàng dựa trên phương pháp này, khả năng thành công thường rất cao.

Ngoài ra, mỗi khách hàng BĐS đều còn có nhu cầu được tôn trọng nên khi thuyết phục, Sale BĐS cần dựa

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

trên cơ sở nhìn thấu những góp ý của khách hàng, khen ngợi cảm ơn chân thành, ghi nhận và tôn vinh khách hàng.

Những anh chị Super Sale nhiều kinh nghiệm, khôn khéo tác động lên cảm xúc yêu thương con cái của khách hàng, cũng là một cách thuyết phục hiệu quả. Khách hàng mua BĐS là để đầu tư cho tương lai của họ hoặc con họ. Nên dù không đủ tiền, khách hàng cũng sẽ cố gắng sắp xếp để mua vì tương lai con cái, vì người họ yêu quý.

Phương pháp truyền lửa

Đây là phương pháp bán hàng tôi thích và thường sử dụng thuyết phục khách hàng bằng sự say mê BĐS của chính tôi. Bởi theo nguyên tắc lây lan tình cảm, khi tôi tư vấn về lô đất, dự án với niềm đam mê, nhiệt huyết cao, khách hàng của tôi thường cảm thấy hào hứng theo tôi.

Ngoài ra, tôi còn có thể thuyết phục khách hàng dựa vào uy tín, sức hấp dẫn của người nổi tiếng. Trong Tâm lý học, những khách hàng đang mệt mỏi dễ “đầu hàng” và dễ đồng ý khi đứng trước những người có sức quyến rũ và tự tin, đặc biệt những người có sức quyến rũ và tự tin như CEO Nguyễn Thái Luyện chẳng hạn. Kakaka...

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Một chữ tin vạn niềm tin

Để thuyết phục khách hàng mua đất, tôi thường dùng lý lẽ của mình để thuyết phục khách hàng. Khi sử dụng cách này, tôi thừa nhận lý lẽ của khách hàng trước và dựa trên lý lẽ của khách hàng đưa ra những lập luận có lý, thuyết phục khách hàng đồng ý với tôi.

Xét cho cùng, tất cả các phương pháp hay kỹ thuật thuyết phục khách hàng mua đất đều không hơn được sự chân thành. Không có sự chân thành, mọi kỹ thuật, phương pháp chốt Sale đều vô nghĩa. Bởi vì dù cho anh chị Sale Alibaba có nói hay đến đâu đi chăng nữa, anh chị cũng chẳng thể thay đổi được hiện trạng lô đất dự án Tập đoàn Địa ốc Alibaba đang chào bán.

Do đó, nhiều anh chị Sale mới thật thà, dù còn nhỏ tuổi, kinh nghiệm và kiến thức không có, nhưng vẫn bán hàng xuất sắc, là vì sự chân thành và mộc mạc. Khách hàng thừa biết nói hay hay nói dở thì đất ở đâu rồi cũng tăng giá. Điều quan trọng là chọn Chủ Đầu Tư có thực lực và uy tín như Tập đoàn Địa ốc Alibaba, để tránh rủi ro cho khách hàng. Vì thế, khi thuyết phục khách hàng mua đất, anh chị Sale giả ngu một tí, mà nếu ngu sẵn rồi thì không cần giả.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Kỹ Thuật “Truy Sát” Khách Hàng

Thời gian đầu khi mới bắt đầu công việc Sale BĐS, tôi rất ghét những khách hàng hứa cuối tuần đi xem đất, rồi sau đó, sáng thứ Bảy khi tôi gọi lại thì máy bận, tắt máy hoặc hứa sang tuần sau. Tôi vào nghề Sale BĐS chỉ có quyết tâm kiếm tiền, không hề được trang bị kỹ năng hay kiến thức Sale để đạt mục tiêu bán hàng thành công.

Hơn 3 năm trôi qua, đến cuối năm 2013, tôi thật sự yêu thích nghề Sale BĐS. Nghề Sale BĐS đầy tính thách thức đã rèn luyện cho tôi một khả năng đặc biệt với những kỹ năng xử lý tình huống rất linh hoạt. Kỹ thuật “truy sát khách hàng” là một kỹ năng chăm sóc khách hàng đầy hiệu quả với những khách hàng “con ma nhà họ hứa”, giúp tôi chinh phục thành công những khách hàng cá mập tiềm năng nhưng thường xuyên bận rộn.

Với quyết tâm kiếm tiền, trung bình mỗi ngày, tôi Salephone cho khách hàng ít nhất 250 cuộc điện thoại hàng ngày và nhận được đa số câu trả lời là:

- Anh không có nhu cầu hoặc anh không quan tâm.
- Sáng nay anh bận rồi em ơi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Hôm nay anh đang đi công tác xa rồi, để về anh gọi cho em.
- Anh đang bận họp.
- Chị đang bệnh.

Các câu trả lời của khách hàng cứ lặp đi lặp lại khiến cho tôi tự hỏi mình:

- Chị này sao bận hoài vậy?
- Khách hàng này có tiềm năng không?
- Có nên tiếp tục gọi điện cho ông này nữa không?

Rất nhiều câu hỏi không lời đáp như vậy khiến tôi chán nản, mất phương hướng và không còn tâm trạng để theo đuổi công việc Sale BĐS nữa. Tôi nhớ rất rõ tối hôm đó, khi tôi đang ngồi trong nhà thì nghe thấy từ bên ngoài dãy phòng trọ cuộc trò chuyện của mẹ con chị Trang và thằng bé con tên Đẩu, mới 7 tuổi nhưng lý sự như ông già.

- Giọng chị Trang dạy con: Mà không học thì lớn lên sẽ khổ như ba mà.
- Bé Đẩu đáp lại: Khổ giống ba thì sao?
- Chị Trang: Thì phải đi làm thuê cho người ta, giờ này còn chưa được về ăn cơm.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Bé Đâu tiếp tục: Làm thuê thì sao?
- Chị Trang: Làm thuê thì người ta bảo gì làm đó, người ta chửi thì phải nghe.
- Bé Đâu đáp lại: Người ta chửi thì sao...

Điệp khúc “thì sao?” của bé Đâu lặp đi lặp lại cho đến khi chị Trang quát lên “Thì sao cái thằng cha mày!”. Tôi phải thừa nhận điệp khúc “thì sao” này rất lợi hại, tôi đã thử áp dụng với những anh chị khách hàng thích thể hiện, kết quả hết sức thú vị.

Anh chị không tin thì có thể tự mình áp dụng thử. Điều quan trọng là, điệp khúc “thì sao” của bé Đâu đã giúp tôi khai thông tư tưởng “Khách hàng hứa chưa đi xem, thì sao?”, tôi tìm ra được giải pháp cho những khách hàng “con ma nhà họ hứa”.

Kỹ thuật “truy sát khách hàng” giúp ích cho tôi rất nhiều trong việc bán hàng. Thay đổi tư duy của tôi từ “không thể” sang “có thể” thành công trong nghề Sale BĐS đầy thách thức này. Tôi thay đổi tận gốc rễ cách làm. Trước đây tôi chăm đi kiếm khách hàng mới mà quên đi việc chăm sóc khách hàng cũ. Giờ đây với kỹ thuật “truy

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

sát khách hàng” tôi dành nhiều thời gian hơn để chăm sóc khách hàng cũ.

Tôi chia ra 3 trường hợp để sử dụng kỹ thuật “truy sát khách hàng”:

Khách hàng chưa đi xem – “Truy sát” thế nào đây?

Kết quả của sự nỗ lực Salephone ít nhất 250 cuộc gọi mỗi ngày của tôi thời đó là tôi có được khoảng 10 khách hàng quan tâm/ngày. Tôi tư vấn, giới thiệu và mời khách hàng đi xem dự án. Có hai kịch bản xảy ra với khách hàng như sau:

Kịch bản một: Khách hàng đã đồng ý đi thì công việc của tôi vào 19 giờ tối hôm trước là gửi một tin nhắn đến khách hàng với nội dung “CHAO A, E DAT XE CHO A ROI, XE KHOI HANH 8H SANG MAI, TAI 355 DBP, P.15, Q.BINH THANH. CHUC A NGU NGON”.

Tôi sử dụng tin nhắn để nhắc nhở khách hàng sáng mai có hẹn đi xem đất với tôi. Đồng thời để khách hàng có số điện thoại của tôi trong trường hợp khách hàng không lưu tên tôi vào danh bạ, thì sáng hôm sau khách hàng lên công ty, khách hàng tra lại tin nhắn và gọi tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Kịch bản hai: Khách hàng không đi xem, qua tuần hai tôi sẽ tiếp tục mời. Nếu khách hàng OK thì sẽ quay về lại kịch bản một. Nếu khách hàng vẫn từ chối thì tôi bắt đầu đưa vào danh sách khách hàng sẽ “truy sát”.

Truy sát khách hàng thế nào đây? Tôi đưa khách hàng này vào một danh sách riêng để gửi SMS thông điệp khác nhau về dự án. Ba lần đầu tiên, tôi sử dụng chung một thông điệp có chỉnh sửa đôi chút. Nhưng từ lần thứ tư, tôi nâng giá lên trong thông điệp SMS. Tiếp đến, tôi thông báo số lô còn lại của dự án gửi khách hàng.

Khách hàng đã đi xem dự án – “Truy sát” thế nào để hiệu quả?

Đối với anh chị Sale mới, tỷ lệ khách hàng quyết định mua ngay với lần đầu đi xem dự án khoảng 1/6. Tức là 6 khách hàng đi xem dự án thì chốt được 1 khách hàng. Với những khách hàng còn lại, anh chị phải có phương pháp chăm sóc tốt thì khách hàng sẽ đi xem lần nữa và lần đi tiếp theo tỷ lệ khách hàng quyết định mua rất cao.

Thông thường sau khi khách hàng chưa quyết định mua ngay, đi xem xong dự án, trong vòng 6h – 12h sau, tôi gọi điện lại để chăm sóc. Trường hợp khách hàng vẫn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

sát khách hàng” tôi dành nhiều thời gian hơn để chăm sóc khách hàng cũ.

Tôi chia ra 3 trường hợp để sử dụng kỹ thuật “truy sát khách hàng”:

Khách hàng chưa đi xem – “Truy sát” thế nào đây?

Kết quả của sự nỗ lực Salephone ít nhất 250 cuộc gọi mỗi ngày của tôi thời đó là tôi có được khoảng 10 khách hàng quan tâm/ngày. Tôi tư vấn, giới thiệu và mời khách hàng đi xem dự án. Có hai kịch bản xảy ra với khách hàng như sau:

Kịch bản một: Khách hàng đã đồng ý đi thì công việc của tôi vào 19 giờ tối hôm trước là gửi một tin nhắn đến khách hàng với nội dung “CHAO A, E DAT XE CHO A ROI, XE KHOI HANH 8H SANG MAI, TAI 355 DBP, P.15, Q.BINH THANH. CHUC A NGU NGON”.

Tôi sử dụng tin nhắn để nhắc nhở khách hàng sáng mai có hẹn đi xem đất với tôi. Đồng thời để khách hàng có số điện thoại của tôi trong trường hợp khách hàng không lưu tên tôi vào danh bạ, thì sáng hôm sau khách hàng lên công ty, khách hàng tra lại tin nhắn và gọi tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Kịch bản hai: Khách hàng không đi xem, qua tuần hai tôi sẽ tiếp tục mời. Nếu khách hàng OK thì sẽ quay về lại kịch bản một. Nếu khách hàng vẫn từ chối thì tôi bắt đầu đưa vào danh sách khách hàng sẽ “truy sát”.

Truy sát khách hàng thế nào đây? Tôi đưa khách hàng này vào một danh sách riêng để gửi SMS thông điệp khác nhau về dự án. Ba lần đầu tiên, tôi sử dụng chung một thông điệp có chỉnh sửa đôi chút. Nhưng từ lần thứ tư, tôi nâng giá lên trong thông điệp SMS. Tiếp đến, tôi thông báo số lô còn lại của dự án gửi khách hàng.

Khách hàng đã đi xem dự án – “Truy sát” thế nào để hiệu quả?

Đối với anh chị Sale mới, tỷ lệ khách hàng quyết định mua ngay với lần đầu đi xem dự án khoảng 1/6. Tức là 6 khách hàng đi xem dự án thì chốt được 1 khách hàng. Với những khách hàng còn lại, anh chị phải có phương pháp chăm sóc tốt thì khách hàng sẽ đi xem lần nữa và lần đi tiếp theo tỷ lệ khách hàng quyết định mua rất cao.

Thông thường sau khi khách hàng chưa quyết định mua ngay, đi xem xong dự án, trong vòng 6h – 12h sau, tôi gọi điện lại để chăm sóc. Trường hợp khách hàng vẫn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

chưa có những dấu hiệu bất ổn như không trả lời, tắt máy... thì tôi vẫn tư vấn về vị trí lô đất, tiện ích vượt trội của dự án, khả năng tăng giá, sinh lời cao cho đến khi khách hàng đồng ý đi xem thêm lần nữa.

Trường hợp khách hàng có những dấu hiệu bất ổn như không bắt máy, tắt máy thì tôi đưa vào danh sách đỏ cần làm thị trường. Với khách hàng đã đi xem dự án thì tôi thường “truy sát” khách hàng bằng thông điệp SMS là “Phòng quản lý sản phẩm Công ty Địa ốc Kim Oanh báo cho khách hàng đang quan tâm dự án là nền đất C19 ô số 5 đã được giao dịch, khách hàng nhanh chóng chọn cho mình vị trí khác phù hợp”.

Sau hai lần SMS cách nhau hai ngày nếu vẫn chưa thấy phản hồi lại của khách hàng thì tôi đưa số điện thoại của khách hàng này cho anh chị Super Sale khác chăm sóc.

Một lưu ý nhỏ đối với anh chị Super Sale Alibaba: Một khi, anh chị liệt khách hàng vào danh sách đỏ, chuyển giao cho Super Sale khác chăm sóc, chia 50% thì tuyệt nhiên, chỉ áp dụng cho lần phát sinh giao dịch đầu tiên, còn về sau ai chốt Sale được người đó hưởng. Đừng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

tham lam, hơn thua tính toán, làm mất đi tình bạn, tình đồng nghiệp tốt lâu nay.

Khách hàng đã mua rồi – “truy sát” thế nào cho phù hợp?

Đa phần các anh chị Sale BĐS, bán xong cho khách hàng 1 lô đất, 2 lô đất hoặc 3 lô, 4 lô nghĩ rằng khách hàng hết tiền, vì nghe khách hàng than hết tiền, nên thường bỏ qua cơ hội bán thêm nhiều lô cho khách hàng tiềm năng này, người thân và bạn bè của khách.

Vì vậy, anh chị hãy tin tôi, với những khách hàng mua rồi, anh chị hãy tư vấn giới thiệu cho khách hàng nhiều hơn nữa những thông tin về dự án khác, những dự án sắp sửa mở bán. Anh chị tư vấn nhờ khách hàng mua rồi của anh chị giới thiệu người quen, bạn bè. Chấp nhận chi một phần hoa hồng để mua quà, thường xuyên thăm hỏi, thì anh chị Sale sẽ thu hút được khách hàng trở thành cộng tác viên.

Chốt Sale Thất Bại Vượt Qua Bằng Cách Nào?

Cuộc sống có lúc nở hoa nhưng cũng có khi bế tắc. Cuộc sống này chưa bao giờ là một tấm thảm trải hoa hồng mà luôn len lỏi trong đó biết bao chiếc gai nhọn cản

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

bước chân ta bất cứ lúc nào. Tôi phải tự mình chọn lựa và chấp nhận trả giá cho sự lựa chọn ấy. Trong bán hàng cũng vậy, tôi chẳng thể chọn những khách hàng dễ dãi, để rồi coi việc chốt Sale thành công là điều hiển nhiên.

Tôi phải đối mặt với “cách làm sai” trong chốt Sale mặc dù chẳng biết nó từ đâu tới và kết thúc như thế nào. Nhưng có một điều chắc chắn rằng nó sẽ là một cái kết không hoàn hảo nếu như tôi gục ngã.

Vậy làm thế nào để chiến thắng được việc “cách làm sai” trong chốt Sale?

Tìm Hiểu Nguyên Nhân Thất Bại

Trước đây, trong từ điển của tôi không có hai chữ “thất bại”. Không phải là vì tôi chưa thất bại mà chỉ tại tôi không thừa nhận điều đó, tôi thích câu nói Edison “Tôi chưa hề thất bại lần nào. Tôi phát minh ra bóng đèn, và cả quá trình phát minh này gồm 2.000 bước” và câu nói của Benjamin Frankin “Tôi không thất bại, tôi chỉ tìm ra một trăm ‘cách làm sai’”.

Nếu anh chị Sale muốn chốt Sale thành, trước tiên anh chị phải tìm hiểu nguyên nhân gì khiến anh chị thất

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

bại. Đó là cách để anh chị khắc phục những thiếu sót, sai lầm và không vấp phải nó một lần nữa khi chốt Sale.

Nhiều lần làm sai khi chốt Sale mà tôi không biết lý do tại sao, tôi sai ở đâu, làm thế nào để không làm sai? Sale BĐS hãy kiên nhẫn tìm cho ra một trăm “cách làm sai” trong khi chốt Sale và tự tìm giải pháp khắc phục “cách làm sai” của chính mình.

Khi anh chị đã tìm ra được 100 “cách làm sai” thì tôi tin rằng anh chị đã tốt hơn trước rất nhiều rồi. Cứ tiếp tục tìm thêm “cách làm sai” khi chốt Sale BĐS, anh chị tìm được càng nhiều, anh chị càng nhanh trở thành Super Sale BĐS.

Đổi Diện Và Thừa Nhận “Cách Làm Sai”

Tôi chưa từng gặp anh chị Sale BĐS nào leo lên bục Super Sale mà không phải trải qua nhiều lần “cách làm sai”. Sale BĐS là một công việc vô cùng **thách thức**.

May mắn thay, có nhiều **cách thức** để thành công trong nghề Sale, nhưng để trở thành một Super Sale BĐS thực sự chỉ có một cách đó là: Sau mỗi lần “cách làm sai” chưa chốt Sale thành công, thay vì anh chị chán chường bỏ mặc tất cả, anh chị nên đổi diện với nó để tìm cách giải

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

quyết vấn đề của anh chị. Sau đó, anh chị thừa nhận và chịu trách nhiệm về những thiếu sót một cách thẳng thắn và chân thành nhất.

Đừng thanh minh gì cả, tập trung vào giải pháp, tập trung vào tìm kiếm công thức chốt Sale thành công cho riêng anh chị. Nhanh thôi! anh chị sẽ tìm ra cách chốt Sale thành công của riêng anh chị.

Rút Ra Bài Học Kinh Nghiệm

“Tôi không thất bại, tôi chỉ tìm ra một trăm cách làm sai thôi” - câu nói của Benjamin Franklin luôn ở bên tai tôi. Tôi rút ra bài học quý giá cho chính tôi từ những “cách làm sai” khi chốt Sale chưa thành công. Tôi hứng khởi với mỗi lần tôi phát hiện thêm “cách làm sai” mới. Tôi lạc quan với những cơ hội chốt Sale thành công khác đang chờ đón tôi ở phía trước. Anh chị hãy mạnh mẽ sau những lần gặp phải “cách làm sai” để nắm bắt ngay những cơ hội vàng đang chờ đón anh chị.

Anh chị nên tận dụng những lời khuyên từ lãnh đạo và các đồng nghiệp thân cận sẽ giúp anh chị nhận ra được mình đã phạm sai lầm ở đâu và nên làm gì để tránh lặp lại những sai lầm tương tự.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Đứng Lên Và Vững Bước

Hãy quan sát thật kỹ cách một đứa trẻ tập đi, anh chị sẽ khám phá ra rất nhiều thứ thú vị đáng để suy ngẫm! Nhìn thấy không, thoát đầu, em bé chập chững đi được vài ba bước, em té, sau đó em lại chập chững tập đi, té, tập đi, té, rồi đi. Vững vàng một chút, em sẽ bắt đầu học chạy, vẫn là những lần vấp ngã như ban đầu, nhưng quan trọng hơn hết, cùng với sự động viên của ba mẹ, em từ từ đứng lên, mỉm cười thật tươi và không ngừng tập chạy về phía trước.

Đối với các anh chị Sale BĐS mới vào nghề, hãy học cách để bán được hàng giống như việc em bé học đi. Học cách bán hàng như những anh chị Super Sale giống như cách thức em bé học chạy. Cuộc đời Super Sale là những chuỗi bán hàng đầy thách thức nhưng quan trọng hơn hết, nơi đây không có chỗ cho những người yếu đuối, bi quan. Sale BĐS phải luôn lạc quan, mạnh mẽ và vững bước trên con đường mình đã chọn.

Chẳng có “ca bán hàng” nào khó đến nỗi mà đến giờ này tôi không tìm ra giải pháp để chốt Sale thành công. Bởi vì, chốt Sale chẳng bao giờ là ngõ cụt với những Sale

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

giàu ý chí. Có chăng ngõ cụt chốt Sale chính là cái cách giải quyết “cách làm sai” trong chốt Sale như thế nào mà thôi. Anh chị hãy đứng dậy, tìm ra hướng giải quyết, phải bình tĩnh và sáng suốt để tìm ra phương án khắc phục tốt nhất cho “cách làm sai” của anh chị. Có vấp ngã, có đón đau nhưng hãy biến vết đau đó thành sức mạnh cho những bước đi tiếp theo thì thành công sẽ đến với anh chị mau thôi.

Cần Nhắc Trước Khi Bắt Đầu

Nhiều khi do quá hấp tấp, nôn nóng và vội vàng mà Sale mới mắc phải những sai lầm đáng tiếc. Do đó, đứng trước khách hàng, anh chị cần tỉnh táo để tìm ra cách thể chốt Sale đúng nhất.

Anh chị phải tìm hiểu kỹ mọi việc rồi mới đi đến quyết định. Anh chị không nên bỏ qua bất kỳ điều gì dù là nhỏ nhất. Anh chị hãy lấy “cách làm sai” lần trước để nhắc nhở mình phải luôn thận trọng.

Tôi chưa bao giờ bỏ rơi “cách làm sai” của mình dù rằng tôi đã vượt qua nó. Tôi luôn lượm nhặt nó như một vật báu cuộc đời và giờ đây nó là chìa khóa của cánh cửa

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

thành công, giúp tôi chia sẻ với các anh chị Sale mới và đội nhóm của tôi.

Đằng sau sự việc chột Sale “sai cách làm” là cánh cửa mở ra một chuỗi chột Sale thành công ngay sau đó. Vì thế, anh chị hãy tự tin đứng lên và bước tiếp, tới cuối con đường và mỉm cười thật tươi. TÔI LÀ SUPER SALE.

Giải Pháp Sale BĐS Thành Công

Tôi đã luôn tự hỏi mình rằng, Sale BĐS là gì và nghề Sale BĐS cho tôi những cơ hội gì? Nghề Sale BĐS có phù hợp với tôi không? Tôi phải làm gì để trở thành một Sale BĐS thành công? Tôi nên bắt đầu từ đâu, học cái gì trước, cái gì sau? Có nhiều giải pháp bán hàng như vậy thì giải pháp nào là phù hợp với tôi?

Tôi bắt đầu tập trung tư duy tìm giải pháp cho chính mình. Anh chị biết không khi chúng ta tập trung vào một vấn đề nào đó và quyết tâm tìm cho ra giải pháp thì sớm muộn gì chính chúng ta cũng sẽ tìm ra được giải pháp.

Bản chất của nghề Sale BĐS rất khắc nghiệt, đòi hỏi sự bền bỉ, mất nhiều thời gian để hoàn thiện, học hỏi mới mong thành công được. Do đó, để Sale BĐS thành công, tôi bắt đầu từ việc:

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

BOOK SUPER LIST AGR

Giải Pháp 1: Tu Thân

Đạo đức nghề nghiệp là yếu tố căn bản của mọi thành công. Ông bà ta có nói: “Có đức thì mặc sức mà ăn”. Thành công nào cũng cần có thời gian rèn luyện.

Trước tiên, tôi rèn luyện tính trung thực. Đây là một đức tính cực kỳ khó rèn luyện đối với Sale. Tôi bắt đầu trung thực với chính mình, với bố mẹ và anh chị em. Dần dần, tôi trung thực với khách hàng. Khách hàng của tôi bắt đầu nhiều lên, nhiều khách hàng tin tưởng giao tiền cho tôi tìm vị trí đẹp mà không cần đi xem.

Dựa trên nguyên tắc “một chữ tín vạn niềm tin” - sợi dây “vô hình” ràng buộc bởi trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp từng bước giúp tôi thăng tiến trong lĩnh vực Sale BĐS đầy thách thức.

Tôi luôn biết những giới hạn cho phép, những điều nên làm và không nên làm trong giao dịch Sale BĐS. Từ đó trong tôi hình thành ý thức hướng thiện, có trách nhiệm với bản thân, khách hàng và công ty. Chân thành mà nói, bản thân tôi chưa thấy công việc nào lại mang lại nhiều vinh quang cho tôi, cho khách hàng và công ty như nghề Sale BĐS tôi đang làm.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thống kê của Hiệp hội BĐS Hoa Kỳ (NAR) về các kênh tiếp thị hiệu quả trong giao dịch mua bán nhà bao gồm: báo chí, tivi, hội thảo, radio, trang web, truyền miệng... thì kênh thành công và hiệu quả nhất trong tiếp thị chính là: qua sự giới thiệu, truyền miệng (Referral) khi chiếm hơn 48% thành công trong giao dịch mua bán nhà.

Ở Mỹ, các anh chị Super Sale tận dụng triệt để yếu tố tiếp thị truyền miệng để thành công trong nghề Sale BĐS. Họ luôn tu thân, hoàn thiện bản thân và tạo quan hệ thân thiết với khách hàng.

Họ luôn biết cách tạo những ấn tượng tốt đẹp trong mắt khách hàng. Vì họ biết rằng - một giao dịch thành công chỉ mới là bước khởi đầu của các mối quan hệ làm ăn lâu dài sau này.

Với những điều tốt đẹp để lại trong lòng khách hàng thì dù có giao dịch thành công hay không, khách hàng sẽ là những cái “loa” quảng cáo miễn phí và rất hiệu quả.

Hãy nhớ, đừng bao giờ để khách hàng oán trách “tắt máy” sau khi giao dịch xong vì bị anh chị “gài”, dùng “chiêu” đưa vào thế “bị giao dịch”.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Giải Pháp 2: Bán Hàng Bằng Cảm Xúc

Một số Sale BĐS làm việc với khách hàng với tâm trạng khá nôn nóng, thường đi thẳng vào vấn đề, thúc ép khách hàng mua ngay, tạo sự cạnh tranh ảo. Khách hàng mua BĐS bằng cảm xúc chứ không phải mua bằng sự hợp lý. Hãy để cho khách hàng có thời gian thư giãn xem BĐS và tìm hiểu trước khi quyết định.

Tôi được một người anh Trưởng phòng Chăm sóc khách hàng của Công ty chứng khoán Đông Dương chỉ cho thấy sự khác biệt giữa 2 cách bán hàng:

Bán hàng kiểu mì ăn liền:

- 40% Muốn kết thúc giao dịch
- 30% Dành cho trình bày
- 20% Đánh giá khách hàng
- 10% Giao tiếp tạo quan hệ lâu dài

Bán hàng kiểu tạo quan hệ lâu dài:

- 40% Giao tiếp tạo quan hệ lâu dài
- 30% Xác định nhu cầu
- 20% Trình bày
- 10% Kết thúc

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Đa phần Sale BĐS mới thường bán hàng theo kiểu "Mỳ ăn liền", và anh chị Super Sale bán hàng theo cách thứ hai – kiểu tạo quan hệ lâu dài. Vì sao lại có sự khác biệt trên? Bởi vì, bán hàng đối với những anh chị Super Sale không còn là một áp lực quá lớn, bán hàng dần trở thành một thói quen.

Kiểm 30 - 50 triệu không còn là mục tiêu theo đuổi của anh chị Super Sale. Mục tiêu lúc này là vài tỷ. Để đạt được mục tiêu này, đòi hỏi anh chị Super Sale phải tập trung xây dựng mạng lưới khách hàng lâu dài.

Muốn trở thành một Super Sale BĐS thành công, anh chị phải giao tiếp tốt với khách hàng. Anh chị hiểu được hết những cảm xúc, trăn trở, mong muốn của khách hàng và tìm giải pháp giúp khách hàng đạt mục tiêu. Thông qua hỗ trợ khách hàng đạt mục tiêu của họ, anh chị sẽ hoàn thành mục tiêu Sale BĐS của anh chị.

**HÃY LÀ ANH CHỊ CỦA KHÁCH HÀNG
TRƯỚC KHI BÁN SẢN PHẨM CHO KHÁCH HÀNG.**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Giải Pháp 3: Bán Hàng Dựa Trên VAK (Visual - Auditory - Kinesthetic)

Giải pháp bán hàng này rất hiệu quả, tôi biết đến giải pháp này vào cuối năm 2013, khi tôi tham dự khóa học Chứng chỉ hành nghề môi giới BĐS, Chứng chỉ thẩm định BĐS và Chứng chỉ quản lý sàn BĐS. Giải pháp bán hàng này dựa trên học thuyết bán hàng VAK được Tiến sĩ Howard Gardner – một nhà tâm lý học nổi tiếng của Đại học Harvard đề cập trong cuốn sách *Frames of Mind* (tạm dịch “Cơ cấu của trí tuệ”), trong đó ông công bố các nghiên cứu và lý thuyết của mình về sự đa dạng của trí thông minh (Theory of Multiple Intelligences).

VAK (Hình ảnh – Âm thanh – Cảm xúc vận động) được vận dụng tích cực thông qua ngôn ngữ hình thể, giọng nói và cảm xúc vận động của khách hàng. Qua đó, ta có thể đoán biết được khách hàng thuộc nhóm người nào: nhóm A, nhóm V hay nhóm K. Khách hàng thuộc nhóm người lý trí, thực tế, tình cảm hay là người ưa chuộng màu sắc, âm thanh... Dựa trên những phân tích về tâm lý từng đối tượng mà tôi đưa ra giải pháp Sale BĐS thành công cho từng nhóm khách hàng tôi gặp phải.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Giải Pháp 4: Xây Dựng Mục Tiêu Và Kế Hoạch Sale BĐS

Tôi trải qua hơn 5 năm kinh nghiệm trong nghề Sale BĐS, tôi chứng kiến có nhiều nghịch lý trong nghề Sale BĐS. Một trong những nghịch lý tôi thường gặp khi mới làm Sale BĐS: Mỗi khi tôi đặt mục tiêu tuần này phải có 2 giao dịch, thì y như rằng tôi không đạt được mục tiêu. Sự việc này lặp lại nhiều lần, tôi cho rằng đặt mục tiêu có tác dụng ngược, cứ để tự nhiên tâm lý thoải mái thì sẽ bán được hàng.

Anh chị biết tại sao không? TẠI VÌ mỗi khi đặt mục tiêu tuần, tôi luôn đặt phải đạt được 2 giao dịch – một mục tiêu bán hàng gấp 4 lần sức tôi cả tháng. Mong muốn vô hạn trong khi nguồn lực có hạn, khiến tôi không thể hoàn thành mục tiêu.

Ngược lại, nôn nóng đạt được mục tiêu đặt ra khiến tôi liên tục phạm nhiều sai lầm trong lúc tư vấn khách hàng, dẫn đến phản ứng ngược. Đây chính là “nghịch lý dễ thương” đối với những anh chị Sale BĐS có khát vọng kiếm tiền lớn nhưng chưa biết cách làm đúng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Như vậy, làm thế nào để giải pháp xây dựng mục tiêu và kế hoạch Sale BĐS trở thành một giải pháp thực sự giúp Sale BĐS mới thành công và trở thành một Super Sale. Trước tiên, các anh chị Sale BĐS mới cần phải xác định tầm quan trọng của mục tiêu. Anh chị cần trả lời được:

- Trong tương lai anh chị muốn đạt đến điều gì?
- Tại sao anh chị muốn đạt đến điều đó?
- Cuộc sống của anh chị sẽ thay đổi thế nào khi anh chị thành công với mục tiêu anh chị đặt ra?
- Chính xác hóa mục tiêu và thời gian qua công thức SMART:

- ✓ S: Specific and measureable (Cụ thể và có thể đo lường được)
- ✓ M: Motivational (Mục tiêu đưa ra cần phải tạo được động lực thúc đẩy, kích thích sự hưng phấn làm việc)
- ✓ A: Achievable (Có thể đạt được)
- ✓ R: Realistic (Tính khả thi và thực tế)
- ✓ T: Time (Thời gian thực hiện)

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Gieo Mục Tiêu Vào Tiềm Thức

Anh chị biết đó, tôi không thể hoàn thành mục tiêu 2 giao dịch trên tuần đặt ra khi mới làm Sale BĐS. Với mục tiêu trên, mỗi tháng trung bình tôi phải có 8 giao dịch. Thú thật với anh chị, tôi chưa bao giờ hoàn thành mục tiêu trên. Nhưng anh chị biết không, mục tiêu và kế hoạch 2 giao dịch mỗi tuần luôn luôn thúc đẩy tôi.

Đến cuối năm 2013, tôi bán hàng tốt hơn, trung bình mỗi tháng tôi đạt được ít nhất là 3 giao dịch trong khi kết quả bán hàng bình quân của công ty 0,7 sản phẩm/nhân viên/tháng, tức là tôi đạt được hơn gấp 4 lần so với mức bình quân công ty. Một kết quả không tồi. Tôi tiếp tục đặt mục tiêu 2 giao dịch mỗi tuần, tôi học hỏi, thay đổi và kiến tạo liên tục kế hoạch bán hàng để đạt được mục tiêu đề ra.

Mục tiêu 2 giao dịch mỗi tuần dần đi vào tiềm thức của tôi. Mục tiêu này liên tục tác động vào não bộ, thôi thúc tôi hành động. Ngày hôm nay, anh chị hãy đặt mục tiêu và gieo mục tiêu đó vào tiềm thức của chính anh chị bằng cách liệt kê mức thu nhập, hình ảnh và thành quả anh chị sẽ có được dán lên tường, nơi làm việc những nơi

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

anh chị dễ nhìn thấy. Điều này sẽ giúp anh chị đạt được mục tiêu của anh chị. Để hoàn thành mục tiêu đề ra, anh chị sẽ phải thực hiện một cuộc nội chiến ác liệt trong nội tâm.

Lập Kế Hoạch Hành Động

Bí quyết của thành công là **hành động**. Vì vậy, Anh chị hãy lập kế hoạch hành động để đạt mục tiêu đề ra. *Không có kế hoạch cho thất bại mà thất bại chỉ vì không có kế hoạch.* Sau khi đặt ra mục tiêu, anh chị hãy vẽ ra chi tiết các công việc, hành động anh chị cần làm để đạt được mục tiêu của mình. Kế hoạch hành động của Sale BĐS càng rõ ràng thì càng thuận lợi để thực hiện và hoàn thành.

Ví dụ: Để có thu nhập là 26 triệu/tháng, tôi phải bán được 2 nền, hoa hồng mỗi nền là 10 triệu. Cộng thêm lương 4 triệu, công ty hỗ trợ 2 triệu. Như vậy, thu nhập của tôi tổng cộng là 26 triệu.

Tôi thường sử dụng kỹ thuật “**Truy vấn**” để lên kế hoạch hành động. Ví dụ:

- Để bán được hai nền/tháng thì tôi phải có 8 khách hàng đi xem dự án.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Để có 8 khách hàng đi xem một tháng thì mỗi tuần tôi phải có trên 2 khách hàng đi xem. Như vậy, để chỉ tiêu khách hàng khả thi hơn, tôi đặt mục tiêu mỗi tuần có 3 khách hàng đi xem.
- Muốn có 3 khách hàng đi xem một tuần thì tôi phải gọi điện 250 cuộc/ngày, bom 5000 tin/ngày, gửi 2000 mail/ngày...

Từ bảng “truy vấn mục tiêu”, tôi lên một bảng kế hoạch hành động chi tiết với lịch làm việc cụ thể, buổi sáng cần gì, buổi chiều gặp ai và buổi tối chuẩn bị những gì. Sau khi hoàn thành xong kế hoạch, tôi tập trung hoàn toàn vào công việc trong bản kế hoạch hành động. Tôi đọc lại bản kế hoạch hành động vào mỗi sáng thức dậy và buổi tối trước khi đi ngủ, khi đọc tôi hình dung ra những kết quả tôi đã đạt được.

Anh chị được sinh ra để giành chiến thắng, nhưng để trở thành một người chiến thắng, anh chị phải lập kế hoạch để chiến thắng, chuẩn bị để chiến thắng, và hy vọng sẽ chiến thắng. (You were born to win, but to be a winner, you must plan to win, prepare to win, and expect to win. Zig Ziglar)

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

PHẦN 3.

**CẨM NANG
XÂY DỰNG
MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG**

*Trong lúc tìm kiếm hạnh phúc cho người khác,
tôi sẽ tìm thấy hạnh phúc cho chính mình.*

Sưu tầm

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

CẨM NANG TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG

Kỹ năng tìm kiếm khách hàng được xem là kỹ năng quan trọng sống còn của nghề Sale BĐS. Sau 2 ngày gia nhập nghề Sale BĐS, tôi được anh trưởng phòng hướng dẫn cách Salephone để tìm kiếm khách hàng. Công việc của tôi lúc đó chủ yếu là gọi điện cho khách hàng để giới thiệu về sản phẩm công ty đang mở bán.

Để tiết kiệm thời gian và thuận lợi hơn cho anh chị Sale Alibaba trong công tác chăm sóc khách hàng và đào tạo Sale mới, anh chị Sale Alibaba chăm sóc khách hàng theo mẫu chung.

STT	HỌ TÊN KH	ĐỊA CHỈ	S.NHẬT KH	ĐÃ ĐI XEM	NGUỒN	EMAIL	GHI CHÚ
1	Anh Bao			X	lờ tèo		cán mua <200tr
2	Chị Ngọc			X	sm		cán mua 5x20 mét tuổi
3	Anh Quy						ph 1.2.0
4	Chị Lan	HCM		X	sm		The Morning
5	A. Tuấn						
THÁNG 2							
10	Trương Minh Lan						
11	Chị Đỗ Kim Hồng						
THÁNG 3							
14	A. Sinh			X	A Thành		Vạp
15	A. Minh	Bình Phước			mua khu G		The morning
16	A. Thảo			X	Trac tiếp		Phi Charb
THÁNG 4							
19	A. Tuấn				Too tin chia ba		Khu G
20	A. Tài				Chị Mui		Cán HQ
21	A. Nhân				Chị Mui		Cán HQ

Mẫu file chăm sóc khách hàng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thực tế, không phải khách hàng nào chúng ta cũng có thể gọi điện tư vấn về sản phẩm đang bán. Vì vậy, để dễ dàng cho công việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng, tôi sắp xếp khách hàng của thành 3 nhóm khách hàng tương ứng 3 thị trường khách hàng như sau:

Khách Hàng Thị Trường Nóng

Là những khách hàng thân hoặc từng mua sản phẩm và tin tưởng tôi. Khách hàng ở thị trường này được xây dựng dựa trên mối quan hệ lâu dài. Họ tin rằng tôi đang chia sẻ cơ hội tốt nhất, tôi sẽ không vì hoa hồng hoặc doanh thu mà khuyến khích họ mua hàng.

Mối quan hệ của tôi với những anh chị khách hàng thị trường nóng không chỉ là mối quan hệ làm ăn, mà là mối quan hệ gia đình, người thân bền vững, dựa trên sự thành thật, tín nhiệm và trải nghiệm.

Khách Hàng Thị Trường Ấm

Là những khách hàng tôi đã từng gặp và tư vấn, giới thiệu về các cơ hội đầu tư BĐS. Anh chị khách hàng thị trường này là họ hàng, người quen, bạn bè... những anh chị khách hàng này ở xung quanh tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Công việc của tôi là tạo dựng và xây dựng mối quan hệ bền vững dựa trên lòng tin. Nghề Sale BĐS của tôi nở hoa như ngày hôm nay là nhờ vào cách phát triển thị trường này.

Khách hàng mua để an cư và đầu tư BĐS rất nhiều và cũng không khó để tìm kiếm như nhiều anh chị Sale mới tưởng tượng. Khách hàng của chúng ta rất nhiều, có thể nói là không có ngành nghề nào dễ tìm kiếm khách hàng như nghề Sale BĐS.

Bởi vì ai ai cũng có nhu cầu an cư và đầu tư, khách hàng của chúng ta không ở đâu xa, mà thực tế ở ngay bên cạnh chúng ta, những người chúng ta gặp gỡ trao đổi công việc, những người có chung sở thích thể thao...

Và việc của chúng ta, những người Sale BĐS là tự tin chia sẻ cơ hội với những người xung quanh. Chẳng ai biết khi nào người xung quanh này sẽ trở thành khách hàng mua đất. Nhưng tôi chắc chắn rồi ai cũng sẽ mua.

Thành công không ở đâu xa, nó luôn dõi theo chúng ta dưới nhiều hình thái khác nhau. Điều quan trọng là chúng ta phải nhận ra, phải chăm chút và chăm sóc những người xung quanh như những khách hàng tiềm năng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Khách Hàng Thị Trường Lạnh

Khách hàng này ở khắp mọi nơi, là những người xa lạ, tôi chưa từng quen biết, tôi chưa từng gặp bao giờ hoặc tôi tình cờ gặp gỡ trong lúc ngồi chờ xe buýt, trong quán cafe, cuộc họp mặt bạn bè, đám cưới, đám ma...

Thay vì phải gọi mỗi ngày 250 cuộc điện thoại, để truy tìm 10 khách hàng chịu lắng nghe tôi chia sẻ cơ hội đầu tư và an cư, thì khách hàng tiềm năng của tôi đây rồi. Thì ra khách hàng mua đất của tôi luôn ở quanh tôi, họ chờ tôi chia sẻ, khơi gợi và nhen nhóm cho họ ý tưởng đầu tư và an cư cùng đất nền giá rẻ.

Chỉ cần anh chị Sale mới chịu khó làm quen, gặp gỡ và tư vấn giới thiệu, anh chị sẽ không phải cực khổ tìm kiếm khách hàng. Chỉ cần làm việc có phương pháp, anh chị sẽ nhanh chóng trở thành một Super Sale thành công.

Một lần nữa, tôi chứng minh cho anh chị thấy ai ai cũng sẽ là khách hàng của chúng ta. Anh chị tự hỏi xem anh chị có nhu cầu đầu tư và an cư với lô đất vài trăm triệu không? Nếu anh chị còn có nhu cầu này, thì rõ ràng ai ai cũng có. Vấn đề của chúng ta là làm cho nó trở nên dễ dàng để thực hiện và hiện thực cái nhu cầu này.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Bí Quyết Phát Triển Khách Hàng Tiềm Năng

Những người anh chị tình cờ gặp được trong lúc đang đi chợ, đi học hay bất kỳ đâu, đều có thể là một khách hàng VIP mà anh chị không thể ngờ đến. Vấn đề là anh chị phải làm thế nào để phá vỡ bức tường vô hình ngăn cản anh chị giao tiếp với khách hàng thị trường lạnh. Khi anh chị vượt qua được bức tường vô hình ngăn bước tiến thành công, anh chị cần lưu ý một số chú ý sau để nhận ra khách hàng tiềm năng thực sự.

Với khách hàng ít nói: Trong quá trình làm quen tư vấn về dự án, anh chị cần đặt nhiều câu hỏi.

- Dùng câu hỏi mở.
- Lò xem nhu cầu của khách hàng.
- Tập trung nói vào nhu cầu của khách hàng.
- Cung cấp thông tin liên quan đến nhu cầu của khách.

Với khách hàng còn do dự: Anh chị cần cung cấp nhiều thông tin xác thực, có trích dẫn và đưa thêm các thông tin tham khảo từ nguồn uy tín.

Đối với khách hàng thị trường này, anh chị cần khen ngợi khách hàng, tỏ ra đồng cảm, tìm hiểu lý do tại sao

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

khách hàng băn khoăn qua các câu hỏi mở như: Còn gì chưa rõ không? Không hiểu ở điểm nào...

Dẫn dắt giải tỏa băn khoăn: Đưa ví dụ, tâm sự, sử dụng những con người có tầm ảnh hưởng tác động. Cuối cùng anh chị đưa ra các câu hỏi đóng, dẫn dắt khách hàng đưa ra lời chốt cuối cùng.

Với khách hàng thiếu tập trung: Trước hết, cần tìm hiểu tại sao khách hàng thiếu tập trung. Có thể là do họ đang có nhiều việc, con nhỏ, đang lo một công việc gì đó như điện thoại, môi trường...

- Xác định mục đích và thời gian trao đổi cùng khách hàng.
- Sử dụng hình ảnh để tư vấn, luôn gọi tên khách hàng.
- Nói đến đâu ghi chú đến đó và thống nhất từng phần với khách hàng.
- Gửi đầy đủ bộ hồ sơ pháp lý dự án để khách hàng xem lại.
- Với khách hàng nói nhiều: Không nên tranh luận, đối đầu hoặc sa đà vào các câu chuyện của khách.
- Đầu tiên cần lắng nghe khách hàng nói.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Dùng ngôn ngữ cơ thể và lời nói khen ngợi khách hàng, tạo ra sự thiện cảm, đề cao sự hiểu biết của khách hàng, từng bước chuyển dần cuộc nói chuyện sang hướng khác.
- Làm cho khách hàng nói ít lại bằng câu hỏi đóng, câu hỏi có sự lựa chọn và câu hỏi định hướng.

Với khách hàng có nhiều kinh nghiệm: Khi tiếp xúc với đối tượng này anh chị cần:

- Tìm hiểu kinh nghiệm của khách thực tế là gì?
- Hỏi kinh nghiệm của khách hàng, khen ngợi, lắng nghe, học hỏi từ những từ khách hàng này.

Có một lần vào tháng 10 năm 2013, tôi gửi SMS để giới thiệu về dự án Civilized City, có vị khách hàng tên Hùng gọi lại hỏi thăm về dự án, anh đồng ý với tôi đi xem đất vào sáng thứ Năm. Sáng hôm đó, anh Hùng mặc vest trắng, rất lịch lãm, đến công ty lúc 7h30, anh gọi điện cho tôi hay là anh đã đến công ty.

Khi tôi gặp anh, tôi thấy rất quen nhưng không nhận ra. Sau hơn 30 phút tư vấn về dự án và nghe anh giới thiệu tôi mới nhận ra anh là Francis Hùng, một diễn giả nổi tiếng, một bậc thầy về chốt Sale. Hôm đó, tôi và anh

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

đi xem dự án bằng xe riêng của anh. Kinh nghiệm chốt Sale của tôi lúc đó còn quá yếu để bán cho anh bất kỳ lô đất nào.

Nhưng chuyến đi hôm đó vô cùng giá trị, những bài học và sẻ chia của anh đến giờ này vẫn còn ảnh hưởng trên tôi. Cảm ơn anh, cảm ơn vị khách hàng đặc biệt Francis Hùng đã đi qua và để lại nơi tôi, nơi sự nghiệp bất động sản của tôi những bài học vô giá và biết bao kinh nghiệm quý báu có sức ảnh hưởng vô cùng lớn.

Anh chị quan sát các bạn trẻ tại Tập đoàn Địa ốc Alibaba với tuổi đời 18 tuổi đến 23 tuổi có thu nhập vài chục đến vài trăm triệu mỗi tháng, nhờ vào nghề Sale BĐS. Anh chị sẽ thấy những điều tôi chia sẻ cách tìm kiếm khách hàng mua đất rất dễ.

Trước đây, khi tôi mới bắt đầu nghề này, nghề Sale BĐS rất khó. Người ta yêu cầu phải có kinh nghiệm, có ngoại hình ưa nhìn, có khiếu ăn nói, blab blab blab... Vì họ nghĩ rằng nghề này khó, phải như vậy thì mới thành công. Nhưng với cách làm và cách tư duy đột phá của tôi, nghề Sale BĐS trở thành một nghề dễ làm, dễ thành công và vô cùng đáng tự hào.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

KỸ NĂNG SALE PHONE

Điện thoại trở thành một vật bất ly thân với hầu hết mọi người trong thời buổi hiện đại. Nó trở thành một công cụ gắn kết mọi người lại gần nhau hơn trong cuộc sống. Chính vì thế, rất nhiều cách thức bán hàng qua điện thoại đã hình thành. Nếu anh chị may mắn có được kỹ năng Salephone tốt, xem như anh chị có hơn 70% cơ hội thành công trong nghề Sale BĐS.

Khi tôi mới vào nghề Sale BĐS, kỹ năng đầu tiên tôi được lãnh đạo hướng dẫn để tìm kiếm khách hàng đó chính là kỹ năng Salephone. Đây là kỹ năng tất cả Sale BĐS đều phải biết vì nó không những là kỹ năng tìm kiếm khách hàng mà đồng thời còn là kỹ năng chăm sóc khách hàng hiệu quả và tiện lợi nhất. Sale phone là kênh truyền thông tin đơn giản hiệu quả và giúp tạo lập cuộc hẹn nhanh chóng.

Dù cho anh chị chủ động gọi điện giới thiệu dự án công ty đang bán hay anh chị sử dụng các kênh Marketing khác để giới thiệu dự án như sử dụng tờ rơi, quảng cáo trên báo chí, Internet,... thì kỹ năng Salephone vẫn không thể thiếu.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Xét thấy tầm quan trọng của kỹ năng Salephone, nên dù muốn dù không, để trở thành Super Sale BĐS, anh chị phải trao dồi để có một kỹ năng Salephone cực tốt. Nếu khách hàng nghe thông điệp của anh chị qua điện thoại không cảm nhận được cơ hội sinh lời thì anh chị sẽ không có cơ hội để bán hàng cho khách. Vì vậy, anh chị cần rèn luyện cho mình một kỹ năng Salephone hiệu quả. Dưới đây là một số lưu ý khi Salephone.

Nguyên tắc: **Không nói quá 3 phút.**

Chuẩn bị:

- Tinh thần hưng phấn, giọng nói tự tin.
- Tự giới thiệu về tên mình và khái quát về sản phẩm và công ty.
- Đánh giá tiềm năng của khách hàng. Hỏi khách: tên, tuổi, đang làm trong lĩnh vực gì?

Tình huống: tôi gửi SMS với thông điệp “bán đất nền Sân bay QT Long Thành, giá rẻ 230tr/nền. Sổ đỏ, thổ cư. KD cho thuê ngay. Cam kết lợi nhuận 30%/năm. LH: Luyen đẹp trai 0902.623.444”

Khách: Em ơi cho anh hỏi đất ở đâu vậy?

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tư vấn viên: Thưa anh, công ty em đang bán đất ngay trung tâm cảng hàng không Quốc tế Long Thành. Xin lỗi cho em hỏi anh tên gì vậy ạ?

Khách: Tôi tên Hùng.

Tư vấn viên: Xin hỏi anh Hùng ở TP HCM hay ở TP Long Thành ạ?

Khách: Tôi ở HCM.

Tư vấn viên: Thưa anh, ở TP HCM thì từ vị trí vòng xoay Phú Hữu đến vị trí đất là 28 km, đi khoảng 35p. Buổi sáng các ngày trong tuần này, Công ty em có xe đi xem miễn phí. Anh Hùng sắp xếp đi xem thực tế một mình hay đi cùng với ai?

Khách: Ok em, anh đi với vợ.

Tư vấn viên: Anh ơi, em đăng ký cho anh 2 người đi xem đất bằng xe công ty vào sáng thứ Bảy lúc 8h. Anh cho em xin email để em gửi thêm thông tin chi tiết để anh Hùng nghiên cứu kỹ hơn trước khi đi xem thực tế.

Muốn giỏi trong lãnh vực nào thì hãy phấn đấu trở thành người đào tạo trong lãnh vực đó. Mỗi lần có cơ hội xuất hiện trước mọi người là mỗi lần tôi tạo thương hiệu chính mình.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Kỹ Năng Mời Khách Qua Điện Thoại

Ưu điểm của phương pháp Salephone:

- Xin hẹn hiệu quả
- Trao đổi thông tin ngắn
- Hạn chế những cuộc gặp không cần thiết
- Tiết kiệm thời gian và công sức

Mục đích của việc tiếp cận qua điện thoại là nhằm xin cuộc hẹn chứ không phải là tư vấn hay bán hàng.

Những lý do khiến các anh chị Sale BĐS NGẠI Salephone:

- Không có kinh nghiệm
- Không có nghị lực
- Không tự tin
- Không đủ năng lực
- Không có người giúp đỡ
- Không còn trẻ
- Không gặp thời
- Không tài hoa
- Có nỗi khổ tâm
- Nợ chồng chất
- Không có tiền

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Không có thời gian
- Sợ mọi người chê bai
- Không có khiêu ăn nói
- Không có mối quan hệ rộng
- Không kiên trì

Các anh chị Sale mới thân mến, đừng để lý do “ngại” Salephone ngăn cản anh chị trở thành Super Sale BĐS tài ba. Cho dù anh chị là ai, anh chị như thế nào, lý do của anh chị là gì, thì hôm nay, anh chị hãy cùng tôi mở lối thành công. Sale BĐS hãy thực hành Salephone 100 cuộc, 150 cuộc và 250 cuộc gọi mỗi ngày.

Tôi đã gọi hơn 250 cuộc gọi điện cho khách hàng mỗi ngày. Tôi Salephone cho khách hàng một cách hào hứng, tôi tập trung Salephone liên tục.

Tôi tự nhắc nhở mình rằng nếu tôi chậm hơn các anh chị Sale BĐS khác chỉ 1 phút thôi, tôi sẽ lỡ mất khách hàng tiềm năng. Tôi tập trung vào công việc tạo ra khách hàng tiềm năng nhiều hơn nghĩ về kết quả bán hàng tôi đạt được. **TÔI ĐÃ LÀM VÀ TÔI ĐÃ LÀM ĐƯỢC.**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

CẨM NANG TRẢ LỜI CÁC PHẢN ĐỐI CỦA KHÁCH

Trải qua hơn 5 năm trong nghề Sale BĐS, tôi tiếp xúc và tư vấn Sale BĐS cho rất nhiều khách hàng khác nhau. Đa phần khách hàng tôi đưa đi tham quan dự án BĐS công ty tôi đang bán đều hết lời khen. Nhưng tỷ lệ khách hàng khen ra quyết định mua thường rất ít. Trong khi đó, những khách “chê” thì hầu như đều mua đất tôi giới thiệu.

Khách hàng mua thường đi xem rất kỹ, hỏi rất nhiều. Những giải đáp thắc mắc và phản hồi của anh chị Sale mới không làm cho khách hàng hài lòng. Đó là lý do vì sao Sale BĐS mới vào tỷ lệ chốt khách hàng thấp hơn các anh chị Super Sale giàu kinh nghiệm.

Hơn nữa, khách hàng có tiền hay khó tính, thường chê nhiều hơn khen. **Khách hàng chê không phải để từ chối quyết định mua hàng, khách hàng chê để tìm câu trả lời hợp lý, tìm lý do khả thi để ra quyết định mua.**

Vì vậy, khách hàng khen về dự án hoặc im lặng, không hề có phản hồi, hứa về nhà sẽ gọi lại thì anh chị chớ vội mừng. Ngược lại, khách hàng chê, phản đối rất

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

nhieu lại còn đưa ra những phản biện trái ngược thì có nghĩa là khách hàng có quan tâm.

Phản đối của khách hàng là cạm bẫy với Sale BĐS mới, thiếu kỹ năng, nhưng là cơ hội đối với anh chị Sale BĐS giỏi.

Khi gặp ý kiến phản đối của khách hàng, anh chị nên cho rằng anh chị đang đứng trước cơ hội. Chỉ cần làm rõ những vấn đề của khách hàng, giải tỏa những băn khoăn của khách hàng là mọi chuyện tiếp theo sẽ thuận lợi. Tôi có nhiều khách hàng mua đất dự án và giới thiệu cho nhiều khách hàng khác mua thêm nhưng ban đầu là những khách hàng khó tính, chê bai nhiều và phản đối quyết liệt.

Cách tốt nhất để Sale mới trả lời tốt các phản đối của khách hàng là rèn luyện kỹ năng trả lời thông qua cách đặt tình huống. Sale BĐS nên bắt cặp hoặc làm nhóm, đặt ra các câu hỏi phản đối của khách hàng, sau đó cùng nhau thực hành giải quyết vấn đề và chốt Sale, tổng hợp ý kiến tìm ra câu trả lời khả thi nhất cho khách hàng.

Thường xuyên thực hành, diễn tập và luyện tập, Sale BĐS sẽ nhanh chóng giải quyết thuần thục các phản đối

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

của khách hàng, anh chị Sale mới sẽ tự tin hơn khi tự mình đi gặp khách hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Quy Trình 5 Bước Xử Lý Phản Đối Của Khách

- Bước 1: Lắng nghe cẩn thận phản đối của khách hàng. Đầu tiên, anh chị phải lắng nghe khách hàng nói, không được ngắt lời, phải thể hiện rằng mình thấu hiểu hàm ý của khách hàng. Thường xuyên gật đầu đồng ý với những điều khách hàng nói. Đôi lúc anh chị nhắc lại lời từ chối và tán đồng thêm để khách hàng thấy rằng anh chị đã hiểu và đồng cảm với khách.
- Bước 2: Tìm ra ẩn ý đằng sau phản hồi của khách hàng. Làm rõ sự phản đối bằng cách lặp lại lời phản đối của khách hàng để chứng tỏ đã hiểu rõ ý của khách hàng, biến lời phản đối thành câu hỏi để trả lời.
- Bước 3: Đánh giá mức độ của lời phản đối. Trường hợp những lời phản đối đơn giản với mục đích tìm kiếm thêm thông tin thì anh chị tiến hành đến bước giải đáp. Trường hợp lời phản đối nghiêm trọng thì tiến hành sang bước tiếp theo.
- Bước 4: Khách hàng có tiền hầu hết là những người hiểu chuyện. Khách hàng của tôi không

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

chê bai hay phản đối chỉ để từ chối không mua sản phẩm tôi đang bán. Khách hàng chỉ phản đối để nhận thêm thông tin và sự phân tích, giải thích hợp lý của tôi. Sau khi trả lời hết các phản đối của khách hàng. Tôi tiếp tục chia sẻ và bày tỏ sự đồng cảm với các phản đối của khách hàng.

- Bước 5: Tiếp theo tôi lấy ra một tờ giấy và cây viết kẻ làm hai bên, sau đó cho khách hàng nêu lại các phản đối, viết lại những điểm thuận lợi và bất lợi. Tôi tập trung vào những thuận lợi, yếu tố tác động lên sự sinh lời của dự án, từ từ tác động lên yếu tố ra quyết định của khách hàng.

Thành công của hàng ngàn bạn Sale chưa hề có kinh nghiệm tại Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba ngày hôm nay, là minh chứng hùng hồn về 5 bước xử lý phản đối của khách hàng. Ngay cả trong tâm bão, khủng hoảng truyền thông dữ dội, nhiều bạn Sale vẫn tự tin giải quyết vấn đề và bán hàng xuất sắc.

Một lần nữa, anh chị Sale mới khiêm tốn học hỏi và thực hành tự xử lý các phản đối của khách hàng. Anh chị sẽ nhanh chóng bán được hàng và bán được nhiều hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

CẨM NANG LÀM VIỆC VỚI KHÁCH MỚI

Cẩm nang làm việc với khách hàng mới là một cẩm nang vô cùng quan trọng đối với anh chị Sale BĐS mới vào làm. Cẩm nang làm việc với khách hàng mới giúp anh chị Sale tự tin hơn trong công việc tìm kiếm khách hàng. Cẩm nang này giải quyết được những bế tắc và áp lực của nghề Sale BĐS.

Tạo ấn tượng tốt với khách hàng. Ấn tượng ban đầu thường rất sâu đậm và rất khó phai. Giai đoạn bắt đầu rất quan trọng, Sale BĐS phải tư vấn nhiệt tình và đầy đủ thông tin, phải để lại ấn tượng tốt với khách hàng.

Nếu không, khi khách hàng này gặp được một anh chị Sale khác tự tin, cá tính và tư vấn đầy đủ thông tin về dự án với cách thức dễ thương hơn thì khách hàng có xu hướng chọn làm việc với Sale nào khách hàng thích hơn.

Giúp đỡ khách hàng mới hiểu rõ và cảm nhận được những tiện ích, giá trị của dự án chính là bước thứ hai vô cùng quan trọng giúp anh chị bán hàng thành công. Càng chân thành và đồng cảm với khách hàng càng nhiều thì khả năng thuyết phục khách hàng càng cao.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Với khách hàng mới khi mới tìm hiểu để mua BĐS, anh chị Sale kiên trì tư vấn rõ ràng để khách hàng hiểu rõ nhu cầu của chính mình, chính xác là mua để an cư hay đầu tư. Với khách hàng mới bất kể ở tuổi tác hoặc trình độ nào thì anh chị cũng nên tư vấn và bám sát khách hàng theo một quy trình chuẩn nhất định.

Do vậy, khi có thêm một khách hàng mới, anh chị Sale mới khoan vội bán hàng, thay vào đó dành thời gian để tư vấn, giải đáp thắc mắc và giành thời gian đi xem thực tế với khách hàng. Sau khi, làm rõ nhu cầu của khách hàng, chúng ta bắt đầu chốt Sale, chọn vị trí cho khách.

Khi có khách hàng mới, anh chị Sale mới nên tuân theo “Quy trình 3 bước làm việc với khách hàng mới”.

- Bước 1: Tư vấn cho khách hàng mới cảm nhận được những sản phẩm công ty đang mở bán. Chỉ có sau khi tự mình nghe, nhìn và cảm thì lúc đó khách hàng mới thực sự tin vào sản phẩm.
- Bước 2: Gửi đầy đủ các thông tin qua mail hoặc gửi tài liệu đến nhà hoặc công ty để khách hàng mới đọc các tài liệu về dự án. Ngoài ra, cần phân tích chỉ ra tính ưu việt của từng sản phẩm.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Bước 3: Cùng khách hàng mới tìm ra sản phẩm phù hợp nhu cầu của khách hàng nhất.

Nếu khách hàng từ chối và nói không thì hãy vui vẻ tự bảo với mình: “Vâng, rất tốt. Xin mời khách hàng tiếp theo”.

Nhiều anh chị Sale bị áp lực về chuyện tiền bạc, nên bị áp lực về chuyện bán hàng. Kinh nghiệm của tôi cho thấy, một khi anh chị Sale càng cố bán hàng, thì càng không bán được hàng.

Chính vì vậy, anh chị Sale mới gia nhập vào môi trường Địa Ốc Alibaba, ngoài việc đi làm kiếm tiền, chúng ta còn nhiều việc đáng để làm hơn là đi làm để kiếm tiền. Hôm nay anh chị Sale mới bình tĩnh, khiêm tốn học hỏi những kinh nghiệm nhỏ nhất, nhưng hiệu quả trong Cẩm Nang Sale BĐS này.

Tôi khẳng định, những gì anh chị nghe, anh chị thấy về những bạn Sale trẻ tuổi có thu nhập vài chục đến vài trăm là thật 100%. Thành công của họ là ứng dụng Cẩm Nang Sale BĐS tôi chia sẻ. Ở ngoài kia có đến hàng trăm công ty BĐS, hàng ngàn Sale BĐS, nhưng có bao nhiêu bạn trẻ có thu nhập cao như tại Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tiếp Xúc Khách Hàng Mới

Kỹ năng tiếp xúc với khách hàng mới là một trong những kỹ năng tối quan trọng và thiết yếu đối với những anh chị Sale mới vừa gia nhập nghề Sale BĐS. Kỹ năng tiếp xúc khách hàng mới càng tốt thì khả năng xây dựng mạng lưới khách hàng tiềm năng càng nhiều.

Điều quan trọng đầu tiên trong tiếp xúc khách hàng mới là hình dáng bên ngoài. Ấn tượng ban đầu của khách hàng với Sale BĐS có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định mua hàng. Vì vậy Sale BĐS cần để ý đến hình dáng bên ngoài từ cách ăn mặc, giao tiếp nói chuyện đến phong cách chuyên nghiệp. Ngoại hình bên ngoài là vũ khí lợi hại dễ dàng tạo ấn tượng rất tốt trước khách hàng mới.

Phương pháp 3B tiếp xúc khách hàng mới:

- **Bạn:** Trước tiên, cố gắng xóa đi khoảng cách khách hàng và nhân viên, cố gắng làm bạn với khách hàng.
- **Bàn:** Tiếp đến, tìm ra điểm chung với người “bạn” này để có thể “bàn” chuyện.
- **Bán:** Bán hàng không phải là bán hàng nhưng lại là bán hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Kỹ Năng Giải Quyết Vấn Đề

Trong quá trình Sale BĐS, sẽ có hàng trăm sự việc xảy ra cần phải giải quyết. Để trở thành một Super Sale xuất sắc, Sale BĐS cần phải học cách tự giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình giao dịch.

Giải quyết vấn đề là một kỹ năng rất cần thiết trong bán hàng và cuộc sống... Trong lúc bán hàng, khi có một vấn đề nào đó xảy ra, anh chị nên áp dụng quy trình giải quyết sau đây:

Quy Trình Giải Quyết Vấn Đề:

- Bước 1: Xem xét vấn đề
- Bước 2: Nhìn nhận và phân tích. Chưa hiểu rõ nguồn gốc của vấn đề sẽ dễ dẫn đến cách giải quyết sai lệch, hoặc vấn đề cứ lặp đi lặp lại. Nếu nói theo ngôn ngữ của y khoa “bắt không đúng bệnh thì chỉ trị được triệu chứng chứ không trị được bệnh, đôi khi tiền mất tật mang”. Tôi thường dành nhiều thời gian để lấy những thông tin cần thiết liên quan vấn đề trước khi giải quyết.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Bước 3: Đề ra mục tiêu. Đặt ra mục tiêu sẽ giúp đi đúng hướng trong việc giải quyết vấn đề “Anh chị đang cố gắng đạt được điều gì?”.
- Bước 4: Đưa ra giải pháp. Sau khi đã tìm hiểu được cội rễ của vấn đề, Sale BĐS sẽ đưa ra được rất nhiều giải pháp để lựa chọn.
- Bước 5: Chọn lựa và xác định giải pháp. Ý tưởng sáng tạo sẽ giúp Sale BĐS tìm được những giải pháp đôi khi tốt hơn cả mong đợi. Cần lưu ý rằng, một giải pháp tối ưu phải đáp ứng được ba yếu tố: có tác dụng khắc phục giải quyết vấn đề dài lâu, có tính khả thi và có tính hiệu quả.
- Bước 6: Thực hiện. Bắt tay vào hành động.
- Bước 7: Đánh giá kết quả. Sau khi thực hiện, Super Sale BĐS đánh giá kết quả, rút ra bài học giúp anh chị giảm được rất nhiều thời gian để giải quyết những vấn đề tương tự.

Vạn sự khởi đầu nan, gian nan bắt đầu nản, chán nản khởi đầu nan, vinh quang đang chờ bạn. Nếu anh chị Sale thường xuyên rèn luyện thì dần dần kỹ năng giải quyết vấn đề trở thành thói quen và thành phần xạ vô điều kiện.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

CẨM NANG MARKETING BĐS

Khái niệm Marketing xuất hiện đầu những năm 1900. Nó được hiểu là một khâu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhiều Sale quan niệm Marketing chính là việc bán hàng. Đây là một cách hiểu rất sai lệch nhưng lại đang khá phổ biến với anh chị Sale.

Thực tế, Marketing và bán hàng hầu như đối lập với nhau. Bán hàng chỉ tập trung vào việc bán càng nhiều sản phẩm càng tốt nhưng Marketing được hiểu chính xác là công cụ tạo ra khách hàng.

Cụm từ Marketing BĐS lại hoàn toàn mới mẻ, được những người làm BĐS dùng để miêu tả về các cách tìm kiếm khách hàng, những người có nhu cầu về BĐS thông qua các công cụ tiếp thị như, quảng cáo trên báo giấy, báo mạng, trên Internet, phát tờ rơi, tờ dán...

Có thể nói, chưa có một chuyên gia nào về Marketing nghiên cứu, viết về Marketing BĐS. Vì vậy, những điều tôi chia sẻ với anh chị Sale về Marketing BĐS là những kiến thức về sự kết hợp, phát huy và chọn lọc giữa Marketing với những kinh nghiệm BĐS.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thực tế Sale BĐS là công việc rất dễ và rất là nhàn hạ, chỉ cần biết cách đầu tư vài triệu làm Marketing tiếp thị, để khách hàng biết rằng chúng ta đang chào bán dự án với những chính sách bán hàng tốt, thì chắc chắn sẽ có những khách hàng có nhu cầu thực gọi lại.

Như vậy, Marketing BĐS được hiểu là một khoản đầu tư để tiếp thị về BĐS chúng ta đang chào bán, tiếp thị làm sao để khách hàng tiềm năng biết chúng ta đang bán cái gì. Từ đó, khách hàng sẽ chủ động gọi lại để tìm hiểu và mua. Nếu anh chị Sale làm đúng, thì không cần vất vả gọi điện tìm khách, chỉ cần biết cách đầu tư Marketing BĐS, tự khắc khách hàng tiềm năng sẽ tìm đến với mình.

Theo kinh nghiệm của tôi, cứ trung bình đầu tư 1 triệu để đăng báo giấy hay báo mạng, phát tờ rơi hay treo tờ treo, làm đúng lượng khách hàng gọi lại sẽ giao động khoản 10 khách hàng. Những anh chị Sale nào cũng làm, lượng khách hàng gọi lại ít hơn, thì xem lại cách làm chưa tối ưu, chưa có sự đầu tư về nội dung.

Cứ khoản 10 khách hàng, thì kiểu gì cũng sẽ chốt được khoản 2 giao dịch, hoa hồng phải từ 15 triệu – 20

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

triệu. Thú thật, tôi chưa thấy kênh đầu tư nào mang lại lợi nhuận khủn như kênh đầu tư Marketing BĐS.

Những anh chị Sale giờ đây đã là Super Sale lãnh hoa hồng vài chục triệu, khôn khéo sử dụng 20% hoa hồng để tái đầu tư Marketing BĐS cách đều đặn, gia tăng nguồn khách hàng tiềm năng. Để thu nhập của anh chị mỗi tháng một cao hơn nhờ vào cách đầu tư Marketing BĐS thông minh này.

Bởi vì nguồn lực thời gian của tôi và anh chị Sale giống nhau, muốn thu nhập cao hơn thì ngoài việc làm việc chăm chỉ hơn, thì cách tối ưu hơn đó là đầu tư Marketing BĐS nhiều hơn để có thu nhập cao hơn.

Để gia tăng hiệu quả của việc đầu tư Marketing, anh chị Super Sale nên ghi chú Marketing, ghi lại những kế hoạch Marketing, chi phí đầu tư, kết quả và hiệu suất,...

Marketing là đòn bẩy quan trọng giúp anh chị Super Sale đột phá, gia tăng thu nhập. Đến một lúc nào đó, Super Sale phải nhận thức được rằng “đồng tiền đi trước là đồng tiền khôn” nên đầu tư Marketing là cần thiết.

Sau đây là một số công cụ Marketing giúp Super Sale tạo ra khách hàng:

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Đăng Tin

Đăng tin rao vặt hiệu quả là giải pháp Marketing Online tuyệt vời giúp tôi tiết kiệm được thời gian và chi phí, để truyền tải đầy đủ thông tin tới đúng đối tượng khách hàng.

Việc đăng tin rao vặt lên TOP thực ra là việc làm cho bài đăng tin trên website lên TOP Google. Sau đây là những thuận lợi và hạn chế của đăng tin rao vặt:

- Thuận lợi: Không cần có website, người ta đã nghiên cứu và tối ưu cơ bản, website đã có uy tín với Google nên nội dung sớm được nhận diện và được đánh giá cao.
- Hạn chế: Phải cạnh tranh với nhiều tin rao vặt khác, đầu tư tiền của và công sức vào website khách hàng, không chủ động, chịu thiệt thòi vì bị các tin quảng cáo xếp trên.

Rao vặt là hình thức Marketing online khá phổ biến ở Việt Nam, đóng vai trò khá quan trọng trong việc quảng bá thông tin sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp trên mạng internet.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Tuy nhiên hiện nay, rất ít Sale BĐS biết cách khai thác kênh Marketing online này một cách hiệu quả để đem lại kết quả như mong muốn.

Một số chú ý để đăng tin rao vặt hiệu quả

Nội dung tin đăng: Nội dung tin đăng là yếu tố quan trọng nhất, cho dù tin đăng xuất hiện tại TOP 10 kết quả tìm kiếm Google nhưng nội dung tin đăng trình bày không ấn tượng sẽ không thu hút được sự chú ý của khách hàng. Vì vậy khi đăng tin, Sale BĐS luôn lấy khách hàng làm trung tâm để xây dựng nội dung tin đăng sao cho hấp dẫn nhất.

Hiện nay khách hàng đọc báo điện tử mỗi ngày nhưng khách hàng không biết rằng đa phần mỗi bài báo trên đều là một tin rao vặt của doanh nghiệp. Vì vậy cách tốt nhất để có được một nội dung rao vặt hấp dẫn là Sale BĐS nên biên soạn tin đăng như một bài báo, đó là điều mà khách hàng mong đợi nhất.

Nội dung cực kỳ quan trọng, vì vậy cần đầu tư công phu, không nên soạn nội dung cầu thả, nó vừa giúp công cụ tìm kiếm đánh giá cao, vừa giúp khách hàng cảm thấy họ được tôn trọng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Đoạn đầu tiên của nội dung rất quan trọng, cần khéo léo cho từ khóa vào.

Trong nội dung trang, Sale BĐS nên lặp lại cụm từ khóa ít nhất bốn đến năm lần. Mật độ từ khóa chiếm khoảng 3 – 5% nội dung trang.

Mật độ từ khóa phải đều, không nên dồn từ khóa xếp gần nhau quá.

Bôi đậm hoặc in nghiêng từ khóa xuất hiện trong nội dung.

Trong phần nội dung, những nơi có từ khóa cần tạo liên kết nội bộ cho bài viết.

Lựa chọn website để đăng tin. Hiện nay có hàng ngàn website rao vặt miễn phí, vậy làm thế nào để lựa chọn những website tốt nhất cho chiến dịch Marketing online? Điển hình của những website cung cấp dịch vụ đăng tin rao vặt này phải kể đến như rongbay.com, vatgia.com, 5giay.vn, muaban.net... Đây thực sự là những website có uy tín vì được xây dựng và đầu tư bài bản về cơ sở hạ tầng bởi những công ty truyền thông có tên tuổi tại Việt Nam.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tất cả website trên đều cho đăng tin miễn phí, Sale BĐS hãy cố gắng để đăng tin rao vặt trên tất cả website, điều đó sẽ tăng cơ hội khách hàng tiềm năng đọc được tin đăng của anh chị. Đây là danh sách các trang web cho đăng tin miễn phí.

TRANG WEB
http://batdongsan.com.vn
http://datbinhduonggiare.com
http://diaoc24g.com
http://diaoonline.vn
http://muaban.com.vn
http://muaban.net
http://muabannhadat.com.vn
http://muabanraovat.com
http://muabanraovat247.com
http://nhadat360.net
http://nhadatduan.com
http://sanbatdongsan.net
http://sanbds.vn
http://sanduan.vn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

http://vatgia.com
http://tacdat.vn
http://timkiemraovat.com
http://tinraovat.net
http://webmuaban.com
http://chosaigon.com
http://chosaigon.com.vn
http://jaovat.com
http://www.jaovat.com
http://raovat.vn
http://toitim.com
http://nhadattin.com
http://www.bigc24h.com/
http://www.raovat.net/ads.php
http://nhaban123.com
http://az24.vn
http://azraovat.com
http://batdongsan.edu.vn
http://batdongsan24h.com
http://batdongsan24h.net

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

<http://camnangbatdongsan.com>

<http://cho360.com>

<http://chobds.vn>

<http://chohanoi.com>

<http://choso.vn>

<http://conhadat.vn>

<http://datnen.vn>

<http://dothidiaoc.com>

<http://enbac.com>

<http://giaca.com>

<http://givay.com>

<http://kiemnhadat.net>

<http://metvuong.com>

<http://myjob.vn>

<http://nhaban.com>

<http://nhadat.cafeland.vn/>

<http://nhadat.com>

<http://nhadatdothimoi.com.vn>

<http://nhadatviet.vn>

<http://nhadatvietnam.com.vn>

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

http://nhadatvietnam.vn
http://okraovat.com
http://otosaigon.com
http://photobuket.com
http://quangcaosanpham.com
http://raonhanh.com
http://raovat.com
http://raovat123.com
http://rongbay.com
http://saigonnhadat.com.vn
http://sieuthinhadat.com
http://thantainhadat.com
http://thegioidiaoonline.vn
http://thodia.com.vn
http://thongtinnhadat.com.vn
http://thuvienphapluat.vn/
http://tintuc.xalo.vn
http://trangvangnhadat.vn
http://vnexpress.net
http://vnmls.vn/Sales/index/

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

http://vnreal.com
http://www.vieclambinhduong.vn/
www.datbinhduong.co.cc
www.yahoo.com

Một điều anh chị nên chú ý khi đăng tin rao vặt là không nên đăng nhiều tin có cùng một nội dung. Điều này sẽ ảnh hưởng đến uy tín tin đăng trên Google và tin đăng có thể bị liệt vào danh sách Spam và anh chị sẽ không thể tiếp tục đăng tin. Điều tệ hại nhất là khi tin đăng đã xuất hiện trên Top Google nhưng bị xóa bởi lỗi Spam, bao nhiêu công sức của anh chị sẽ bị đổ sông đổ bể.

Những trang này giờ đây đã trở nên lạc hậu nhiều so với Facebook và Zalo. Đã có nhiều anh chị Sale Alibaba mỗi tháng thu nhập trên trăm triệu từ việc làm Marketing BĐS trên 1 trong 2 trang này.

Tiêu đề là yếu tố gây sự chú ý đầu tiên. Nếu không ai nhận ra ý đồ quảng cáo tin đăng thì sẽ trở nên vô dụng và chỉ gây lãng phí tiền bạc. Vai trò của câu tiêu đề là thu hút sự chú ý của khách hàng bằng cách hứa hẹn một kết quả nào đó. Chỉ khi khách hàng có hứng thú với câu tiêu

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

đề thì khách hàng sẽ nhấp chuột vào tin đăng đang muốn đáp ứng.

Số khách hàng đọc câu tiêu đề thường nhiều gấp năm lần số khách hàng đọc kỹ nội dung của tin đăng.

Phần nội dung thường là phần giải thích chi tiết các ý tưởng tin đăng nhưng nó sẽ bị bỏ qua nếu như khách hàng không bị thu hút bởi tiêu đề. Vì vậy, một câu tiêu đề phải chứa đựng được nội dung chính của tin đăng, gợi lên một điều gì đó hữu ích đối với khách hàng.

Tiêu đề cần phải có sự khác biệt. Khi tìm kiếm trên mạng, khách hàng đã số đọc qua các câu tiêu đề trước tiên, sau đó mới dừng lại ở những bài quan tâm. Theo một số nghiên cứu, khách hàng thường xem từ ba đến bảy tin đăng trước khi sẵn sàng gọi lại mua hàng. Điều đó cũng có nghĩa là tin đăng cần phải có câu tiêu đề khác biệt so với hàng loạt tin đăng khác mà khách hàng nhận được mỗi ngày.

Tiêu đề phải là một lời hứa. Một tiêu đề phải như một lời hứa hẹn, gợi ra việc đáp ứng một nhu cầu nào đó mà khách hàng đang quan tâm, phải đưa ra một giải pháp đối với những bức xúc của khách hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Tiêu đề phải có vẻ giống một mẫu tin. Khách hàng luôn bị thu hút bởi những cái mới lạ, có tính thời sự. Nhưng tiêu đề không nhất thiết phải nói lên điều gì đó mới mẻ, mà chỉ cần tạo ra một ấn tượng, kích thích sự tò mò của khách hàng.

Tiêu đề dài tốt hơn tiêu đề ngắn. Các nghiên cứu cho thấy những tiêu đề dài thường giúp tin đăng bán được hàng nhiều hơn so với các tiêu đề ngắn. Lý do là một tiêu đề dài có sức thuyết phục và ảnh hưởng lớn hơn một tiêu đề ngắn. Nhưng cần chú ý là, một tiêu đề tốt nhất không nên dài quá 12 từ.

Sử dụng một số từ ngữ lôi cuốn. Đó là những từ khơi dậy sự tò mò của khách hàng như “làm thế nào”, “tại sao”. Những từ khác có sức hấp dẫn không kém là “miễn phí”, “mới”.

Sử dụng các từ khóa trong tiêu đề. Đó là những từ then chốt và thường nằm trong phạm vi bốn từ đầu của một tiêu đề. Việc chọn ra những từ “đắt” để mở đầu tiêu đề sẽ làm cho nó dễ dàng xuất hiện và xuất hiện thường xuyên hơn khi khách hàng muốn tìm thông tin từ các trang web tìm kiếm.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Nếu website đó cho phép thiết lập các thẻ miêu tả (Description), thẻ từ khóa (Keywords) thì cần thiết lập như sau:

- Description: Viết một đoạn giới thiệu ngắn về chủ đề chính của tin rao vặt, khoảng tầm 150 ký tự.
- Keywords: Đơn giản và hiệu quả.

Sử dụng chữ thường, chữ hoa một cách thích hợp. Tốt nhất nên viết một tiêu đề với tất cả các từ được bắt đầu bằng một chữ hoa, còn các chữ còn lại là chữ thường. Cách viết này sẽ làm cho tiêu đề dễ đọc hơn và có sự khác biệt với những tiêu đề được viết cùng một kiểu chữ hoa hay chữ thường.

Có thể đưa ra một giá trị thể hiện bằng con số trong tiêu đề. Các con số có tác dụng rất tốt trong các tiêu đề. Những con số sẽ tạo ra sự tin cậy và một hình ảnh chính xác cho câu tiêu đề. Số lẻ thường gây sự chú ý tốt hơn số chẵn, riêng số 10 là một số chẵn ngoại lệ.

Tham gia thảo luận ở các diễn đàn, blog,... rồi để lại backlink ở chữ ký, trong nội dung liên kết tới tin rao vặt. Khuyến khích, nhờ bạn bè đặt link tin rao vặt lên web của
Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

họ. Từ thời kỳ thì tôi và nhiều bạn bè đã ứng dụng công nghệ 4.0 để tạo ra những con robot bán hàng tự động.

Sao chép nội dung tin rao vặt trên trang mà anh chị làm trang chính để đăng lại trên các trang khác, nhớ ở dưới ghi rõ nguồn trích từ link gốc.

Ngoài việc đăng tin lên TOP Google, ta có thể trả tiền để được ưu tiên hiển thị. Ví dụ như ở vatgia.com thì có thể đăng tin “VIP”, siêu “VIP”... Ở các diễn đàn cũng có các hình thức ưu tiên được đăng tin rao vặt ở trên đầu các chuyên mục.

Ưu tiên đăng tin lên các website, diễn đàn liên quan đến lĩnh vực BĐS, những nơi mà khách hàng quan tâm đến BĐS - khách hàng tiềm năng hay lui tới. Anh chị Sale mới thay vì đăng tin trên các website, có thể thực hành đăng tin trên các phân bình luận.

Khi tin rao vặt xếp TOP đầu kết quả tìm kiếm Google với các từ khóa, khách hàng có nhu cầu vào Google để tìm thông tin và thấy tin đăng. Khách hàng có nhu cầu gõ vào Google để tìm thông tin, một khi đã tìm thấy thông tin, xác suất khách hàng liên lạc và trở thành khách hàng của anh chị sẽ rất cao.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Sử Dụng Mạng Hiển Thị Google Khai Thác Truyền Thông Của Đối Thủ

Đây là một trong những cách Marketing BĐS rất thông minh, đứng trên vai người khổng lồ, để tìm kiếm khách hàng. Ví dụ: Tại khu vực TP Mới Bình Dương tôi đang bán đất nền giá rẻ. Nhưng tôi lại đang gặp khó khăn vì CĐT Becamex đang PR quá mạnh về dự án IJC@VISIP trên những tờ báo giấy, cũng như báo điện tử.

Bài toán đặt ra là làm sao để tối ưu chi phí quảng cáo nhưng vẫn có một lượng lớn khách hàng tiềm năng đem về. Câu trả lời là sử dụng quảng cáo mạng hiển thị Google để lợi dụng đối thủ.

- Bước 1: Tìm kiếm những kênh online mà CĐT Becamex đang quảng cáo.
- Bước 2: Nghiên cứu kỹ những mẫu quảng cáo của CĐT Becamex đang triển khai.
- Bước 3: Thiết kế nhiều mẫu quảng cáo ấn tượng hơn. Và đảm bảo khách hàng khi đọc thấy quảng cáo này sẽ nhấp chuột vào.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Bước 4: Bắt đầu một chiến dịch quảng cáo mạng hiển thị Google trên những trang CĐT Becamex đang cho quảng cáo.
- Bước 5: Một lượng khách hàng đang xem những bài quảng cáo chủ đầu tư Becamex trên một số trang báo điện tử sẽ trở thành khách hàng tiềm năng.

Với quảng cáo mạng hiển thị Google, nếu Sale BĐS dùng đúng thì sẽ đem lại hiệu quả bất ngờ với chi phí cực kỳ rẻ so với các kênh khác.

Cách SEO Đánh Nhanh Thắng Nhanh

Để có thể làm được một kế hoạch lợi dụng truyền thông đối thủ thì Sale Địa ốc Alibaba phải làm được ba tốt: phân tích đánh giá dự án tốt, am hiểu thị trường tốt và kỹ năng viết bài tốt.

Áp dụng một trường hợp về SEO đang thành công tại thị trường đất nền Bình Dương. Các bước cần thực hiện để thành công cùng với site quảng cáo.

- Bước 1: Phân tích dự án lợi dụng truyền thông – kèm theo phân tích dự án thật tốt.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Chuẩn bị một tên miền có chứa từ khóa tên dự án, ví dụ công ty đang chạy dự án themorningcity thì anh chị nên mua 1 cái từ khóa tên miền có bao gồm tên dự án như *themorningcity.com*

Nếu không thể mua được tên miền có từ khóa chính thì có một số cách để giải quyết vấn đề này.

Tạo tên miền phụ từ tên miền trên, ví dụ: *www.themorningcity.nguyenthailuyen.com*. Tạo Blog có địa chỉ chứa từ khóa, ví dụ: *themorningcity.blogger.com* hay *the-morning-city.blogger.com*.

Sau khi tạo được tên miền có chứa từ khóa là bước thuận lợi cơ bản để tạo được lợi thế về độ tin cậy đối với khách hàng, khi khách hàng gõ tìm kiếm trên Google. Tạo thêm một số site vệ tinh và bài đăng lên một vài diễn đàn về BĐS. Tiếp theo, chuẩn bị tiền khoảng 1 triệu và một thẻ Visa có tiền trên 1 triệu.

- Bước 2: Viết bài thật tốt.

Nội dung: Nội dung thông thường là kịch bản so sánh giữa hai dự án. Và tất nhiên kịch bản bài viết là hướng khách hàng theo sản phẩm của mình. Và không được làm quá lộ liễu sẽ bị kết quả ngược.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Tiêu đề: Thường là có sản phẩm BĐS đang HOT và sản phẩm của anh chị muốn PR. Mẹo để làm cho tiêu đề bài viết trở nên nổi bật:

- Phương pháp gây sốc. Ví dụ: Dự án Civilized City hơn hẳn về đẳng cấp so với dự án IJC@VISIP
- Phương pháp nhẹ nhàng. Ví dụ: So sánh dự án Civilized city với dự án IJC@VISIP.
- Cho con số vào tiêu đề. Ví dụ: Chỉ còn đúng một lô góc Civilized City được tặng thẻ cào 5 đến 25 triệu.
- Thêm tính từ hoặc trạng từ vào tiêu Đề. Ví dụ: Thật dễ dàng sở hữu lô đất nền tuyệt đẹp tại Civilized City với giá 1,8 triệu/m².
- Thời gian và tiền bạc. Ví dụ: Tiết kiệm tới 45 triệu khi mua đất nền Bình Dương tại dự án Civilized City.
- Cho câu hỏi 5W (Where, When, Why, Who, What) và 1H (How). Ví dụ: Tại sao phải tham quan dự án Civilized City trước khi mua bất cứ BĐS nào.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Thuật ngữ và từ ngữ mới mẻ. Ví dụ: Dự án đất nền trung tâm Civilized City mở bán đợt 2 với vị trí vô cùng đắc địa.
- Nhắm vào mục tiêu cụ thể. Ví dụ: Đất nền dự án Civilized City mở bán đợt 2 với chiết khấu sốc dành riêng cho doanh nhân.
- Sử dụng người nổi tiếng. Ví dụ: Ngọc Trinh là khách hàng đầu tiên của đợt chiết khấu khủng dự án đất nền Civilized City.
- Cảnh báo, chú ý và cường điệu hóa vấn đề. Ví dụ: Không mua đất nền dự án Civilized City bây giờ thì đừng bao giờ mua đất nền.
- Phép so sánh. Ví dụ: Dự án đất nền Civilized City ngang tầm đẳng cấp với New Era City.
- Chiết khấu, giảm giá. Ví dụ: Chiết khấu khủng đất nền dự án Civilized City lên tới 15%.
- Câu chuyện bản thân, trải nghiệm. Ví dụ: Tôi đã mua đất nền dự án Civilized City vì tôi là dân đầu tư BĐS.
- Treo đầu dê bán thịt chó. Ví dụ: Sống và làm việc tại Bình Dương quá khủng – Sự thật kinh khủng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- Sử dụng tính từ nóng. Ví dụ: Thị trường đất nền Bình Dương sôi sục với đất nền Civilized City.
- Báo cáo thống kê. Ví dụ: Tổng hợp các dự án đất nền Bình Dương được quan tâm nhất tháng 10.
- Đúc kết, tổng quan. Ví dụ: Tình hình mua bán đất nền giá rẻ tại Bình Dương.
- Tạo ra sự bất ngờ liên tưởng. Ví dụ: Đến Ngọc Trinh còn phải đòi đại gia mua tặng.
- Ăn theo chủ đề HOT. Ví dụ: Mua đất nền dự án Civilized City đồng thời gói hỗ trợ 30.000 tỷ làm BĐS Bình Dương sôi sục.
- Gây tranh cãi và hiệu ứng đám đông. Ví dụ: Bảo đảm đất nền dự án Civilized City là dự án đất nền hấp dẫn nhất Bình Dương.
- Tạo chuyển động thời gian sống. Ví dụ: Cập nhật thông tin mới nhất của dự án đất nền Civilized City giá sốc.

Nội dung: Nên so sánh tương đối khách quan, có kể cả điểm xấu của dự án công ty đang bán là một cách lấy lòng tin của khách hàng đối với bài viết.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

tìm kiếm sẽ nhiều lên. Đây là thời điểm Sale BĐS bung sức cho chiến dịch Marketing Online.

- Bước 4: Khai thác công cụ tìm kiếm Google.

Google SEO – Với cách làm này chỉ cần TOP bốn đến năm cũng có thể ăn đứt những TOP một hai.

Thông thường Google Adwords sẽ phù hợp cho một chiến dịch chạy dự án gấp và ngắn hạn.

Google SEO thì ngược lại, dành cho một kế hoạch PR dài hạn. Nên định hướng rõ để có kế hoạch khai thác Google cho đúng cách đạt hiệu quả cao.

- Bước 5: Chuẩn bị nghe điện thoại 24/24 và máy đếm tiền. Một khi đã làm đúng những điều trên đây, anh chị Sale chỉ cần ngồi café và nghe điện thoại để báo cọc cho khách hàng.

Với việc lợi dụng truyền thông đối thủ sẽ mở rộng được phạm vi khách hàng của mình ra gấp nhiều lần nhưng phải khéo léo và chọn đúng sản phẩm để “lợi dụng”. Điểm quan trọng của chiến lược Marketing này đó là kỹ năng tư vấn khi khách hàng gọi lại, Sale BĐS phải tư vấn thật để khiến khách hàng có thiện cảm và tin tưởng anh chị là “anh chị”.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

SMS Marketing

Chưa có công cụ tiếp thị nào có thể đưa thông điệp đến với khách hàng nhanh chóng như SMS Marketing. Và thậm chí còn có thể gây sức ảnh hưởng tốt như SMS Branding.

Hiện tại, mỗi ngày tôi nhận khá nhiều SMS bán hàng và các SMS dịch vụ quảng cáo. Đôi lúc, chúng khiến tôi cảm thấy khá khó chịu vì tôi không quan tâm tới nội dung đó. Với nhiều năm kinh nghiệm trong nghề Sale BĐS và thường xuyên sử dụng SMS như một công cụ chính để tìm kiếm khách hàng, SPAM SMS như vậy là không nên và rất lãng phí.

Spam: Là đưa thông điệp vô tội vạ, không có mục tiêu nhất định và cưỡng ép khách hàng phải xem thông điệp Spam.

Marketing: Là đưa thông điệp có mục tiêu và tạo ra một giá trị nhất định nào đó cho khách hàng tiếp nhận thông điệp.

Tuy nhiên, ranh giới giữa Spam và SMS Marketing thật sự rất mong manh. Nếu Spam có nghệ thuật thì trở

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

thành Marketing hiệu quả. Trong khi đó, SMS Marketing quá đà, không đúng lúc thì lại thành Spam.

Câu hỏi đặt ra là làm sao để chuyển từ Spam thành Marketing để nâng cao tỷ lệ thành công và ít gây phản cảm với khách hàng? Sale BĐS nên làm theo các bước sau:

- Bước 1: Phân loại data khách hàng thật kỹ lưỡng.

Việc phân loại data khách hàng là việc cực kỳ quan trọng vì nó giúp định hướng rõ được đối tượng khách hàng phù hợp với sản phẩm đang bán.

Ví dụ: Một data khách hàng là những doanh nhân thành đạt hay thu nhập cao. Nếu đem đi chào sản phẩm đất nền 100 - 200 triệu thì tỉ lệ “cách làm sai” sẽ rất cao vì không phù hợp với nhu cầu dù khách hàng có rất nhiều tiền.

- Bước 2: Định hướng rõ khách hàng trong nội dung SMS.

Đây là điểm chốt yếu để biến Spam thành Marketing và nâng cao tỷ lệ thành công. Xem qua 2 ví dụ về một sản phẩm được gửi đến một người thuộc data là bác sĩ tại HCM.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Ví dụ 1: “Mở bán đất nền ngay trung tâm TP Mới Bình Dương với giá cực kỳ hấp dẫn, cách TTHC 1,2km với lãi suất vay ưu đãi 5%. LH Luyện: 0938.412.223”

Ví dụ 2: “Cơ hội cho các bác sĩ sở hữu 1 nền đất giá rẻ ngay trung tâm TP Mới Bình Dương, cách TTHC 1,2km với lãi suất vay ưu đãi 5%. LH Luyện: 0938.412.223”.

Khi nhìn qua hai ví dụ, rõ ràng thông điệp thứ 2 định hướng khách hàng mục tiêu và đang tạo một giá trị, là cơ hội sở hữu nền đất cho đối tượng khách hàng bác sĩ. Nhờ định hướng rõ đối tượng khách hàng bác sĩ, SMS này được các khách hàng bác sĩ quan tâm nhiều hơn. Đối tượng khách hàng bác sĩ có thể mua để ở hoặc đầu tư và giới thiệu cho người nhà, bạn bè và đồng nghiệp.

- Bước 3: Canh thời gian gửi SMS.

Thời điểm vàng để gửi SMS đến khách hàng là lúc nào? Đối với một số khách hàng là 10h sáng đến 11h sáng. Đối với một số khách hàng khác là 11h đến 12h hoặc 12h đến 13h. Quan niệm của tôi về giờ vàng gửi SMS cho khách hàng là giờ rảnh rỗi theo từng data khách

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

hàng. Đối tượng khách hàng là doanh nhân thì thời gian rảnh của khách hàng khác với bác sĩ.

Sale BĐS nên chú ý nhiều đến thời gian gửi SMS để tránh gây sự khó chịu cho khách hàng tiếp nhận tin nhắn.

- Bước 4: Nội dung SMS - quyết định thành bại của SMS.

Hiện nay việc Spam SMS diễn ra cực kỳ kinh khủng nên việc từ chối các tin nhắn từ số khuyến mãi 11 số dù chưa đọc là rất nhiều. Hay các thiết bị điện thoại như Smartphone hiện tại được sử dụng khá nhiều và tôi chỉ cần thấy lướt qua nội dung hiển thị một SMS bán hàng là tôi bỏ qua ngay và không đọc nó.

Làm thế nào để khách hàng không xóa SMS và vẫn đọc? Hãy định hướng rõ đối tượng khách hàng đang gửi SMS.

Dòng đầu tiên là dòng chung chung khiến khách hàng tò mò phải mở SMS ra xem, kết hợp với yếu tố khác biệt để thành công hơn. Ngoài ra, phải chú ý độ dài của dòng đầu tiên vừa đủ kích thước một màn hình Smartphone thông thường hiển thị để khách hàng không nhận ra đây là một SMS chào hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Ví dụ: Trường hợp tôi bán SMS cho một bộ data là bác sĩ tại HCM, tôi gửi SMS như sau:

“Chào anh, em là Luyện, nay em sử dụng số này 0938.412.223, em giới thiệu anh cơ hội cho các bác sĩ sở hữu lô đất đối diện Bệnh viện Hoàn Hảo ngay Trung tâm TP Mới Bình Dương với lãi suất ưu đãi 5%”.

Một Số Lưu Ý

Ngoài hai kênh Marketing chủ lực đã nêu trên, anh chị Sale BĐS nên mở rộng thêm cách khai thác khách hàng của mình qua một số kênh Marketing khác như: đăng báo, tờ rơi, tờ dán, banner, tư vấn trực tiếp,... Mỗi kênh Marketing có một thế mạnh và cách đánh riêng. Sau đây là một số lưu ý khi thực hiện Marketing để tìm kiếm khách hàng:

Đối Với Phân Khúc Giá Rẻ

Thông điệp: Thông điệp đưa ra phải bao gồm thông tin về giá, vì giá rẻ là thế mạnh của loại sản phẩm này. Trong thông điệp nên đưa ra giá thấp nhất trong dự án để thu hút. Ngoài ra, các chương trình khuyến mãi chiết khấu nên đưa vào trong thông điệp.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Các kênh Marketing nên chạy đối với loại sản phẩm này:

Tờ rơi: Sử dụng tất cả các nguồn lực để triển khai và khả năng kiếm khách từ cách này khá tốt.

Spam SMS và Salephone: Tận dụng tất cả các data hiện có. Tuy nhiên, hạn chế sử dụng các data khách hàng quá "VIP" vì họ sẽ không mua những sản phẩm này.

Đăng tin: Sử dụng một số phần mềm đăng tin tự động để nhanh chóng có số lượng tin lớn trên các trang rao vặt.

Mạng xã hội: Mạng xã hội Facebook là nơi mà Sale BĐS có thể sử dụng tiếp tục để Spam. Nếu Spam tốt ở các kênh này khách hàng quan tâm sẽ khá nhiều.

Đối Với Phân Khúc Sản Phẩm Trung Bình

Ở phân khúc giá trung bình, Sale BĐS nên dừng ngay mọi hình thức Spam nếu không muốn phí tiền đầu tư. Bởi vì khách hàng ít tiền sẽ không đủ tiền để quan tâm đến sản phẩm trên. Do đó, Sale BĐS cần phân loại và chọn lọc đối tượng khách hàng phù hợp để lên chiến lược Marketing hợp lý.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thông điệp: Thông thường ở phân khúc này khách hàng thường quan tâm đến hai vấn đề đó là giá trị và vị trí. Sale BĐS cố gắng đưa 2 thông điệp truyền đến khách hàng.

Các Kênh Marketing Sale BĐS Có Thể Áp Dụng:

Phát tờ rơi: Trước tiên, phát tại nhà và các ngã tư trong vòng bán kính 2-3km so với vị trí dự án. Sau đó cố gắng phủ càng nhiều các khu vực dân cư, đặc biệt là các khu vực đang giải tỏa. Đừng ngại việc phát đi phát lại tại một khu vực, nhưng đừng sát ngày bán hàng quá.

Bom SMS và Salephone: Lọc danh sách khách hàng kỹ càng, phân loại lại khách hàng tiềm năng, đối tượng quan tâm đến sản phẩm phân khúc trung bình.

Ưu tiên sử dụng danh sách khách hàng theo khu vực. Ví dụ công ty chuẩn bị bán sản phẩm tại dự án Bình Điền, Quận 8 thì tôi chọn các data tại khu vực Quận 8, Quận 7, quận Bình Chánh.

Đăng tin: Chú trọng nhiều hơn về các kỹ năng giật tít tiêu đề để tạo sự nổi bật cho dự án. Đối với phân khúc trung bình tôi thường tập trung “sức mạnh” đánh các

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

trang chuyên về BĐS như batdongsan.com.vn,
muabannhadat.com.vn.

Khai thác Google: Mua Google Adwords hoặc SEO cũng giúp tôi tiếp cận được khách hàng nhiều hơn. Đối với dự án chạy gấp và rút nhanh, tôi thường liên hệ Google Adwords. Còn những dự án công ty chạy chiến dịch lâu dài thì tôi sử dụng SEO – vừa tự SEO và thuê người SEO.

Mạng xã hội: Đối với phân khúc trung bình này khai thác khách hàng trên các trang mạng xã hội như Webtretho, otosaigon, yeutretho,... là một cách tìm kiếm khách hàng thông minh.

Đối Với Phân Khúc Giá Cao

Thông điệp là mấu chốt của sự thành bại. Khách hàng được gì khi mua sản phẩm.

Thông điệp: Khách hàng ở phân khúc này quan tâm đến việc sẽ được gì khi mua sản phẩm.

Giải pháp bán hàng phân khúc giá cao: Tôi liệt kê tất cả các điểm mạnh của dự án và đưa ra một thông điệp như một cơ hội đầu tư có cam kết.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Các Kênh Marketing Nên Sử Dụng

Tờ rơi: Sale BĐS hãy quên chuyện kênh tờ rơi sẽ kiếm khách hàng tiềm năng cho anh chị ở phân khúc giá cao. Tờ rơi ở phân khúc này chỉ giúp khách hàng nhận diện thương hiệu và sản phẩm công ty đang truyền thông. Kênh tờ rơi sẽ hỗ trợ cho các kênh Marketing khác vận hành hiệu quả hơn.

Bom SMS và Salephone: Không Spam dưới mọi hình thức. Hãy chọn lọc từ dữ liệu chăm sóc khách hàng để có hiệu quả cao nhất. Những database “VIP” được ưu tiên trước tiên trong phân khúc này.

Đăng tin: Tập trung toàn lực vào những trang có lượng khách hàng theo dõi lớn như muabannhadat.com, batdongsan.com.vn.

Khai thác Google: Nếu muốn khai thác khách hàng hiệu quả thì kênh Google là cực kỳ quan trọng. Nhưng ở kênh này, anh chị phải đầu tư bài viết thật tốt, đặc biệt là kỹ thuật giật tít để thu hút lượt nhấp chuột vào trang.

Email Marketing: Kỹ thuật này thật sự tương đối khó với một Sale. Tuy nhiên, cố gắng tìm hiểu phương thức để làm một kế hoạch Email Marketing hiệu quả.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

chiều cuối tuần. Sẽ đến lúc anh chị Sale thấy rằng mình đã không đầu tư vô ích cho một mối quan hệ cần thiết.

Anh chị biết được tầm quan trọng của việc xây dựng mạng lưới khách hàng là chìa khóa đầu tiên quyết định sự thành công. Nhưng việc tạo dựng, giữ gìn và phát triển chúng thực sự là cảm nang để phát huy chiếc chìa khóa thần kỳ trên hoạt động hiệu quả.

Trước tiên anh chị Sale mới xác định thật rõ muốn xây dựng một mạng lưới khách hàng lâu dài và bền vững, anh chị phải cho nhiều hơn nhận, cho trước khi nhận. Bản chất con người vốn ích kỷ, chỉ thích làm những gì có lợi cho bản thân đầu tiên và nhanh chóng nản lòng khi chưa thấy được hiệu quả khả quan.

Nếu anh chị đánh giá một khách hàng nào đầy tiềm năng và muốn kết nối, anh chị hãy chi ra một khoản tiền để mời họ cà phê hay một châu ăn trưa... Đừng tiếc những khoản đầu tư xứng đáng cho một mối quan hệ lâu dài.

Nâng cấp mạng lưới khách hàng lên trên mức xã giao và tiến tới mối quan hệ thân thiết là rất quan trọng. Sự kết nối không phải là một công cuộc mua bán sòng

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

phẳng có vay có trả mà là mối quan hệ chân thành, tin tưởng và giúp đỡ. Hãy biến những buổi trò chuyện hời hợt thành những khoản thời gian trao đổi kinh nghiệm, tiếp thu kiến thức và chia sẻ ước mơ cùng nhau. Nên dựa vào sự đồng cảm chân thành để xây dựng tình anh chị.

Quả thật, dù nhất thời anh chị Super Sale BĐS chưa cần đến những mục đích to lớn thì những mạng lưới khách hàng đa dạng cũng sẽ giúp cho đời sống tinh thần của anh chị trở nên giàu có hơn và hạnh phúc hơn.

Những anh chị Super Sale BĐS khéo léo áp dụng theo *Cẩm nang Sale Bất động sản*, xây dựng thành công cho mình một mạng lưới khách hàng, thì công việc còn lại của anh chị, đó là *đếm tiền*.

Ví dụ: Một Sale BĐS mới toanh, kiên trì Salephone tìm kiếm khách hàng, thì có thể sau 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng hay 4 tháng, 5 tháng là bán được hàng. Không quan trọng! Quan trọng là từ lúc bán được hàng, anh chị Sale BĐS bắt đầu nhờ khách hàng đã mua giới thiệu người thân, bạn bè. Sale BĐS cố gắng xin giới thiệu ít nhất 5 người. Từ 5 người này, xin giới thiệu thêm 5 người nữa...

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Cứ như thế, Sale BĐS sẽ có một mạng lưới khách hàng “buôn có anh chị, bán có phường”. Một khi, công ty Alibaba chuẩn bị triển khai dự án mới. Anh chị Sale BĐS gọi điện giới thiệu cho những vị khách hàng này. Thiết lập một cuộc họp mặt giao lưu cho các anh chị, sau đó giới thiệu cơ hội đầu tư vào dự án mới.

Làm việc theo *Cẩm nang Sale Bất động sản*, một Super Sale BĐS hoàn toàn có thể một mình bán hết một dự án trên 100 nền.

Những ca bán hàng chốt Sale thuận lợi luôn chứa đựng những yếu tố khó khăn ngay sau đó. Ngược lại, những ca bán hàng khó, khách hàng khó tính ban đầu, về sau lại luôn giúp Sale vững vàng hơn. Thành công không phụ thuộc vào công nghệ tiên tiến hay vốn tư bản dồi dào, thành công phụ thuộc vào mối quan hệ và thực chất những mối quan hệ đó.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

PHẦN 4.

RÈN LUYỆN

KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO SALE

BẤT ĐỘNG SẢN

*Làm điều tôi thích là tự do.
Thích điều tôi làm là hạnh phúc.*

- *Frank Tyger*

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

RÈN LUYỆN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO

Đa phần chúng ta đều có tố chất để trở thành lãnh đạo, nhưng chỉ vài người trong chúng ta biết cách phát huy tố chất lãnh đạo thiên bẩm của mình để trở thành một nhà lãnh đạo tài ba. Không quá khi nói rằng chúng ta đều là những nhà lãnh đạo bẩm sinh, điều quan trọng là cách thức chúng ta khai phá những năng lực lãnh đạo tiềm ẩn bên trong mình.

Đối với Tập Đoàn Địa ốc Alibaba, để trở thành một nhà lãnh đạo Sale BĐS tài ba, có sức hút đối với Sale, lãnh đạo Sale BĐS cần rèn luyện để hội đủ 3 cái quyền:

- **Quyền cá nhân:** Là những phẩm chất cá nhân ưu việt có sức ảnh hưởng tốt và lan tỏa truyền cảm hứng tích cực đến Sale khác. Để có được điều này, Super Sale đọc lại *Phần 1. Định hướng để trở thành Super Sale BĐS.*

Để gia nhập hàng ngũ lãnh đạo Alibaba, không bắt buộc Sale BĐS phải ưu việt, giỏi hơn những anh chị Sale khác. Nhưng để trở thành một nhà lãnh đạo Alibaba, Sale BĐS phải ý thức được **TÔI LÀ SUPER SALE.**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

- **Quyền chuyên môn:** Là năng lực cá nhân, sự hiểu biết và kinh nghiệm về lĩnh vực đang làm. Năng lực này là quyền lực có sức thuyết phục mạnh lên anh chị Sale khác. Do đó, để trở thành một nhà lãnh đạo Sale BĐS được anh chị Sale nể phục, anh chị Super Sale cần tập trung nhiều vào *Phần 2. Kỹ Năng Cần Có Để Trở Thành Super Sale BĐS và Phần 3. Cẩm Nang Xây Dựng Mạng Lưới Khách Hàng Tiềm Năng.*

Tập Đoàn Địa ốc Alibaba không dựa trên tiêu chí bán hàng đánh giá năng lực chuyên môn để chọn lựa lãnh đạo, Công ty căn cứ vào mức độ hiểu biết chuyên sâu về Phần 2 và Phần 3 để đánh giá năng lực chuyên môn.

- **Quyền pháp lý:** Là quyền lực “chết”, có sức mạnh tuyệt đối. Đồng thời quyền lực này cũng là con dao hai lưỡi. Quyền pháp lý được xây dựng dựa trên *Phần 4. Rèn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo.*

Ví dụ: Phó phòng có quyền quản lý 4 anh chị Sale trong nhóm, trưởng phòng có quyền quản lý 4 Phó phòng, phó Giám đốc sàn có quyền quản lý 4 Trưởng phòng, Giám đốc sàn có quyền quản lý 4 Phó Giám đốc sàn...

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Anh chị lãnh đạo Alibaba nếu chỉ dựa vào quyền pháp lý để quản trị, thì hiệu quả công việc rất thấp và ít được anh chị Sale nể phục. Thay vì ra lệnh, lãnh đạo Alibaba nên sử dụng kỹ năng lãnh đạo Sale BĐS để truyền cảm hứng, giúp anh chị Sale đạt mục tiêu đề ra.

Như vậy, để trở thành một nhà lãnh đạo, quản lý Sale tài ba, lãnh đạo Alibaba cần rèn luyện những kỹ năng sau:

Trước tiên, **lãnh đạo Alibaba không bao giờ trì hoãn**. Anh chị đã bao giờ từng tự hỏi, vì sao chúng ta có 24 giờ như nhau, nhưng có Sale lại hoàn thành tốt công việc được giao và còn có thời gian cho hoạt động vui chơi giải trí khác. Nhưng cũng có anh chị Sale lại suốt ngày bận rộn với việc giải quyết những rắc rối trong mối quan hệ đồng nghiệp, khách hàng và cấp trên hoặc phải đem việc về nhà để làm.

Để tránh những rắc rối trên, anh chị cần quan tâm đến việc quản lý thời gian. Lãnh đạo Sale BĐS thông minh không bao giờ trì hoãn. Trì hoãn sẽ biến việc dễ thành việc khó, biến việc khó thành một tai họa và biến những khách hàng tiềm năng thành khách hàng khó tính.
Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

biến khách hàng khó tính thành nỗi ám ảnh. Đặc biệt là khi sự trì hoãn biến thành một thói quen, lãnh đạo Sale BĐS sẽ gặp rất nhiều rắc rối trong công việc.

Để thay đổi thói quen xấu này, lãnh đạo Sale BĐS có thể nhắc nhở bản thân bằng các công cụ hỗ trợ như điện thoại hiện giờ, email hoặc là nhờ một người anh chị, đồng nghiệp thân cận giám sát nhắc nhở giúp mình tránh trường hợp bỏ sót những khách hàng quan trọng.

Kế đến, để trở thành một lãnh đạo, quản lý Sale giỏi, anh chị cần ý thức rõ thời gian là một nguồn lực rất đặc biệt. Và chính nguồn lực thời gian này có ảnh hưởng lớn đến **hiệu quả làm việc và hiệu suất làm việc** của mỗi Sale BĐS trong đội, nhóm. Hiệu quả và hiệu suất công việc là hai thước đo quen thuộc với Sale BĐS để nhận biết được mức độ chuyên nghiệp. Hiệu quả cao hay là hiệu suất cao?

Là một nhà lãnh đạo Sale BĐS, anh chị cần chú ý hiệu suất là tỷ số so sánh giữa kết quả đạt được với nguồn lực bỏ ra, nghiêng về khái niệm làm việc gì đó đúng cách. Còn hiệu quả đánh giá cao kết quả cuối cùng, khi làm

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

đúng việc cần phải làm mà không quan tâm đến quá trình tạo ra kết quả.

Theo đó, bất cứ lãnh đạo Super Sale nào cũng phải đảm bảo hiệu quả công việc ở mức độ hoàn thiện nhất, vừa đảm bảo tiêu tốn nguồn lực ở mức độ thấp nhất. Đặc biệt ngày nay trong những ngành nghề có mức độ áp lực cao như Sale BĐS thì người lãnh đạo phải rất vất vả và để giảm tối đa nguồn lực bỏ ra - cụ thể là thời gian, nhưng phải đạt được kết quả vượt trội hơn đối thủ.

CẨM NANG GIÚP LÃNH ĐẠO ĐẠT HIỆU SUẤT TỐT

Nghỉ ngơi giữa chừng: Lãnh đạo Sale BĐS đừng tạo cho bản thân mình quá nhiều áp lực, theo đó, nên dành ra thời gian khởi động lại giữa các khoảng công việc từ 60-90 phút, việc này không chỉ giúp cho tinh thần bền bỉ hơn, mà còn giúp lãnh đạo tránh được nhiều sai sót và dôn áp lực bán hàng lên Sale.

Chấp nhận phương án hai: Lãnh đạo Sale BĐS đừng cố gắng lên một kế hoạch thẳng tiến và cứng nhắc cho tất cả mọi việc. Phát huy sự sáng tạo trong những tình huống khó khăn, lãnh đạo Sale BĐS có thể tiết kiệm rất nhiều cho doanh nghiệp và cho chính bản thân, đặc biệt là

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

cho việc khắc phục hậu quả khi lãnh đạo Sale BĐS không lường trước những tình huống phát sinh.

Biết đọc nhanh thông tin: Một trong các kỹ năng rất cần cho lãnh đạo Sale BĐS trong công việc là đọc nhanh thông tin. Khi lãnh đạo Sale BĐS sở hữu được khả năng đọc nhanh thông tin thì năng suất làm việc của họ tăng lên đáng kể. Lãnh đạo Alibaba nên tập thói quen vào web công ty www.diaocalibaba.vn hằng ngày để bổ sung thêm những kỹ năng, kiến thức và thông tin chuyên môn, hỗ trợ cho công việc.

Không trễ giờ: Đây là nguyên tắc cơ bản để lãnh đạo Alibaba làm việc chuyên nghiệp hơn, nhiều người dễ dàng bỏ lỡ một hợp đồng quan trọng vì trễ 15 phút cho một cuộc hẹn quan trọng, hoặc phải dời lịch hẹn chỉ vì ngủ quên. Hơn nữa, việc đến đúng giờ cũng sẽ giúp lãnh đạo Alibaba tạo nên hình ảnh đáng tin cậy trong mắt đối tác và đồng nghiệp khi cần hợp tác trong một nhiệm vụ quan trọng nào đó.

Sử dụng truyền thông xã hội trong giờ giải lao: Ai cũng biết là rất dễ bị phân tâm khi kiểm tra thông tin trên mạng xã hội như Facebook, Zalo. Lãnh đạo Alibaba nên Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

tiết kiệm thời gian bằng cách chỉ vào mạng xã hội khi có thời gian rảnh rồi không phải làm việc.

Một Số Kỹ Năng Quản Lý Cần Rèn Luyện

Đã là lãnh đạo Alibaba thì phải tổ chức được nhiều chương trình cho nhóm, tập thể. Trình tự tổ chức các cuộc họp nhóm, làm động lực cho nhóm như sau:

Bước 1: Làm nóng hội trường

Dùng nhạc mạnh khởi động

Hô khẩu hiệu tinh thần

Hát bài ca Salephone

Bước 2: Chúc mừng cá nhân thành công

Mời Super Sale bán được nhiều hàng lên chia sẻ về những cố gắng và nỗ lực trong thời gian qua.

Bước 3: Báo cáo kết quả kinh doanh

Khen ngợi cá nhân, tập thể có thành tích vượt trội, mời chia sẻ.

Mời lãnh đạo uy tín là người đứng đầu hệ thống chia sẻ những bài học tinh thần.

Bước 4: Lập kế hoạch ngắn và dài hạn

Làm thế nào để Sale BĐS làm việc hiệu quả hơn?

Bằng cách sắp xếp thời gian hợp lý và chia nhỏ khối

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

lượng công việc. Kế hoạch cụ thể sẽ giúp lãnh đạo Alibaba gạt hái nhiều thành công trong quá trình quản lý đội nhóm và bán hàng.

Thời gian của đời người là hữu hạn và mỗi người lại có những đam mê khác nhau, nên cách sử dụng chúng cũng khác nhau. Và mỗi dự định cũng nên có thứ tự ưu tiên nhất định, đó là lí do tại sao mà lãnh đạo Alibaba nên đưa ra một lịch trình công việc cụ thể, giúp đội nhóm hoàn thành chỉ tiêu được giao.

Một kế hoạch làm việc ngắn hạn và dài hạn chính là sự tương thích giữa niềm đam mê và nguyện vọng cá nhân với thời gian phù hợp mà lãnh đạo Alibaba sở hữu.

Bước 5: Thông báo chương trình thi đua.

Đây chính là một trong những cách thức lãnh đạo Alibaba tạo động lực và định hướng công việc cho anh chị Super Sale trong đội nhóm.

Ví dụ: để đạt được giải thưởng Super Sale trong tháng 100 triệu với điều kiện đạt được là doanh số trên 5 tỷ. Lãnh đạo Alibaba phải cụ thể, tỉ mỉ diễn giải để từng cá nhân trong đội nhóm cảm nhận và tự tin mình có thể làm được. Sử dụng phương pháp “truy vấn” để có doanh

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

số 5 tỷ, phải bán 10 lô doanh thu 500 triệu hoặc bán 12 lô doanh thu 450 triệu dự án Bella Vista, hoặc chỉ cần bán 5 lô doanh thu 1 tỷ dự án Quận 9... Lãnh đạo Alibaba chỉ cần truyền cảm hứng để các anh chị tự tin có thể giặt giải thưởng là thành công.

Phương pháp quản lý Kaizen.

5S	Nội dung	Yêu cầu
S1	Sàng lọc	Phân loại những thứ cần thiết và không cần thiết. Loại bỏ những thứ không cần thiết.
S2	Sắp xếp	Sắp xếp đúng vật đúng chỗ và có đánh dấu ký hiệu. Để dễ tìm, dễ thấy.
S3	Sạch sẽ	Giữ gìn nơi làm việc, trang thiết bị, công cụ lao động luôn sạch sẽ.
S4	Sẵn sóc	Duy trì 3S (sàng lọc, sắp xếp, sạch sẽ) mọi lúc mọi nơi.
S5	Sẵn sàng	Rèn luyện và tuân thủ 3S một cách tự nguyện, tự giác.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Kaizen là chìa khóa thành công của người Nhật. Kaizen không chỉ là phương pháp quản lý, nó còn là triết lý kinh doanh của người Nhật và các nước phương Tây. Hôm nay, lãnh đạo Alibaba hãy cùng tôi ứng dụng phương pháp quản lý Kaizen vào trong công việc của mình, quyết tâm xây dựng Tập Đoàn Địa ốc Alibaba thành một “cường quốc” như nước Nhật.

Tóm lại, lãnh đạo Alibaba cần rèn luyện để có kỹ năng truyền cảm hứng chuyên đổi những anh chị Sale ưa chống đối, thừa hành miễn cưỡng thành những người làm việc tự nguyện.

Nếu mỗi cá nhân lãnh đạo Alibaba lãnh đạo nhân viên một cách gượng ép bằng mệnh lệnh, ba hậu quả xấu sẽ xảy ra:

- Nhân viên bị áp lực thụ động mà không có động cơ làm việc.
- Nhân viên Sale nặng về quy trình training, nhẹ về thực chất training.
- Đội nhóm không phát triển, không năng động và ưa chống đối.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS



Luyện Tập Diễn Xuất Sân Khấu

Tại sao lãnh đạo Sale BĐS nên luyện tập diễn xuất sân khấu? Lãnh đạo Sale BĐS là một công việc với nhiều đòi hỏi cho nên ngoài những kiến thức về chuyên môn, kiến thức xã hội thì anh chị lãnh đạo Sale BĐS còn phải cần hoàn thiện kỹ năng diễn xuất trước đội nhóm hoặc khách hàng.

Diễn xuất đỉnh cao không phải là sự giả tạo hay giả vờ, mà là sự kiểm soát và thích ứng được với bối cảnh để có thể làm chủ được mọi tình huống trong cuộc sống. Nếu thiếu kỹ năng này thì lãnh đạo Alibaba dù có giỏi đến đâu cũng không thể phát huy hết khả năng thực sự của mình.

Thực tế, có nhiều anh chị lãnh đạo Alibaba chủ quan không thực hành và rèn luyện việc diễn xuất sân khấu, dẫn đến những buổi chia sẻ bán hàng trước khách hàng, thường trở nên vụng về và chia sẻ không tốt.

Một lần nữa, anh chị lãnh đạo Alibaba cần nhận thức rõ, rèn luyện kỹ năng diễn xuất sân khấu, để hàng ngày dành thời gian rèn luyện nhiều hơn.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

Hầu hết mọi người đều cho rằng thương hiệu cá nhân chỉ dành cho người của công chúng như là diễn viên hoặc ca sĩ. Thực tế, đây chỉ là suy nghĩ một chiều và việc xây dựng thương hiệu cá nhân đã trở nên vô cùng quan trọng, đặc biệt là trong ngành BĐS.

Việc tạo dựng thương hiệu cá nhân và làm cho nó trở nên chuyên nghiệp là việc làm rất có ý nghĩa, giúp tôi đa hóa sự ảnh hưởng của lãnh đạo Sale BĐS đến khách hàng. Thương hiệu cá nhân giúp lãnh đạo Alibaba gia tăng sức ảnh hưởng đến đội nhóm, tạo động lực giúp đội nhóm Sale của mình tự tin bán hàng thành công hơn.

Thương hiệu cá nhân là những giá trị giúp gia tăng giá trị cá nhân của tôi và phân biệt cá nhân tôi với những anh chị Sale khác. Một khi anh chị Sale Alibaba bắt đầu suy nghĩ về thương hiệu cá nhân của mình, tức là lúc đó anh chị đang bắt định hướng thành công cho chính mình. Thương hiệu không chỉ là để quảng bá hình ảnh cá nhân, mà còn là cách để anh chị quản trị bản thân tốt hơn, thông qua cảm nhận của những người xung quanh mình.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thương Hiệu Cá Nhân Là Gì?

Tôi thường tự hỏi bản thân của tôi đáng giá bao nhiêu, liệu giá trị của bản thân tôi có cao hơn mức lương tôi đang hưởng, ngôi nhà tôi đang sử dụng, chiếc xe tôi đang đi? Làm thế nào xác định giá trị của bản thân, tôi dùng thước đo gì để đo?

Thương hiệu cá nhân là giá trị của một cá nhân nhờ vào các nguồn lực sẵn có: học vấn, các thành tích về kinh tế, xã hội... xây dựng lên. Những giá trị này giúp cộng đồng phân biệt được cá nhân tôi với những Sale BĐS khác trong thị trường BĐS.

Thương hiệu cá nhân không chỉ đơn thuần là xây dựng một hình ảnh ra thế giới bên ngoài mà nó còn là sự tự nhận thức của anh chị Super Sale BĐS về các điểm mạnh, điểm yếu, kỹ năng, cảm xúc... cũng như cách sử dụng các yếu tố đó để tạo nên sự khác biệt cho bản thân và định hướng cho các quyết định cá nhân.

Thương hiệu cá nhân ngày càng trở nên quan trọng không chỉ đối với sự nghiệp bán hàng, mà còn đối sự nghiệp lãnh đạo. Nhờ có thương hiệu tốt, lãnh đạo

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Alibaba dễ dàng thu hút anh chị Sale khác và đội ngũ cộng tác viên bị động, chủ động làm quen và cộng tác.

Tại Sao Phải Xây Dựng Thương Hiệu Cá Nhân?

Tôi thường tự hỏi: tôi là ai? Sau đó tự tôi trả lời: tôi là Nguyễn Thái Luyện, 29 tuổi, sinh ở Gia Lai, đang làm việc tại Công ty Địa ốc Kim Oanh... Phải chăng khi nhắc đến tôi, bạn bè xung quanh, đồng nghiệp và người nhà chỉ nghĩ đến bao nhiêu đó.

Vậy khi nhắc đến tôi, bạn bè xung quanh nghĩ ngay đến một thằng Luyện bá đạo vì bạn bè, nhiệt tình và có khiếu hài hước; đồng nghiệp nghĩ ngay đến một người tự tin, năng động sẵn sàng giúp đỡ; người thân nghĩ ngay đến một người con hiếu thảo, chịu khó và có tinh thần trách nhiệm... Hay ngược lại với những điều trên?

Tất cả không phải tự nhiên mà có, những giá trị trên được hình thành thông qua cách thức tôi làm việc, cách thức tôi giao tiếp và cách thức tôi ăn ở.

Một doanh nghiệp sở hữu một thương hiệu mạnh sẽ có doanh thu, giá bán và các giá trị thương mại cao hơn các doanh nghiệp không có thương hiệu. Với cá nhân cũng hoàn toàn tương tự, hai con người có học thức, có

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

nhận thức tương đương nhau, nhưng một người sở hữu đặc điểm độc đáo sẽ có giá trị hơn người còn lại.

Hiện nay các doanh nghiệp khi tuyển dụng luôn đánh giá cao giá trị bản thân của ứng viên, những người có những nét nổi bật tích cực về cá nhân sẽ có giá trị hơn các ứng viên khác không có ý thức xây dựng giá trị bản thân.

Tôi không bằng lòng với mức lương hiện có, tôi không bằng lòng với học vấn hiện tại, tôi cố gắng hết sức để học tập, làm việc với mong muốn sẽ được tăng lương, có địa vị xã hội, tức là tôi đang cố gắng để xây dựng một thương hiệu cá nhân, với thương hiệu đó những giá trị gia tăng sẽ cao hơn khi tôi không có thương hiệu.

Trong thực tế những nhóm người dưới đây sẽ có xu hướng xây dựng thương hiệu cá nhân cao hơn nhóm khác:

- Những người làm kinh doanh.
- Những người hoạt động chính trị, nghệ thuật, thể thao.
- Những nhà nghiên cứu.

Cả ba nhóm người trên đều có mục tiêu, chiến lược xây dựng cho mình một thương hiệu, họ đều cố gắng làm

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

việc, phần đầu để tạo ra một thương hiệu với khách hàng với cộng đồng trong các lĩnh vực khách hàng đang hoạt động.

Tôi đã đầu tư chất xám, tiền bạc, các hoạt động thật sự để xây dựng hình ảnh, việc đầu tư này sẽ tương đối tốn kém, nhưng khi thương hiệu đã được khẳng định thì ta sẽ dễ dàng thành công trong các mục tiêu đề ra.

Thương Hiệu Cá Nhân Mang Lại Cho Lãnh Đạo Alibaba Nhiều Lợi Ích

Hiệu bản thân tốt hơn, giúp lãnh đạo Alibaba tăng sự tự tin và tính khẳng định: Quá trình phát triển thương hiệu cá nhân chính là quá trình lãnh đạo Alibaba “truyền bá” những thông điệp, khẳng định những giá trị cá nhân. Xây dựng được một thương hiệu cá nhân thành công cũng đồng nghĩa với việc lãnh đạo Alibaba có một công cụ hữu ích để kiểm soát bản thân mình.

Tạo sự khác biệt: Một khi lãnh đạo Alibaba đã tạo dựng được thương hiệu cho riêng mình thì đó chính là tài sản, là công cụ hữu hiệu giúp phân biệt lãnh đạo Alibaba với Super Sale khác, đối tác và đối thủ cạnh tranh.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Thương hiệu cá nhân mang lại cho lãnh đạo Alibaba nhiều lợi ích cụ thể trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn (có công việc tốt hơn, ổn định, tăng thu nhập, mở rộng lĩnh vực kinh doanh). Mục đích cuối cùng của xây dựng thương hiệu lãnh đạo Alibaba là sự phát triển bền vững.

Làm Sao Lãnh Đạo Alibaba Xây Dựng Thành Công Thương Hiệu Cá Nhân?

Dưới đây là ba bước giúp lãnh đạo Alibaba xây dựng thương hiệu cá nhân cho riêng mình.

- Bước 1: Xác định thương hiệu cá nhân

Để xây dựng thương hiệu cá nhân, cần phải có sự định hướng rõ ràng. Lãnh đạo Alibaba muốn cuộc sống của mình sẽ thế nào trong 1, 2, 3 hay 5 năm tới? Các mục tiêu cần được xác định tập trung, trọng điểm, cụ thể và sát thực.

Ngạn ngữ có câu: “Biết mình biết người, trăm trận trăm thắng”. Xây dựng thương hiệu lãnh đạo Alibaba cũng vậy. Để xác định được một thương hiệu phù hợp và thành công cần phải hiểu rõ về bản thân mình cũng như về đối thủ cạnh tranh.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Nếu lãnh đạo Alibaba là người năng động và hướng ngoại, anh chị sẽ khó thành công với những công việc có thể dự đoán trước, những gì quá ổn định. Ngược lại, nếu lãnh đạo Alibaba là người ưa ổn định, anh chị sẽ thất bại khi hướng đến một môi trường đòi hỏi tính năng động, sáng tạo và khả năng thích nghi cao.

Để đạt được từng mục tiêu, lãnh đạo Alibaba phải xây dựng cho mình một chương trình hành động cụ thể. Lãnh đạo Alibaba sẽ đánh giá xem có những đối thủ cạnh tranh nào cũng đang nhắm tới mục tiêu của lãnh đạo.

Lãnh đạo Alibaba cần phải tìm được điểm khác biệt của mình so với người khác, phân tích những thuận lợi, khó khăn trong quá trình phấn đấu đạt đến các mục tiêu. Lãnh đạo cần làm thế nào để thể hiện được là mình hội đủ các khả năng và tố chất để có thể trở thành người lãnh đạo Alibaba xuất sắc.

- Bước 2: Biểu đạt và thể hiện thương hiệu

Một khi lãnh đạo Alibaba đã hiểu về bản thân mình, về đối thủ cạnh tranh, đã xây dựng được những mục tiêu, lãnh đạo Alibaba có thể dễ dàng xác định một tổ hợp các công cụ liên kết giúp lãnh đạo Alibaba đưa hình ảnh,

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS



tuyên ngôn của mình đến khách hàng một cách hiệu quả nhất. Đó có thể là những bài báo viết, các bài phát biểu, các buổi thuyết trình...

Lãnh đạo Alibaba cần đánh giá tất cả các phương tiện để chọn ra tổ hợp thích hợp nhất nhằm đạt đến nhóm công chúng hướng đích đến mình. Tổ hợp đó có thể thay đổi tùy thuộc mục tiêu của lãnh đạo Alibaba ở từng giai đoạn nhất định. Mỗi hành động của lãnh đạo Alibaba cần được gắn với thương hiệu cá nhân.

Mặt khác, cần thường xuyên đánh giá những việc lãnh đạo Alibaba đã làm, những thủ pháp lãnh đạo Alibaba đã sử dụng xem chúng có nhất quán với thương hiệu hay không. Hãy sử dụng lịch in hay một cuốn sổ tay để liệt kê những việc cần làm và phải luôn chắc chắn rằng mọi việc lãnh đạo Alibaba làm đều phải gắn với bản chất thương hiệu của lãnh đạo Alibaba. Đó là cách để giữ cho thương hiệu luôn rõ ràng, nhất quán và ổn định.

- Bước 3: Đánh giá và liên hệ

Lãnh đạo Alibaba phải định lượng được thương hiệu của mình, phải phát triển các phương tiện liên kết để đến được với nhóm công chúng mục tiêu.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Điểm mấu chốt là phải thu thập những thông tin phản hồi. Lãnh đạo Alibaba sử dụng hệ thống đánh giá công việc của công ty, những phản hồi từ người quản lý, từ những đồng nghiệp.

Tham vấn những lãnh đạo, nhân viên và phòng ban khác mà lãnh đạo Alibaba tin rằng họ sẽ đưa ra những nhận xét trung thực nhất.

Lãnh đạo Alibaba nhờ khách hàng của mình nhận xét mình qua từng dự án. Thu thập các thông tin phản hồi trên trang facebook cá nhân.

Hãy cố gắng thu thập càng nhiều thông tin càng tốt vì điều đó giúp lãnh đạo Alibaba nhận thức rõ hơn về thương hiệu cá nhân của mình.

Trong kinh doanh BĐS, việc xây dựng thương hiệu cá nhân rất quan trọng. Tôi từng nghĩ rằng: “Khi tôi hỗ trợ người mới, tôi đang lãng phí thời gian. Thay vào đó, tôi nên tập trung chăm sóc khách hàng cũ, tìm kiếm khách hàng mới hoặc học hỏi thêm những điều mới hữu ích. Dành thời gian hỗ trợ người khác có được gì cho bản thân đâu.”

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thực ra càng xuất hiện trước mọi người bao nhiêu thì tôi càng có sức ảnh hưởng đến mọi người bấy nhiêu. Mỗi lần đứng lên phát biểu là mỗi lần tôi xây dựng hình ảnh cá nhân của mình vào trong tiềm thức của những người có cảm tình, thích tôi và dần dần họ sao chép cách thức lãnh đạo của tôi. Cách tôi phát biểu, cách tôi giao tiếp và cách tôi hài hước... sẽ dần đi vào tiềm thức mọi người. Nếu tôi đã giỏi mà những người ủng hộ tôi cũng giỏi và nhiều người giỏi khác ủng hộ thì càng về sau, công việc của tôi sẽ càng tuyệt vời.

Quảng Bá Thương Hiệu Hiệu Quả Trên Internet

Internet ngày nay đã trở thành một công cụ hỗ trợ đắc lực trong các hoạt động giải trí, học tập, làm việc. Bên cạnh đó, đây cũng là môi trường phổ biến để nhiều doanh nghiệp thực hiện chiến dịch “săn đầu người” thông qua các website tìm việc online. Chính điều này đã hình thành nhu cầu khai thác hiệu quả môi trường này để thể hiện năng lực cá nhân của Sale BĐS và cũng là cách để Sale BĐS phát triển hình ảnh của mình...

Vì sao phải giữ gìn và quảng bá thương hiệu cá nhân trên Internet?

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Với sự dịch chuyển của thế giới đã dẫn đến khái niệm “thế giới phẳng”, thì việc thể hiện tốt bản thân mình trên mạng Internet là một điều rất quan trọng. Việc xuất hiện và tồn tại được trong môi trường Internet cũng là một xu hướng tất yếu, được nhiều người thành công sử dụng như một bộ phận cho cuộc đời mình. Tên của lãnh đạo Alibaba đã có thể search bằng Google chưa?

Kết luận: Xây dựng thương hiệu cá nhân của lãnh đạo Alibaba không phải là một trong nhiều lựa chọn. Đây là điều bắt buộc. Xây dựng thương hiệu cá nhân là cách giúp lãnh đạo Alibaba **câu tiền**, giúp lãnh đạo Alibaba tốt lên và giúp lãnh đạo Alibaba thành công hơn mỗi ngày.

Chúng ta là giám đốc công ty riêng của chính bản thân chúng ta. Để tăng tỷ lệ chốt Sale và lãnh đạo thành công, anh chị Super Sale hãy nỗ lực xây dựng thương hiệu cá nhân, giúp khách hàng và nhân viên tin tưởng mình nhiều hơn. Một thương hiệu không ai khác chính là bản thân mình

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

BẢN LĨNH THU HÚT SALE BĐS

Bản lĩnh thu hút Sale BĐS không phải là kỹ năng, mà nó xuất phát là sự tự tin, là đẳng cấp và là con người thật của anh chị Super Sale BĐS xuất sắc. Anh chị lãnh đạo Alibaba có bản lĩnh thu hút Sale là những người có sức lan tỏa phi thường, có sức ảnh hưởng và truyền cảm hứng, niềm tin mạnh mẽ lên những anh chị Sale khác.

Bởi lẽ, cũng giống như anh chị, Super Sale BĐS là những anh chị rất cá tính, bướng bỉnh và rất thích chống đối. Nếu anh chị lãnh đạo Alibaba không có bản lĩnh, anh chị sẽ gặp rất nhiều khó khăn để lãnh đạo một đội ngũ Super Sale. Bản lĩnh thu hút khiến Sale khác ủng hộ và giúp anh chị lãnh đạo Alibaba tỏa sáng.

Phần lớn Sale BĐS luôn tuân thủ và ngưỡng mộ tuyệt đối những lãnh đạo có cá tính, uy tín và nhân cách nổi trội. Sale BĐS sẵn sàng cống hiến và làm việc hết mình, đi phát tờ rơi, đi thị trường từ 5 giờ sáng cho đến 21 giờ vì mục tiêu chung của nhóm, của phòng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Lãnh đạo Alibaba tạo ra sức hút bằng cách tạo ra và duy trì môi trường làm việc tích cực, nơi mọi người cống hiến toàn bộ năng lực và nhiệt huyết cho mục tiêu chung của nhóm, của phòng và của công ty.

Lãnh đạo Alibaba tạo dựng sức thu hút bằng cách xây dựng thái độ làm việc năng động, tích cực và truyền cảm hứng để anh chị Sale làm việc hết khả năng. Không những thế, những lãnh đạo Alibaba có khả năng thu hút luôn toát ra sự nhiệt tình, nguồn năng lượng vô tận và sự lạc quan mạnh mẽ.

Với kiến thức sâu sắc hơn những người khác về ngành nghề và lĩnh vực chuyên môn, anh chị lãnh đạo Alibaba có thể xây dựng tầm nhìn rõ ràng về những mục tiêu mà anh chị muốn đạt được trong hiện tại cũng như tương lai.

Lãnh đạo Alibaba làm việc chăm chỉ để chia sẻ niềm đam mê và niềm khao khát về tầm nhìn công ty cho những anh chị Sale đội nhóm của mình. Mỗi thông điệp của nhà lãnh đạo Alibaba, tuy bé nhỏ nhưng đều được truyền tải với đam mê và năng lượng tràn trề.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Người lãnh đạo Alibaba hiểu rất rõ việc truyền tải những thông điệp đó có vai trò quan trọng như thế nào trong việc tạo nên sức thu hút Sale.

Chuyên môn vững chắc, tầm nhìn kiên định và tư tưởng luôn hướng đến sứ mạng công ty **giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS** là một trong những điều có tác động tích cực và khiến cho lãnh đạo Alibaba trở nên thu hút trong mắt anh chị Sale BĐS.

Làm Thế Nào Để Trở Thành Nhà Lãnh Đạo Alibaba Có Sức Hút?

Anh chị lãnh đạo Alibaba có sức hút không ra lệnh, họ tạo ra một hệ thống truyền cảm hứng cho anh chị Sale khác tham gia. Anh chị thực hành gọi điện cho người thân, bạn bè định hướng cho họ, truyền cảm hứng và thu hút họ trở thành đồng nghiệp với mình.

Anh chị lãnh đạo Alibaba tạo dựng khả năng thu hút bằng thái độ có trách nhiệm đối với thành công của đội nhóm và từng Sale trong nhóm. Trách nhiệm không được giao mà được nhận. Những anh chị lãnh đạo Sale BĐS có sức hút nhận trách nhiệm một cách tự nguyện, thậm chí ngay cả khi điều đó có tính lựa chọn.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Anh chị lãnh đạo Alibaba có sức hút phải chứng minh hành động của mình một cách trung thực, phát hiện các giá trị đại diện cũng như thay đổi hành vi và lựa chọn chịu trách nhiệm cho các giá trị hiện thân.

Lãnh đạo Alibaba có sức hút là người phục vụ đội nhóm và Sale của mình. Sự phục vụ là đặc điểm chủ yếu của các nhà lãnh đạo có sức hút. Một người phục vụ là người luôn quan tâm đến lợi ích của người khác. Anh chị nên tận tâm quan tâm đến đội nhóm và Sale mà không cư xử giống như một ông chủ, một người sở hữu.

Bản lĩnh thu hút Sale là bản lĩnh vô hình giúp cho anh chị Sale muốn đi theo, muốn ở bên và muốn được lãnh đạo Sale BĐS gây ảnh hưởng. Do đó, khi Sale BĐS nghỉ việc, nguyên nhân chính là vì lãnh đạo trực tiếp không biết giữ người chứ không phải vì công ty.

Anh chị lãnh đạo Alibaba lưu ý: phần lớn Sale nghỉ việc là do mâu thuẫn với lãnh đạo trực tiếp. Mâu thuẫn thường nằm ở chỗ cảm xúc nề phục, chứ không phải là chỉ số trí tuệ - bản lĩnh bán hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Mâu thuẫn không phải sự tranh chấp mà là sự khác biệt về ý kiến. Nó không tốt cũng không xấu, tất cả tùy thuộc vào sự nhận thức của anh chị lãnh đạo Alibaba trực tiếp để có thể sử dụng hoặc loại trừ.

Để không có mâu thuẫn, không có sự khác biệt về ý kiến, anh chị lãnh đạo Alibaba cần training cho nhân viên thật kỹ về *Phần 1: Định hướng trở thành Super Sale*, để có chung một hệ quy chiếu, chung một hệ tư tưởng **“Chúng ta là Super Sale”**.

Vì vậy, khi anh chị rèn luyện có được bản lĩnh thu hút Sale về cộng tác chung, đây chỉ mới là tiền đề của **Bản lĩnh thu hút Sale**, bản lĩnh thu hút thực sự của lãnh đạo Alibaba chính là bản lĩnh trong việc training, định hướng và truyền cảm hứng để Sale mới trở thành một Super Sale.

“Tài lãnh đạo dựa trên sự truyền cảm hứng, không phải sự chi phối, dựa trên sự hợp tác, không phải sự dọa dẫm.” William Arthur Ward.

Lãnh đạo Alibaba tài ba có sức hút tạo ra một môi trường làm việc thu hút Sale làm việc. Lãnh đạo Alibaba truyền cảm hứng tới Sale để hoàn thành những chỉ tiêu giao dịch tưởng chừng không thể. Trên thực tế, tất cả chiêu trò tạo động lực đều xuất phát từ nghệ thuật “quyền cá nhân” của nhà lãnh đạo Alibaba. Nhờ vậy mà “bản lĩnh thu hút” sẽ xảy ra: Lãnh đạo Alibaba giỏi luôn tạo được niềm tin nơi nhân viên Sale và cấp trên, biến những điều không thể thành có thể.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

PHẦN 5.

ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ BĐS, TẠO DỰNG TỰ DO TÀI CHÍNH

Hãy mua đất, vì nó không tạo ra nó nữa.

- **Mark Twain**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

VÌ SAO ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ BĐS

Dù đang làm bất kỳ vị trí nào trong ngành nghề BĐS, Super Sale BĐS đều có thể định hướng đầu tư BĐS, tạo dựng tự do tài chính và chỉ làm được khi anh chị thực sự mong muốn và biết cách xây dựng kế hoạch để đạt đến điều đó.

Định hướng đầu tư BĐS là bước ngoặt đầu tiên giúp Sale BĐS đã thông về mặt tư tưởng “*Tôi có thể đầu tư BĐS*”. Khơi dậy động lực làm việc, giúp anh chị Sale mới nhận thức được “*Tôi có thể đầu tư BĐS*”, tạo dựng tự do tài chính cho riêng mình.

Thời làm tại Công ty CP Tất đất Tất vàng, tôi chứng kiến nhiều anh chị Super Sale từng có thu nhập vài chục triệu đến vài trăm triệu một tháng, nhưng họ không đầu tư BĐS, họ mua điện thoại, laptop, mua xe... toàn bộ đều là tiêu sản. Rồi sau đó, họ vẫn hoàn nghèo.

Trước tiên, Sale BĐS cần hiểu cái gì là tiêu sản, cái gì là tài sản và thế nào là thu nhập thụ động?

Thu nhập thụ động là gì? Đó là nguồn thu nhập hàng ngày vẫn chảy vào túi của anh chị Sale một cách đều đặn

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

ngay khi anh chị Sale đang ngủ, đi chơi hoặc đi du lịch mà không cần làm việc gì cả.

Làm thế nào để tạo dựng nguồn thu nhập thụ động? Việc đầu tiên anh chị Sale cần làm là liệt kê ra tất cả các chi phí hàng tháng. Tôi đã từng làm như sau: liệt kê các khoản chi phí hàng tháng, tổng cộng chi phí. Sau khi liệt kê tất cả các khoản chi phí, tôi hết sức ngỡ ngàng nhận thấy hàng tháng tôi có rất nhiều các khoản phải chi.

Tiếp đó, tôi liệt kê tất cả các khoản thu nhập trong tháng. Các nguồn tạo thu nhập có thể là:

- Từ công việc hiện tại (lương, hoa hồng...)
- Làm thêm từ công việc khác.
- Lãi từ tiền gửi ngân hàng.
- Lợi nhuận từ công ty riêng.
- Lợi tức sinh lời gồm tiền thu từ cho thuê nhà.
- Thu nhập tăng thêm do đầu tư vào chứng khoán, BĐS.

Tổng cộng thu nhập: thu nhập tích lũy đầu tư = tổng thu nhập – tổng chi phí.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Khi thực hành bài tập này, tôi thấy mình có rất nhiều chi phí nhưng nguồn thu vào thì lại chỉ có hai khoản là lương và hoa hồng từ công việc hiện tại.

Vậy muốn đầu tư BĐS, tạo dựng tự do tài chính thì phải làm sao? Chẳng có cách nào khác là tôi phải gia tăng nguồn thu nhập và kiểm soát chặt chẽ các khoản chi phí không cần thiết đặc biệt là giảm thiểu các khoản chi tiêu tùy hứng.

Tài sản của tôi được xây dựng dựa trên nguồn thu nhập tích lũy đầu tư. Vậy tài sản là gì? Là tất cả những thứ gì mà tự nó sản sinh ra lợi nhuận, tài sản tạo ra thu nhập thụ động và mang tiền chảy vào túi anh chị.

Anh chị Sale cần tìm ra cách gia tăng thu nhập để sau khi trừ chi phí thì nó sẽ tạo ra dòng tiền được gọi là thu nhập tích lũy. *Dùng thu nhập này đầu tư vào bất động sản - tài sản để tự nó tạo ra nguồn thu nhập thụ động đều đặn cho anh chị Sale.*

Vậy những gì được gọi là tài sản? Khi anh chị Sale đầu tư vào Marketing để tạo ra nguồn khách hàng thụ động, đó chính là đầu tư vào tài sản. Nguồn khách hàng này là tài sản mang tiền đổ vào túi anh chị Sale.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Robert Kiyosaki - tác giả của *Cha giàu cha nghèo* – đã nói:

- Người giàu mua tài sản.
- Người trung lưu mua tiêu sản nhưng tưởng là tài sản.
- Người nghèo thì toàn mua tiêu sản.

Tiêu sản là những thứ hàng tháng lấy tiền ra khỏi túi Sale BĐS. Ví dụ: Anh chị Sale mới hàng tháng đều chi tiền làm Marketing, nhưng kết quả không có khách hàng nào gọi lại, thì đây chính là tiêu sản. Công thức đã giúp tôi định hướng tạo thu nhập thụ động như sau:

- Tạo dựng hệ thống SMS Marketing thụ động, thu hút khách hàng thụ động. Tái đầu tư Marketing Online, phát triển mở rộng hệ thống.
- Ứng cử lên trưởng phòng, phát triển đội nhóm Sale, xây dựng một mạng lưới Sale hùng hậu.
- Đầu tư vào các sản phẩm BĐS công ty đang bán.

Những người giàu có luôn tập trung xây dựng nguồn tài sản, từ đó tạo ra thu nhập thụ động cho họ. Thực hành theo *Cẩm nang Sale Bất Động Sản* chính là cách thức anh chị Sale mới đang xây dựng tài sản.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

ĐỊNH HƯỚNG TIỀN ĐAU RA ĐỂ ĐẦU TƯ BĐS

Anh chị Sale BĐS có thấy điểm chung của những người nghèo và những người thất bại đó là vấn đề “đầu tiên, tiền đâu?”. Hôm nay, anh chị Sale BĐS hãy cho tôi cơ hội giúp anh chị “định hướng đầu tư BĐS” và hoạch định chiến lược để có tiền đầu tư.

Đầu tiên, anh chị hãy trả lời thành thật xem, hiện tại anh chị có bao nhiêu tiền? Và để đầu tư vào một lô đất thì anh chị cần phải có thêm bao nhiêu tiền?

Cách đây vài năm khi mới vào nghề. Tôi luôn tự hỏi làm thế nào mà người giàu nhiều tiền thế. Một căn nhà trên thành phố đến vài tỷ, thu nhập 2,8 triệu/tháng thì 1 năm được 33,6 triệu, 10 năm được 336 triệu, để giành được tiền tỷ thì phải hơn 100 năm.

Đã vậy, toàn bộ số tiền trên là không ăn, không uống, toàn bộ tích lũy. Tôi suy nghĩ hoài, nghĩ hoài, mà vẫn không sao nghĩ ra để lý giải vì sao nhiều người lại nhiều tiền quá. Nghĩ hoài không ra, không nghĩ về chuyện làm sao người ta nhiều tiền quá vậy.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Rồi chẳng biết từ lúc nào, tôi bắt đầu nghĩ cách để có tiền đầu tư BĐS. Tôi hỏi vay mượn tiền ba mẹ. Tôi còn nhớ lần đầu mượn tiền ba mẹ, ba mẹ mắng cho một trận, “nhà mình tiền đâu ra mà đầu tư BĐS”. Không nản chí, tôi tiếp tục hỏi vay mượn lần nữa, bị ba mẹ mắng tiếp “đễ ăn như vậy, thì người ta ăn hết rồi, đi làm công ăn lương, lo cho bản thân là tốt rồi”.

Cứ như vậy, điệp khúc mượn tiền kéo dài hơn 2 năm, ba mẹ vẫn chưa cho vay mượn tiền đầu tư đất. Nhưng lúc này, tôi đã tự mua được 2 căn nhà ở xã hội, 2 nền đất tại Bình Dương. Anh chị Sale thấy đó, dù là tôi chưa mượn được tiền từ ba mẹ, nhưng nhờ tư tưởng đầu tư BĐS, tôi làm việc nhiệt tình và máu lửa hơn, thu nhập của bản thân tôi từ đó cao hơn.

Tôi không dừng lại chỉ vay mượn ba mẹ, tôi đã lên danh sách 100 người thân, quen, bạn bè để vay mượn tiền đầu tư BĐS. Tôi hỏi vay mượn bất cứ nguồn nào có khả năng cho tôi vay một khoản tiền an toàn để đầu tư BĐS.

Tôi quyết tâm điện thoại đến từng người và chia sẻ với họ khát khao đầu tư BĐS của bản thân tôi. Tôi gọi: “Anh ơi, em đang định đầu tư lô đất ở Bình Dương 285

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

triệu, nhưng hiện còn thiếu vốn 20 triệu, anh cho em vay thêm để đầu tư, khoảng tháng sau em nhận hoa hồng, em gửi lại?” Cứ như thế, mỗi ngày tôi dành thời gian để gọi điện hỏi vay mượn tiền những người trong danh sách.

Vay mượn tiền cần có kỹ năng giao tiếp tốt. Vì tiền bạc thường là vấn đề nhạy cảm, anh chị Sale mới nên dùng từ ngữ khéo léo khi giao tiếp, cùng với lòng kiên trì và niềm đam mê đầu tư BĐS truyền đến đối tượng cho vay mượn.

Tôi không cô sùỵ cho việc vay mượn để tiêu xài, nhưng vay mượn để đầu tư BĐS tính chuyện sinh lời trong tương lai thì đáng khích lệ. Để vay mượn tiền thành công, vấn đề ở đây là lòng kiên trì và khát khao sẽ giúp anh chị tìm được câu trả lời cho câu hỏi trên tiền đâu ra để đầu tư BĐS.

Sau thời gian làm việc tại TĐTĐ và Kim Oanh, cộng với kiến thức tổng hợp từ sách vở, thị trường và kinh nghiệm của nhiều người, tôi bắt đầu ngấm dần các tư tưởng “tác đất tác vàng”, “mua vàng thì lỗ, mua thô thì lời”. Đất ở khu vực nào cũng tăng giá.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Vấn đề “đầu tiên” của anh chị Sale BĐS không còn phải là “tiền đầu”. Vấn đề của anh chị lúc này là “định hướng tiền đầu ra để đầu tư” và khi nào anh chị sẽ “đầu tư BĐS, tạo dựng tự do tài chính”.

Một trong những lý do khiến quá ít người trong chúng ta đạt được điều mình thực sự muốn, đó là bởi chúng ta chẳng bao giờ định hướng sự tập trung của mình; chẳng bao giờ tập trung sức mạnh. Hầu hết người đời nhân nha đi qua cuộc đời, chẳng bao giờ quyết định chuyên sâu về bất cứ thứ gì cụ thể.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

TẠO DỰNG TỰ DO TÀI CHÍNH

Sale Alibaba nên thực hành những bài học theo 5 phần trong *Cẩm nang Sale Bất động sản* và hướng dẫn đội nhóm làm theo. Như vậy có nghĩa là Sale BĐS đang định hướng đầu tư BĐS, tạo dựng hệ thống kinh doanh cho chính Sale BĐS, bắt đầu *Tạo dựng tự do tài chính*.

Sale BĐS – Super Sale BĐS còn chần chừ gì nữa? Hãy thực hành đầu tư vào tài sản BĐS ngay hôm nay! Sale BĐS là nhà đầu tư thông minh, có nhiều cơ hội chọn vị trí đẹp, thanh toán linh hoạt hơn khách hàng của chính Sale BĐS. Khách hàng mua lại của Sale BĐS nhiều gấp nhiều lần khách hàng đầu tư của Sale BĐS. Tại sao Sale BĐS – Super Sale BĐS còn chưa sẵn sàng đầu tư vào tài sản để gia tăng thu nhập thụ động?

Ví dụ: Anh chị Super Sale BĐS có thể thực hành huy động 30 triệu đầu tư BĐS với nhiều cách thức như sau:

Cách thứ 1: Đặt chỗ, bán lại suất ƯU TIÊN.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Cách thứ 2: Chuyển cọc, trong vòng 7 ngày kiểm khách bán lại. Trường hợp không được, xin bảo lưu 6 tháng.

Cách thứ 3: Chuyển cọc, thanh toán đợt 1, kiểm khách bán lại hưởng hoa hồng + chênh lệch tiền vàng.

Tự do tài chính là niềm mơ ước của nhiều người, nhưng không phải ai cũng có bản lĩnh để có được điều này. Tự do tài chính không đến lượt những anh chị Sale thiếu bản lĩnh, thiếu ý chí. Tự do tài chính là kết quả của một quá trình nỗ lực không ngừng nghỉ. Nó là hoa thơm, là trái ngọt và là thành quả tất yếu của những anh chị Super Sale BĐS chịu khó ứng dụng *Cẩm nang Sale Bất động sản* vào công việc.

Đừng ngại biện, đừng lừa dối bản thân. Tình trạng khó khăn tài chính hiện tại của Sale BĐS là do không chịu HÀNH ĐỘNG theo Cẩm nang Sale Bất động sản. Hôm nay, Sale BĐS hãy liệt kê ra 100 người có khả năng mượn tiền, rồi thực hành mượn tiền đầu tư ngay hôm nay.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

**BÍ QUYẾT
THÀNH CÔNG
CHÍNH LÀ HÀNH ĐỘNG**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

LỜI KẾT

Lúc bé, tôi thích xem phim kiếm hiệp và yêu mến các nhân vật chính có võ công cao cường. Thời sinh viên, trong khi “luyện” nhiều bộ phim kiếm hiệp mình thích, tôi nhận ra, có lúc thì võ công phái Thiếu Lâm vô địch, có lúc thì võ công phái Võ Đang bá chủ, lúc thì Cái Bang,... Vậy đâu mới là võ công vô địch thiên hạ? Nhiều năm sau, tôi hiểu ra rằng, võ công phái nào cũng chứa đựng những chiêu thức thâm sâu và tinh túy riêng biệt. Phái nào may mắn có nhân tài lĩnh hội hết võ học của phái mình thì có thể trở thành võ lâm minh chủ một thời.

Tôi rất thích đọc sách, quãng đời sinh viên của tôi là những ngày đi đến hết nhà sách này đến nhà sách kia chỉ để đọc ngẫu nhiên thật nhiều sách. Tôi áp dụng tất cả những điều đọc được vào cuộc sống, mỗi thứ một chút. Nhìn lại mình, tôi thấy bản thân có tốt hơn trước, nhưng vẫn không được như những gì tôi kỳ vọng và giống như trong sách. Tôi lại tiếp tục đọc, đọc không ngừng nghỉ.

Khi thất vọng về bản thân mình tôi muốn tìm cách vượt qua, tôi lại tìm đến sách. Tôi đọc, đọc và đọc. Rồi

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

sau khi đọc rất nhiều sách, suy ngẫm về rất nhiều kiến thức của nhiều tác giả nổi tiếng khác nhau, tôi chợt nhận ra, giá trị nội dung của những cuốn sách khác nhau hóa ra đều có nhiều nét tương đồng. Tôi quyết định tập trung vào một cuốn và thực hành theo ngày này qua ngày nọ, tháng này qua tháng nọ và năm này qua năm nọ để có kết quả tốt hơn.

Do đó, tôi quyết định viết cuốn sách *Cẩm nang Sale Bất Động Sản* cho chính bản thân tôi, dựa trên công việc tôi đang làm. Tôi quyết chí tu luyện lập ra một phái riêng và trở thành “vô địch thiên hạ”. Để những bài học trên thực sự trở thành tài sản thì tôi phải trả một giá rất cao bằng nhiều năm nỗ lực, đam mê và phấn đấu.

Ngày hôm nay, anh chị không cần phải đọc thêm nhiều sách, thử nghiệm thêm bất cứ điều gì để tìm kiếm cách làm thành công trong nghề Sale BĐS. Hãy thực hành những điều nhỏ nhất từ chính cuốn *Cẩm nang Sale Bất động sản* này, thành công trong nghề Sale sẽ đến với anh chị. **CHÚC ANH CHỊ THÀNH CÔNG.**

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

LỜI VÀNG ĐỐI VỚI SALE

Cách nhanh chóng nhất để được thành công đối với Sale là làm theo những gì mà người lãnh đạo trực tiếp và những lãnh đạo thành công đã làm.

Lý do khiến nhiều người thất bại trong nghề Sale đó là họ không biết định hướng nghề nghiệp.

Trên đời này có 2 loại Sale: Loại thứ nhất luôn đi theo khách hàng, còn loại thứ 2 thì luôn dẫn khách hàng đi theo mình. Tôi là loại thứ 2.

Không phải tôi tạo nên thành công mà là hệ thống do tôi xây dựng làm nên thành công. Khả năng sao chép và bắt chước tinh vi làm tôi trở thành Super Sale và thành ông chủ Tập Đoàn Địa ốc Alibaba.

Các trùm tư bản giàu có trong lịch sử nhân loại tiến hành công việc bằng cách sử dụng thời gian và sức lực của người khác nhằm giải phóng thời gian cho mình để nghiên cứu hoạch định các kế hoạch chiến lược, mở ra những hướng kinh doanh mới hay chỉ đơn giản là để tận hưởng cuộc sống. Đầu tư BĐS là cách thông minh để giải phóng thời gian cho mình và làm giàu cho tôi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Thu nhập hậu kỳ là khoản thu nhập vẫn đến với tôi hàng năm ngay cả khi tôi kết thúc công việc của mình.

Sale BĐS đòi hỏi rất nhiều kỹ năng và kiến thức, đặc biệt là sức mạnh ý chí.

Tôi đã đạt được thành công phần lớn là do tôi bị dồn vào chân tường bởi khó khăn, khủng hoảng và thách thức, tôi không cho phép mình coi công việc của mình là công việc tạm thời. Tôi buộc phải coi công việc này là một công việc kinh doanh lớn, tôi tập trung toàn bộ thời gian, sức lực và ý chí.

Nếu tôi do lỗi của mình mà đánh mất sự ủng hộ của lãnh đạo thì xem như chính tôi đã cắt đứt con đường dẫn đến thành công cho chính bản thân tôi.

Đề ra mục tiêu ngoạn mục và bứt phá một cách ngoạn mục là tính cách của người có mục đích. Và đó là cách tôi cùng với Địa Ốc Alibaba trở thành Tập Đoàn Địa Ốc Alibaba lớn mạnh như hôm nay.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

BÀI CA SALEPHONE 1

Chế: Hotuenam

Nào anh em ta cùng nhau Salephone, sales hàng
Kiếm tiền vui quá.
Ta nguyện đồng lòng, quyết tâm Salephone
Từ nay ra sức sales hàng.
Phòng ta Salephone nê chi chông gai, sales hàng.
Ta phòng kinh doanh. Nhìn tương lai huy hoàng,
Phòng ta quyết sales hàng, cùng hiên ngang hát vang.
Nhìn Tập Đoàn ta hàng ra bao la cho đời,
Tâm hồn phơi phới
Mau nhìn hàng nê, khá trông siêu sale
Cùng nhau tung sức sale hàng
Phòng ta Salephone lòng ta không nao, sales hàng.
Ta phòng đi lên. Nhìn tương lai tung bưng
Phòng ta hát vang lưng tiền tung bay tứ tung.
Kìa gương siêu sales truyền lưu muôn nơi
Sales hàng kiếm tiền tiêu nhé ...
Tung bưng xài tiền, hết vang Salephone
Đồng tâm quyết chí sales hàng.
Phòng ta Salephone tiền tiêu ung dung tăng dần
Mua nhà lầu sang.
Phòng ta ghi trong lòng đời Salephone anh hùng
Nhìn tương lai sáng tươi.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

BÀI CA SALE PHONE 2

Chế: Hotuenam

Phòng mình quyết chí bán hàng.

Khen ai bán giỏi,

Áy xứng danh là siêu man.

Áy xứng danh là siêu girl.

---o0o---

Càng ngày man càng hăng bán.

Càng ngày girl càng hăng bán.

Áy mới gọi, gọi, gọi, gọi phone,

Áy mấy đi tìm, khách mới mua thêm.

Sale phone tới, quyết chí phòng ơi!

Sale phone tới, quyết chí phòng ơi!

---o0o---

Phòng mình tang tình em gọi,

Ô ô ô ô mấy sale phone.

Sale phone, ô mấy đi tìm, em nhớ sale phone.

Duyên nợ khách mua hàng.

Duyên nợ khách mua hàng.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

BÀI CA SALE PHONE 3

HÁT MÃI KHÚC SALE HÀNG

Lời chế: huỳnh Quang Trung

Đời mình là những chuỗi sale hàng, phòng mình là siêu sale xuất sắc. Ta sale phone, cùng nhau đua bán hàng, cùng nhau đua chốt hàng quyết chí chúng ta gọi phone. Mãi mãi phòng chúng ta, sale hàng không ngừng nghỉ. Mãi mãi phòng chúng ta, chốt khách bán ngay phòng ơi! Phòng mình là chiến sỹ sale hàng, phòng mình toàn siêu sale bán khủng. Ta đăng tin, cùng đăng báo sớm chiều, cùng đua nhau bán hàng bất chấp bán luôn ngày đêm. Mãi mãi phòng chúng ta, sale hàng không ngừng nghỉ. Mãi mãi phòng chúng ta, quyết chí bán cho sạch luôn!

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

TUYÊN NGÔN TƯ DUY KINH DOANH BDS THÀNH CÔNG

--oo0oo---

Tôi yêu bất động sản. Tôi làm chủ BDS của mình

Tôi chọn kinh doanh bất động sản. Kinh doanh BDS là một phần cuộc sống và là cách sống của tôi.

Kinh doanh BDS là cách đơn giản và hiệu quả nhất để thành công về tài chính.

BDS là công cụ kinh doanh hoàn hảo và cao cấp nhất để thành công tài chính bền vững nhất.

Tôi lựa chọn phân khúc thị trường BDS của mình. Tôi làm chủ phân khúc thị trường BDS của mình.

Tôi có phương án kinh doanh BDS và chi tiết cho từng bất động sản. Từ thời điểm mua đến thời điểm bán.

Tôi tạo ra giá trị gia tăng cho BDS của mình từ bên trong và từ bên ngoài BDS đó.

Tôi xây dựng đội ngũ kinh doanh BDS của mình. Đội ngũ kinh doanh BDS của tôi luôn bắt sát và làm chủ phân khúc BDS của mình.

Tôi mua bán với những người có khả năng làm chủ cho mỗi BDS hiệu quả nhất.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BDS

Mỗi BĐS của tôi được đầu tư đúng là đơn vị tinh nhuệ chiến đấu không ngừng cho thành công tài chính của tôi.

Ưu tiên trong kinh doanh BĐS của tôi là:

Ưu tiên số 1: Diện tích, Diện tích, Diện tích.

Ưu tiên số 2: Đơn giá, Đơn giá, Đơn giá.

Ưu tiên số 3: Vị trí, Vị trí, Diện tích.

Kinh doanh BĐS là con đường tắt yếu dẫn đến thịnh vượng, giàu có, hạnh phúc.

Tôi kinh doanh BĐS bằng cách làm chủ BĐS và làm cho BĐS này sinh ra BĐS khác.

Tôi bám sát thị trường, kiên trì chuẩn bị kỹ lưỡng các phương án, tiềm lực, đội ngũ của mình trong thời đại suy thoái của BĐS của tôi.

Tôi mua mạnh mẽ phân khúc thị trường BĐS của tôi đã chọn ngay vào đầu dai đoạn phục hồi của thị trường.

Tôi tinh táo bán ra theo phương án sẵn có của mình khi thị trường BĐS có biến động mạnh, đầy cảm xúc và do cảm xúc chi phối cả trong khi thị trường phát triển lẫn thị trường bão hòa.

Tư duy kinh doanh BĐS thành công là kinh doanh BĐS thành công.

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

TUYÊN NGÔN MÔI GIỚI BĐS

Hỡi toàn thể môi giới BĐS!

Tất cả môi giới BĐS đều có quyền Salephone để kiếm tiền. Tạo hoá cho ta những quyền không ai có thể xâm phạm được; trong những quyền ấy, có quyền Salephone, quyền kiếm tiền và quyền Salephone để kiếm tiền mãi mãi.

Lời bất hủ ấy trong bản Tuyên ngôn môi giới BĐS của nước Mỹ. Suy rộng ra, câu ấy có nghĩa là: Tất cả môi giới BĐS trên thế giới đều có quyền Salephone để kiếm tiền, môi giới BĐS nào cũng có quyền Salephone để kiếm tiền và quyền Salephone kiếm tiền mãi.

Thế mà bao năm nay, thị trường lợi dụng khủng hoảng để đàn áp chúng ta phải im hơi lặng tiếng và thậm chí là bỏ nghề, bỏ ngành. Hành động của thị trường trái hẳn với nhân đạo và chính nghĩa.

Chúng ta muốn an lành, chúng ta phải nhân nhượng. Nhưng chúng ta càng nhân nhượng, thị trường càng lấn tới, vì nó quyết cho chúng ta im hơi lặng tiếng và thậm chí là bỏ nghề, bỏ ngành một lần nữa. Không! Chúng ta

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

thà hi sinh tất cả chứ không để bị im hơi lặng tiếng hay bỏ nghề, bỏ ngành...

Chúng ta phải đứng lên. Bất kỳ môi giới BĐS nào dù nam hay nữ, dù thông minh hay đần độn, không phân biệt mập gầy hay cao thấp, không lẫn tẩn giàu có hay nghèo hèn. Hễ là môi giới BĐS thì phải làm mọi cách để bán được hàng.

Ai gọi điện thì gọi điện, ai bom tin thì bom tin. Không gọi điện, bom tin thì đi phát tờ rơi, không đi phát tờ rơi thì đăng tin rao vặt. Không đăng tin rao vặt thì đi gõ cửa từng nhà tư vấn, mà đi gõ cửa từng nhà tư vấn thì phải học cách gõ cửa từng nhà tư vấn cho thật tốt...":lol!::lol!::lol!::lol!:

Giúp khách hàng giàu lên cùng BĐS

Sale BĐS là sale uy tín cá nhân, sale những kết quả có được, sale sự phục vụ, tư vấn nhiệt tình và có trách nhiệm.

THẬT - ĐƠN - GIẢN là nguyên tắc hành xử, là **Slogan** của công ty. Vì vậy anh chị **Super Sale Alibaba** hãy cùng công ty, hãy giúp công ty tạo dựng và xây dựng để nguyên tắc "**THẬT**" trở thành kim chỉ nam hoạt động cho tất cả anh chị **Super Sale Alibaba**.

Hành xử trong **sự chân thật**, sẽ cho anh chị **Super Sale Alibaba** sự tự tin, sức lôi cuốn và sự vững mạnh...Hãy **THẬT** với người khách hàng và với chính mình.

Số: 1996/2017/QTG
Cấp cho Tác giả
Đồng thời là Chủ sở hữu