

תוכנית פעולה ושיווק לנכס בבלעדיות - ח'י נדל"ן

אפיון הנכס והתאמתו למכירה:

- ❖ לימוד הנכס, סביבתו, מצבו המשפטי ואפיון הלקוחות שישתלם להם לשלם בעבורו את המחיר הגבוה ביותר בפרק הזמן הקצר ביותר.

פרוט פעולות השיווק אשר יבוצעו לצורך מכירת הנכס שלכם:

- ❖ הכנת הפרסום לפי אפיון הלקוח אשר הנכס מתאים לו, לדוגמה: זוג צעיר עם ילדים, זוג מבוגר, משקיעים וכו'.
- ❖ הכנת דו"ח של נכסים למכירה וכאלה שנמכרו בתקופה האחרונה באזור והמלצה על מחיר שיווק התחלתי.
- ❖ מתן הדרכה ייחודית להכנת הנכס וסביבתו לקראת המכירה.
- ❖ פנייה לקונים פוטנציאליים ממאגר הקונים של המשרד והעברת מידע על הנכס.
- ❖ שיווק נתוני הנכס לסוכנים ממשרדי תיווך אחרים באזור והזמנתם לשתף פעולה במכירת הנכס.
- ❖ תאום סיור בנכס לסוכנים ממשרדי תיווך באזור (בית פתוח למתווכים).
- ❖ תליית שלט למכירה על הנכס.
- ❖ בניית דף נכס/נחיתה מקצועי ויוקרתי לקונים ומתווכים שעובדים בשט"פ.
- ❖ צילום מקצועי והכנת סיור וירטואלי מלא של הנכס.
- ❖ צילום תמונות סטילס מקצועי של הנכס.
- ❖ הכנת פרסומים וסרטון וידאו לנכס ברשתות החברתיות :
- ❖ בפייסבוק של המשרד "דירות למכירה בהרצליה - ח'י נדל"ן",
- ❖ בלינקדאין של המשרד "Shlomi Chai",
- ❖ באינסטגרם "Chai.Nadlan",
- ❖ ובערוץ היוטיוב של המשרד "Shlomi Chai".
- ❖ העלאת מודעה לאתר יד 2 במסגרת מנוי למתווכים, בהבלטה של הבלעדיות לחשיפה מרבית.
- ❖ העלאת מודעה לאתר מדלן במסגרת מנוי למתווכים, בהבלטה של הבלעדיות לחשיפה מרבית.
- ❖ העלאת מודעה לאתר ח'י נדל"ן www.chai-re.com.
- ❖ פרסום הנכס בקבוצות בפייסבוק ובקבוצות שתופי פעולה בין מתווכים, מספר פעמים בשבוע (חלק מקבוצות אלו זמינות למתווכים בלבד).
- ❖ במשך תקופת הבלעדיות יבדקו באופן שוטף עסקאות דומות שיתבצעו באזור.
- ❖ אחת לחודש יועבר דוח פעילות לבעלי הנכס לגבי הלקוחות המתעניינים בנכס, החשיפה לפרסום, משוב קונים פוטנציאליים לגבי נתוני הנכס ומצבו.

ייצוג מול קונים פוטנציאליים:

- ❖ סינון קונים מקיף.
- ❖ מתן מידע לגבי סביבת הנכס והאזור.
- ❖ סיוע בקבלת משכנתא במידת הצורך.
- ❖ הפניה לעורך דין במידת הצורך.
- ❖ הפניה לבעלי מקצוע אחרים במידת הצורך.

תכנון וניהול משא ומתן:

- ❖ הגשה וניתוח של הצעות מחיר.
- ❖ גישור בין הצדדים לעסקה מוצלחת.
- ❖ בצמוד לטופס הזמנת שרותי תיווך בבלעדיות שמספרו _____ אשר נחתם ביום _____
- ❖ הנני מתחייב לבצע את כל פעולות השיווק המפורטות בדף זה, כדי לשווק ביעילות את הנכס שלכם במחיר הגבוה ביותר האפשרי ולהראות אותו למספר הגדול ביותר של קונים פוטנציאליים בזמן הקצר ביותר.
- ❖ עלינו לעבוד בצוות על מנת להצליח בזמן הקצר ביותר ובמחיר הגבוה ביותר האפשרי.

על החתום : שלומי ח'י (המתווך) _____ חתימת המוכרים _____