

به نام خدایی که به او اعتماد داریم

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

۱۲۰۰ توصیه عالی افزایش درآمد مشاوران حرفه‌ای املاک

مشتری‌یابی . فروش . شناخت بازار . رعایت قوانین
توسعه فردی . پیشرفت شغلی . مدیریت زمان

تدوین و ویرایش:

کریستینا هوفمن اسپیرا به همراه ماریوین ایوانز

(مدیر و سردبیر ارشد مجله ریلتور)

SIDLER
انتشارات سیدلر

- سرشناسه: هافمن اسپیرا، کریستینا - Hoffmann Spira, Christina
- عنوان و نام پدیدآور: ۱۲۰۰ توصیه عالی افزایش درآمد مشاوران حرفه‌ای املاک / تدوین و ویرایش کریستینا هوفمن اسپیرا، ماریوین ایوانز؛ مترجم: گروه مترجمین سیدلر.

<ul style="list-style-type: none"> • یادداشت: • عنوان اصلی: 1200 Great Sales Tips for Real Estate Pros, 2011. • اثر همراه: ۱۲۰۰ توصیه عالی افزایش درآمد مشاوران حرفه‌ای املاک • عنوان گسترده: • هزار و دویست توصیه عالی افزایش درآمد مشاوران حرفه‌ای املاک • موضوع: نگاه‌های معاملات املاک -- بازاریابی • موضوع: Real Estate Business – Marketing • موضوع: موفقیت در کسب و کار • موضوع: Success in Business • موضوع: مشتری‌شناسی • موضوع: Customer Relations 	<ul style="list-style-type: none"> • مشخصات نشر: تهران: سیدلر، ۱۴۰۰. • مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص؛ وزیری • فروست: آنچه مدیران و مشاوران املاک باید بدانند. • شابک: 978-622-970076-1 • وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا • شناسه افزوده: اونز، مری‌ون، ۱۹۴۹ - م. • شناسه افزوده: Evans, Mariwyn, 1949 - • شناسه افزوده: انتشارات سیدلر. گروه مترجمین • رده‌بندی کنگره: HD1375 • رده‌بندی دیویی: ۳۳۳/۳۳ • شماره کتابشناسی ملی: ۷۴۲۳۹۹۷ • وضعیت رکورد: فیبا
---	---

SIDLER انتشارات سیدلر

تجارب، راهبردها و افق‌های نوین در بازاریابی املاک

۱۲۰۰ توصیه عالی افزایش درآمد مشاوران حرفه‌ای املاک

سیدلر	★	ناشر
یوسف سیدلر	★	مدیر کل برنامه‌ریزی و تدوین
کریستینا هوفمن اسپیرا - ماریوین ایوانز	★	نویسنده
گروه مترجمین سیدلر	★	مترجم
اول / ۱۴۰۰	★	نوبت و سال چاپ
۱۰۰۰ نسخه	★	شمارگان
وزیری ۳۲۰ صفحه	★	مشخصات
۳۰۰ هزار تومان	★	قیمت
۹۷۸-۶۲۲-۹۷۰۰۷۶-۱	★	شابک

تهران، خیابان ولیعصر مابین میدان ونک و میرداماد، برج نگار، طبقه ۵، واحد ۱

☎ ۰۲۱ ۴۷۷۵۹ ☎ ۰۲۱ ۸۸۲۰۲۵۴۷

وبسایت > www.sidlerbook.com <

پست الکترونیک > info@sidlerbook.com <

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و متعلق به ناشر می‌باشد و هرگونه نسخه‌برداری و کپی‌برداری کلاً و جزئاً پیگرد قانونی دارد.

فهرست

فصل اول

مشتری‌یابی	۲۱
۱۲ توصیه برای مشتری‌یابی	۲۳
۶ برنامه مشتری‌یابی خلاقانه	۲۶
۱ یک پیش سفارش قوی	۲۸
با خریداران ملاقات کنید	۲۹
۲۳ گام برای جذب هرچه بیشتر مشتریان راغب	۳۲
منقضی شده‌ها	۳۲
ملک‌های تملیکی (توقیف بانکی)	۳۳
فروش ملک توسط مالک (FSBO)	۳۳
پرس‌وجوها و تحقیقات آنلاین	۳۴
بازدیدهای عمومی از خانه در یک روز مشخص	۳۵
۱۵ ایده خلاقانه برای افزایش معرفی شده‌ها	۳۶
۷ ایده بدون شکست برای پیدا کردن معرف	۳۹
برنامه بازاریابی شخصی ۸ مرحله‌ای	۴۱
۶ روش برای مشارکت در فعالیت‌های اجتماعی	۴۵
۶ روش برای اعتمادسازی	۴۷
مشتری‌یابی بدون تلفن	۴۹
۹ نکته برای رعایت قوانین منع تماس تلفنی	۵۱
۵ کاری کنید که FSBOها به سراغ شما بیایند	۵۴
۵ ترفند محبوب FSBOها	۵۶
۵ وقتی یکی از دوستان‌تان می‌خواهد خودش ملک‌اش را برای فروش بگذارد	۵۹
۶ از ارسال نامه مستقیم نتایج بهتری بگیرید	۶۲
۵ منبع عالی برای لیست مخاطبان پستی	۶۴
۴ دسته مخاطبی که وبسایت شما باید به آن‌ها دسترسی داشته باشد	۶۶



- ۵ ← مرحله برای ایجاد یک حلقه مخاطبین نزدیک..... ۶۸
- آموزش مناسب کودکان..... ۶۹
- ابزار را متناسب با هدف انتخاب کنید..... ۷۱
- بروشور شخصی..... ۷۱
- یلبوردها..... ۷۲
- آگهی‌های شخصی‌سازی شده..... ۷۲
- وبسایت..... ۷۲
- ۵ ← روش تأثیرگذاری بزرگ به وسیله ویدئو..... ۷۳
- ساخت یک وبلاگ موفق..... ۷۵
- ۸ ← نکته برای گرفتن عکس‌های دیجیتالی بهتر..... ۷۸
- عکس‌های پایانی:..... ۷۹
- ۸ ← گام برای آماده‌سازی خانه برای یک گردش مجازی..... ۸۱
- ۶ ← روش برای ایجاد روابط عمومی مثبت..... ۸۳
- ۶ ← هفته زمان برای برگزاری یک سمینار عالی برای خریداران..... ۸۵
- ۶ هفته مانده به سمینار..... ۸۵
- ۴ هفته قبل از سمینار..... ۸۶
- ۳ هفته قبل از سمینار..... ۸۷
- ۲ هفته قبل از سمینار..... ۸۷
- یک هفته مانده به برگزاری..... ۸۷
- یک روز قبل از سمینار..... ۸۷
- روز سمینار..... ۸۷
- روز بعد از سمینار..... ۸۸
- ۳ روز بعد از سمینار..... ۸۸
- پرسشنامه: سنجش کیفی خریداران بالقوه در آینده..... ۸۹

فصل دوم

- فروش..... ۹۱
- ۸ ← گام برای یک ملاقات نمایندگی فروش معرکه..... ۹۳
- ۲۲ ← خطا در ملاقات برای گرفتن نمایندگی فروش..... ۹۵
- قبل از ملاقات..... ۹۵
- در حین ارایه..... ۹۶

- ۹۸ بعد از جلسه ارایه و معرفی
- ۹۹ ۷ روش عالی برای مقابله با اعتراض فروشندگان در مورد سفارش فروش
- ۱۰۲ موارد نتیجه‌بخش دیگر برای رویارویی با مخالفت‌ها
- ۱۰۴ ۹ استدلال مجاب‌کننده برای توجیه حق کمیسیون‌تان
- ۱۰۶ ۳۰ گام برای انجام فروش
- ۱۱۰ ۸ روش برای ترغیب افراد به تماس تلفنی با شما
- ۱۱۲ همین حالا کیفیت آگهی‌تان را بهبود ببخشید
- ۱۱۴ افزودن شور و هیجان به بازدیدهای عمومی از خانه
- ۱۱۵ ۱۲ اشتباه در بازدیدهای عمومی از خانه
- ۱۱۸ ۵ تاکتیک مذاکره که (تقریباً) همیشه مؤثرند
- ۱۲۰ قطعی کردن پیشنهاد خریدار
- ۱۲۲ ۶ اشتباه معاملاتی مرگبار و نحوه مقابله با آن‌ها
- ۱۲۴ ۵ اقدام ضروری قبل از انقضای یک سفارش فروش
- ۱۲۵ ۶ نکته برای رسیدگی هم‌زمان به چندین پیشنهاد خرید
- ۱۲۷ ۱۳ روش برای افزایش زیبایی خانه‌هایی که به نمایش گذاشته می‌شوند
- ۱۲۹ ۵ موردی که طرفداران فنگ‌شویی از آن متنفر خواهند شد
- ۱۳۱ ۵ مفهوم فنگ‌شویی که فروشندگان باید بدانند
- ۱۳۳ ۷ توصیه در خصوص کار با خریداران خارجی املاک
- ۱۳۵ بخش بین‌المللی: ۴ قانون مهم
- ۱۳۷ از بافت چند-فرهنگی امتیاز کسب کنید
- ۱۳۹ ۶ نکته در خصوص هدیه دادن
- ۱۴۲ ۵ اشتباه در نمره اعتبار که خریداران می‌توانند از آن‌ها اجتناب کنند
- ۱۴۴ ۷ باور نادرست بازرسی فنی خانه
- ۱۴۷ ۱۰ چیز مهمی که خریداران می‌خواهند در مورد خانه بدانند
- ۱۴۸ بودجه کاری شما باید شامل چه چیزهایی باشد
- ۱۵۰ ۱۲ سندی که باید در هر فایل معامله گنجانده شود
- ۱۵۲ دهها روش برای حفظ تماس بعد از قرارداد

فصل سوم

بازارتان را بشناسید ۱۵۵

- ۱۵۸ ← کلامی با افراد نسل سی تا ۴۰ ساله.....
- ۱۵۹ ← اکوبومرهای تأثیرگذار (سنین ۱۷ تا ۲۸ سال).....
- ۱۵۹ ← تداعی واژگان نسلی.....
- ۱۶۰ ← محله‌تان را بشناسید.....
- ۱۶۲ ← ۵ موقعیتی که باید مد نظر قرار دهید.....
- ۱۶۴ ← ۱۵ روش برای موفق شدن در بازارهای مختلف.....
- ۱۶۴ ← وقتی سرعت بازار را کد است.....
- ۱۶۵ ← در یک بازار مستعد بلایای طبیعی.....
- ۱۶۶ ← در یک بازار رکودی.....
- ۱۶۶ ← وقتی که بازار آشفته است.....
- ۱۶۸ ← ۲۱ روند داغ ساخت و طراحی.....
- ۱۷۲ ← بازارهای داغ خارجی.....
- ۱۷۲ ← ساحل نیکاراگوئه اقیانوس آرام.....
- ۱۷۳ ← بوئنوس آیرس، آرژانتین.....
- ۱۷۳ ← دوبرونیک، کرواسی.....
- ۱۷۳ ← مونته نگرو.....
- ۱۷۳ ← شهر پاناما، در کشور پاناما.....
- ۱۷۳ ← ولکان، پاناما.....
- ۱۷۴ ← چیانگ مای، تایلند.....
- ۱۷۴ ← لاسیبا، هندوراس.....
- ۱۷۴ ← کاستا مایا، مکزیک.....
- ۱۷۴ ← لاگونا باکالار، مکزیک.....

فصل چهارم

از دردسر دوری کن ۱۷۷

- ۱۷۸ ← حقوق و قوانین املاک در چند کلمه.....
- ۱۷۹ ← تلفن ننید؛ ایمیل بفرستید.....

- ۱۸۰ قوانین فدرال مربوط به فکس
- ۱۸۰ استفاده از رنگ‌های حاوی سرب
- ۱۸۱ رسپا (RESPA)
- ۱۸۲ قانون مسکن عادلانه
- ۱۸۳ ۵ نمونه از حرف‌هایی که می‌توانند برایتان دردسرساز باشند
- ۱۸۵ ۱۰ علامت خطر مربوط به سازه‌ها
- ۱۸۹ ۱۰ نشانه مبنی بر کلاهبرداری
- ۱۹۰ ۵ روش برای اعمال غیرقانونی قانون
- ۱۹۱ ۵ از این ۵ اشتباه در قرارداد پرهیز کنید
- ۱۹۲ ۱۰ دلیل از دست دادن پروانه کسب
- ۱۹۶ ۵ زبان آگهی: عدالت را رعایت کنید
- ۱۹۶ نژاد، رنگ و ملیت اصلی
- ۱۹۶ مذهب
- ۱۹۶ جنسیت
- ۱۹۶ معلولیت
- ۱۹۷ وضعیت خانوادگی
- ۱۹۸ ۳ روش پاسخ به سؤال خریداران که قانون مسکن عادلانه را به چالش می‌کشند
- ۲۰۰ ۹ قانون شغلی فدرال که باید بدانید
- ۲۰۳ ۱۰ سند معاملاتی که باید نزد خود نگه دارید
- ۲۰۵ ۸ قانون مبادلاتی ۱۰۳۱ که نباید نادیده بگیرید
- ۲۰۸ ۶ بندی که در همه توافق‌نامه‌ها باید نوشته شود
- ۲۱۰ ۱۲ راه برای مصون ماندن از خطرات

فصل پنجم

- ۲۱۳ توسعه فردی
- ۲۱۵ ۳۰ روش عالی برای نمایش روزانه تواضع و نزاکت
- ۲۱۵ احترام برای عموم
- ۲۱۶ احترام به ملک
- ۲۱۷ احترام به همکاران خود
- ۲۱۸ ۵ راه برای خوشحال و راضی کردن افراد



- ۲۲۰..... ← روش‌های بهبود نزاکت و نیک‌رفتاری در حرفه خود
- ۲۲۱..... ← ۱۰ نکته در مورد آداب استفاده به موقع از فناوری
- ۲۲۳..... ← ۵ نکته ثمربخش برای شروع گفتگو
- ۲۲۵..... ← ۹ توصیه برای میزبانی و پذیرایی با سلیقه
- ۲۲۷..... ← ۷ روش برای به روز کردن ظاهر تان
- ۲۲۹..... ← ۷ گام برای خروج از کسادگی
- ۲۳۱..... ← توصیه‌هایی برای کارهای داوطلبانه
- ۲۳۲..... ← ۵ راه برای تقویت قدرت حافظه
- ۲۳۴..... ← ۶ نشانه فرسایش شغلی
- ۲۳۵..... ← ۵ روش برای رفع مشکل فرسایش شغلی
- ۲۳۵..... ← آزمون: زندگی تان تا چه حد متعادل است؟
- ۲۳۷..... ← وقتی که مختص خانواده تان هست را مشخص کنید
- ۲۳۹..... ← ۱۷ راه برای افزایش تعادل در زندگی تان
- ۲۴۲..... ← ۱۰ توصیه برای کاهش استرس
- ۲۴۴..... ← ۵ راه آسان برای ورزش کردن
- ۲۴۶..... ← ۵ هفته برای یک جریان نقدی بهتر
- ۲۴۶..... ← هفته اول
- ۲۴۷..... ← هفته دوم
- ۲۴۷..... ← هفته سوم
- ۲۴۸..... ← هفته چهارم
- ۲۴۹..... ← هفته پنجم

فصل ششم

- ۲۵۱..... ← پیشرفت شغلی
- ۲۵۳..... ← ۳ مسیر متفاوت
- ۲۵۳..... ← مربی / تعلیم‌دهنده / سخنران
- ۲۵۴..... ← متخصص جابه‌جایی
- ۲۵۵..... ← کارگزاری‌ها / بانک‌های وام مسکن
- ۲۵۷..... ← زمان تغییر شرکت است؟ این ۱۰ سؤال را از خود پرسید

- ۲۵۹ راه برای ارتقای وبسایتان.....
- ۲۶۱ هفته برای بر خورداری از مهارت‌های کامپیوتری بهتر - راهنمای مطالعه.....
- ۲۶۱ هفته اول.....
- ۲۶۲ هفته دوم.....
- ۲۶۲ هفته سوم.....
- ۲۶۳ هفته چهارم.....
- ۲۶۳ هفته پنجم.....
- ۲۶۵ چک لیست: ۸ مورد ضروری برای داشتن یک دفتر خانگی سازنده.....
- ۲۶۸ راه ۱۴ برای تأثیرگذاری بر دیگران.....
- ۲۷۱ ۶ عادت میلیاردرها.....
- ۲۷۳ مأموریت مهم.....
- ۲۷۴ ۷ گام برای شروع انفجاری در کار.....
- ۲۷۶ چیزی که باید هنگام جست‌وجوی یک راهنما مد نظر قرار دهید.....
- ۲۷۸ اشتباه کلیدی.....
- ۲۸۱ ۶ گام برای یک سخنرانی علنی موفق.....
- ۲۸۳ کجا سخنرانی کنید.....
- ۲۸۴ درباره چه صحبت کنیم: انتخاب موضوع مناسب.....
- ۲۸۵ توصیه برای یک سخنرانی علنی عالی.....
- ۲۸۶ ایجاد کسب‌وکار سطح هفتم.....
- ۲۸۷ ۱۰ واقعیت در مورد قوانین اخلاقی NAR.....
- ۲۸۹ ایده عملی برای صرفه‌جویی مالی.....
- ۲۹۰ سوابق مالیاتی که بسیار ضروری‌اند.....
- ۲۹۲ ۵ مورد از بهترین آمار ملکی که باید پیگیری کنید.....

فصل هفتم

- ۲۹۵ مدیریت زمان.....
- ۲۹۷ ۱۰ راه برای جلوگیری از اتلاف وقت.....
- ۲۹۹ ۶ حواس پرت کن، و نحوه اجتناب از آنها.....



- ۳۰۱..... راه برای مدیریت مؤثرتر زمان.....
- ۳۰۳..... ۱۱ گام برای رهایی از محیط کاری شلوغ.....
- ۳۰۵..... ۱۰ کاری که دستیاران می‌توانند به آن‌ها رسیدگی کند.....
- ۳۰۵..... یک دستیار دارای پروانه کسب می‌تواند.....
- ۳۰۶..... یک دستیار بدون پروانه کسب می‌تواند.....
- ۳۰۷..... پیش به سوی یک مرخصی با خاطری آسوده.....
- ۳۰۷..... حداقل پنج هفته قبل از رفتن به مرخصی.....
- ۳۰۷..... چهار هفته مانده به تعطیلات.....
- ۳۰۸..... سه هفته مانده به تعطیلات.....
- ۳۰۸..... دو هفته مانده به تعطیلات.....
- ۳۰۹..... یک هفته قبل از تعطیلات.....
- ۳۰۹..... چند روز قبل از تعطیلات.....
- ۳۱۰..... وقتی در مرخصی هستید.....
- ۳۱۱..... ۱۰ شماره‌ای که باید در تلفن همراه‌تان ذخیره کنید.....
- ۳۱۳..... پیامک متنی مختصر.....
- ۳۱۴..... ۸ روش برای راحت شدن از شر حجم زیاد ایمیل‌ها.....
- ۳۱۶..... ۱۰ موردی ضروری که باید برای ماشین‌تان داشته باشید.....
- ۳۱۷..... به پیشروی خود ادامه دهید: ۸ گام آسان.....