

## **MÜŞTERİ NASIL BULUNUR?**

Her sektörde olduğu gibi emlak sektöründe de reklam, daha çok insana ulaşmanın ana kuralıdır.

Ne kadar fazla kişiye ulaşılabilirse o kadar fazla yeni müşteri kazanılabilir. Çünkü insanlar sizden haberdar olacaklardır. Bu sebeple, yeni müşteri bulmanın temel kuralı reklamdır. Reklam ise sayısız çeşidi, metodu olan bir kavramdır. Ayrıca günden güne yaşanan gelişmeler reklam sektöründe de devrim niteliğinde gelişmeler yaşanmasına sebep olmaktadır. En önemli gelişim teknoloji çağının herkesin ulaşabildiği. İnternet, bugün reklamın temel alanını oluşturuyor. Eski metotlar olan el ilanı ve benzeri uygulamalar, halen belli bir seviyede etkinliğe sahip olsa da, hedef kitleniz doğrultusunda yapacağınız internet tanıtımları çok daha fazla etkinlik göstermektedir.

### **Yaşadığınız çevredeki herkes müşterinizdir.**

Yakın çevreniz- Hısım akraba-Dostlarınız-önceki işyerinizdeki arkadaşlarınız- üyesi olduğunuz spor kulüpleri-dernekler-vakıflar-Çocuklarınızın okulu-öğretmen ve velileri- Kuaförünüz/berberiniz- Su bayisi -bakkal-kasap-terzi-taksi durağınız-doktorunuz-dişçiniz- sosyal medyadaki gruplar ,...vs.

### **EMLAK İŞİ İLE UĞRAŞTIĞINIZI VE MÜLKLERİNİ SATIP-KİRAYA VEREBİLECEĞİNİZİ HATIRLATIN, KENDİNİZİ UNUTTURMAYIN..!**

Eski müşteriler sizin hep can simidiniz olacaktır. Onları asla ihmal etmeyin.

Bunlara nasıl ulaşabilirsiniz.?

- Özel günlerde mutlaka arayın,
- Davet edildiğiniz tüm etkinliklere katılın,
- Hedef kitlenizle sürekli iletişim halinde olun
- Emlakla ilgili topluluklara katılın,
- Siz küçük organizasyonlar yapın,
- Sosyal medyayı etkin kullanın

- Sektörle ilgili yapı ve inşaat fuarlarına katılın,
- Mahalle bölge etkinliklerinde katılın mümkün ise stant açın,
- Düğün-doğum-cenaze gibi bulunmanız gereken yere gidin, Çiçek gönderin
- Eski müşterilerinizi mutlaka ziyaret edin.
- Mevcut müşterilerinizin memnuniyet son derece önemlidir.

Emlak danışmanlığı insan ilişkisiyle güçlenen ve sonucunda size para kazandıran bir iştir.

Bu işte müşteri memnuniyeti son derece önemlidir. Sizden ve aldığı hizmetten memnun kalan müşteri, çevrelerinde de bundan bahsedeceklerdir .

**“En etkili reklam müşteri memnuniyettir. “**

Emlak sektöründe iş kurmak, önemli bir girişimcilik örneğidir. Ancak ilk zamanlarda pek müşteriniz olmayabilir. Var olan müşteriniz az olacağı için müşteri memnuniyeti, yeterince etkili görünmeyebilir.

Diğer reklam faaliyetleriniz de kısa sürede etki göstermeyebilir. Önemli olan sabırla düzenli olarak reklamınızın bir şekilde yapıyor olmanızdır.

**“EMLAK İŞİ KOLAY VAZGEÇENLERE GÖRE BİR İŞ DEĞİLDİR. SABIR,SABIR,SABIR,SABIR...!**

**“EMLAK SEKTÖRÜNDE; MOTİVASYONUNU BOZMAYAN VE VAZGEÇMEYENLER HEP KAZANMIŞTIR.**