

HEDEF PAZAR-HEDEF KİTLE NE DEMEKTİR.?



HEDEF PAZAR NE DEMEKTİR ?

“Emlak danışmanının hitap etmek istediği ve çekmek istediği müşteri grup ya da gruplar” şeklinde tanımlayabiliriz.

Emlak Danışmanı öncelikle mülkün bulunduğu bölge hakkında araştırma yapmalı, bölgeyi tanımalı, rakiplerini tanımalı, rakip piyasadaki mülklerin ne kadar paraya satıldığını, ne kadar sürede satıldığını tespit edip; Satış pazarlama stratejisi oluşturmalıdır.

HEDEF KİTLE NEDİR?

Hedef kitle planlanmış stratejik çalışmalar ile, bu çalışmaların sonucunda verilmek istenen mesajın ulaşması amaçlanan kişi, kitle ya da grup olarak tanımlanır. Emlak sektöründe hedef kitle pazardaki mülkü pazarlayacağı kişi-gruplar demektir.

Bir mülkün pazarlanması için iyi bir emlak danışmanı mülkün özelliklerine göre hedef kitlesini belirleyip, belirlediği kitle üzerinde çalışması emek-kaynak israfını önleyecektir. Bunlar;

- Yaş
- Cinsiyet
- Yaşadıkları konum
- İlgi alanları
- İnternette alışveriş alışkanlıkları
- Gelir durumları
- Hangi sosyal ağlarda aktif olduklarının tespitidir.

Hedef kitleniz farklı bölümlerden oluşabilir. Çünkü bu bölümlere göre farklı pazarlama ve reklam çalışmaları yaparak, farklı fiyatlandırma stratejileri uygulamanız gerekebilir. Hedef kitle analizi yaparken, müşteri profilinizi gruplara bölmeniz onlara daha verimli bir şekilde ulaşmanıza yardımcı olacaktır.

Hedef Kitle Hangi Gruplardan Oluşur?

Rekabetin hızla artış gösterdiği teknoloji ve bilgi çağında pazarlamanın en etkili bölümü internet üzerinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle birçok marka sosyal medya pazarlama çalışmaları ile çok büyük bir kitleye ulaşmayı amaçlamaktadır.

Etkili bir pazarlama için öncelikle satılacak olan ürünün veya hizmetin hangi kitleyi hedefleyeceği belirlenerek adım atılmalıdır. Böylece gerçekleştirilecek olan pazarlama çalışmaları olumlu sonuçlar ortaya çıkaracaktır.

Hedef kitleyi oluşturan birçok grup mevcuttur. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- Müşteriler
- Hizmet Sağlayıcılar
- Rakipler
- Yatırımcılar
- Düzenleyiciler ve Denetleyiciler
- Yerel Yönetimler
- Fikir Liderleri
- Kamu Yönetimi
- Siyasal Partiler
- Sivil Toplum Örgütleri
- Uluslararası Örgütler
- Medya
- Çalışanlar
- İşletme Sahipleri ve Ortaklar
- Bayiler
- Toplumsal Çevre

Bu gruplar bazılarında göre farklı şekillerde sınıflandırılırsa da, genel olarak hepsi aynı işleve sahip gruplardır.



Hedef Kitlenin Belirlenmesi

Pazarlamanın en önemli unsurlarından biri olan **hedef kitle**, pazarlama çalışmalarının doğrudan etkileyen bir faktördür. Pazarlamanın verimli sonuçlar sağlaması için hedef kitlenin doğru şekilde belirlenmesi ve sonrasında doğru stratejilerin düzenlenmesi gerekir. Bu süreçte birçok hususta dikkatli davranılması ve çalışmaların eksiksiz ve doğru yapılması önemlidir.

- Hedef kitleye en doğru kanaldan ulaşılması pazarlama maliyetinin düşmesine ve satışların artmasına neden olacaktır.
- Hedef kitleye ulaşılacak olan yollardan gerekli reklam ve tanıtımların yapılması önemlidir.

Kısacası hedef kitlenin yeri pazarlama çalışmaları içerisinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Belirlenen hedef kitlenin eyleme geçirilmesi ve düşüncelerinin olumlu yönde değiştirilmesi pazarlama iletişimi çalışmalarının öncelikli hedefidir.

İYİ BİR EMLAK DANIŞMANI;

“HANGİ GAYRİMENKULÜ, KİME, NASIL, KAÇ PARAYA SATILACAĞINI BİLİR. ONA GÖRE SATRATEJİ GELİŞTİRİR.