TÁCTICAS DE PUERTAS ABIERTAS DE BIENES RAÍCES

Sasha Valdes

CONTENIDO DESCRIBIR

- Lista de verificación previa a la jornada de puertas abiertas
- 3 Dias Antes
- El Dia Actual
- Seguimiento con clientes potenciales

THE APONTE GROUP

“Haces lo correcto y luego haces lo siguiente correcto. Con el tiempo se suma y se libera el potencial geométrico del éxito”. Gary keller

THE APONTE GROUP

Oportunidades en números

- 2 de 3 vendedores y compradores contratan al primer agente que conocen
- 8 de cada 10 invitados a la jornada de puertas abiertas no están representados

- Más del 50 por ciento de los huéspedes contratarán a la primera persona que conozcan y no estén representados

THE APONTE GROUP

NINJA SELLING

Because of our mobile society and the high 15 percent transaction rate on average, we know we are surrounded by an abundance of real estate transactions. Our goal is simply to find and do those transactions.

Following are some of the most popular business strategies for finding and doing business. As you can see from the conversion ratios, some strategies are more effective than others.

Conversion Ratios

Cold direct mail	2,000:1
Cold internet lead generation	1,600:1
Cold phone solicitation (illegal)	500:1
Door knocking	100:1
Personal contact with friends	50:1
Ad calls	25:1
Sign calls	20:1
Open houses	15:1
Walk-ins	10:1
Past buyers	9:1
Past sellers	4:1
Referrals	3:2

Source: National Association of Realtors®

THE APONTE GROUP

ESTRATEGIA DE MERCADEO

Antes de abrir las puertas, que hago?

A QUIÉN: ¿Te diriges?

CUÁNDO: ¿Deberías hacerlo?
(Tiempos y cuánto tiempo)
(¿Días laborables frente a fines de semana?)

QUÉ: ¿Estás haciendo para que tenga éxito?

DÓNDE: ¿Publico?

¿POR QUÉ? ¿CÓMO?

THE APONTE GROUP

A quien?

- Preparaciones

AMIGOS Y FAMILIARES

VENDEDORES

COMPRADORES

VECINOS ENTRIGADOS

CONTACTOS EN REDES SOCIALES

(TODO ACTUALES Y FUTUROS)

THE APONTE GROUP

QUE HACER Y ADONDE

- PREPARACIONES

-Confirmar información con los vendedores
(Edad del techo, aire acondicionado, calentador de agua, etc... También fecha/hora.
-Contactar al prestamista y/o socio
-Buscar en el vecindario otras jornadas de puertas abiertas para oportunidades de marketing cruzado

AÑADIR:
-MLS (más importante porque se distribuye a cientos de sitios)
-Crear evento de Facebook. Diseño de foto de portada para página de evento.
-Redes sociales (todas incluso LinkedIn) Publique varias veces y pida a amigos y al vendedor que compartan. {Omita el precio, le da a la gente una razón para contactarlo.}

THE APONTE GROUP

QUE HACER Y ADONDE

- PREPARACIONES

PROSPECTO DEL CÍRCULO
(Subir lista al marcador o marcar manualmente, usar el guión de puertas abiertas de Ignite)

-Pida a los vendedores que inviten a amigos, familiares y vecinos y que compartan en sus redes sociales

-Golpe de puerta (si eso es lo tuyo)

-Confirmar asistente de firma/socio agente

-Organizar/configurar el inventario de letreros

-Verifique el inventario de bolsas de Open House

THE APONTE GROUP

Preparate Con tu Bolsa Personal

Manténgalo en el maletero en todo momento. Es útil para exhibiciones y necesidades de los clientes... ¡La tienda de dólar tiene la mayoría de los artículos!.

- jabón de mano
- alcohol en gel
- ambientador
- windex
- bocina Bluetooth
- mentas para el aliento/chicle
- agua
- cuchillo/tijeras
- toallas de papel
-- cargador (portátil, tableta, teléfono, altavoz)
- escoba/recogedor de mano
- cinta
- cinta métrica
- PAPEL HIGIÉNICO

THE APONTE GROUP

QUE HACER Y ADONDE

- PREPARACIONES 3 DIAS ANTES

-- Publicar de nuevo (en todas partes)
- Llame a los vecinos que no contactó
- Promocionar anuncio en Command

- Verifique las leyes de la ciudad en los letreros
- Organizar carteles (mínimo 20 pero 30+ es mejor)
- Mapear la ubicación de las señales (imprimir mapas de Google y/o conducir por el área)
- Información completa para tablero (Ver ejemplo)
- Cree Open House en la aplicación Open Home Pro o en la página de listado de comandos KW para iniciar sesión

THE APONTE GROUP

FOLLETO DEL HOGAR Y/O TABLERO DEL HOGAR

Folleto de inicio completo (solo para tus ojos)

-Información fiscal del tasador de propiedades
-Vista completa de la MLS
-Vista detallada de MLS
-Agregue cualquier otra hoja de trucos, como qué otras casas están listadas para la venta y
códigos/instrucciones de exhibición para otras 2 o 3 casas en el área para que pueda ofrecer mostrar después de la jornada de puertas abiertas.

THE APONTE GROUP

QUE HACER Y ADONDE

- PREPARACIONES 1 DIA ANTES

- Publicar de nuevo

- Reconfirmar firmar ayudante/agente

- Asegúrate de que el ipad esté cargado

- Llamar a la puerta (regla 555 – 5 a la izquierda 5 a la derecha 5 al frente)

- Recoja refrigerios (agua embotellada pequeña, sin refrigerios ni refrescos/jugos)

THE APONTE GROUP

QUE HACER Y ADONDE

- ¡TIEMPO DE LA FUNCION! JORNADA DE CASA ABIERTA

- Correo
- Comprobar MLS
- Llegar al menos 1 hora antes de la jornada de puertas abiertas
- coloque el letrero en el patio con la hora OH
- Coloque un letrero en la puerta con los horarios de puertas abiertas (en caso de que lleguen invitados mientras coloca los letreros)
- Use los vendedores de TV para reproducir música o su altavoz
- Coloque el Ipad para iniciar sesión (o la hoja de inicio de sesión)
- Copia del enlace de descarga de la aplicación KW en su teléfono para compartir por mensaje de texto
- Coloque los letreros (ahora refrésquese)

THE APONTE GROUP

COMO

Formulario de inicio de sesión de jornada de puertas abiertas

THE APONTE GROUP

COMO

- ¡TIEMPO DE LA FUNCION! JORNADA DE CASA ABIERTA

¡¡¡¡¡¡Primeras impresiones!!!!!!

Siempre diga – Gracias por visitarnos, ¿vive en el vecindario o está ¿Saliste a buscar casa/de compras hoy? (¿Por qué decimos eso?)

- Cualquiera que sea su respuesta, la respuesta siempre es "¡bien, genial! Los propietarios de esta casa requieren que todos se registren antes de obtener una vista previa". Luego señale o diríjalos al código QR o solicite su número de teléfono para enviarles un mensaje de texto con el enlace para iniciar sesión.

- Una vez que haya terminado de registrarse, bríndeles los datos sobre la casa.

- "Por favor, siéntase libre de echar un vistazo, abrir cualquier puerta o gabinete que desee, simplemente siéntase como en casa y si tiene alguna pregunta, hágamelo saber"

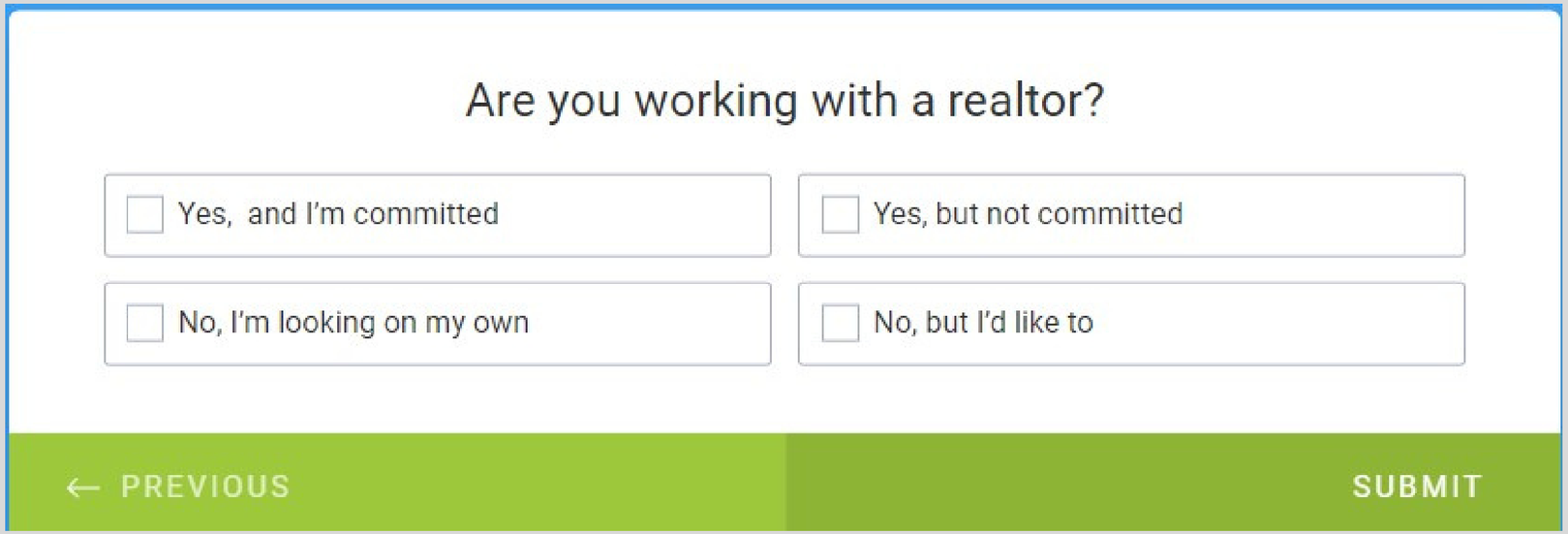
Mantente lo suficientemente cerca para escuchar sus comentarios, pero no los sigas, no eres un cachorro.

- Observar y hacer preguntas (ver impresión)

THE APONTE GROUP

HOW

Favorita Pregunta en Nuestro Formulario



Porque??

THE APONTE GROUP

Como
- ¡TIEMPO DE LA FUNCION! JORNADA DE CASA ABIERTA

¡Haga preguntas PODEROSAS! Profundice al menos en tres:

Vean la increíble hoja que tengo para ustedes.

- ¿Sería de valor para usted si...
- ¿Te ofenderías si...?
- Gracias por venir. ¿Puedo preguntarte cómo te llamas? gracias y cual es tu numero de telefono
- Si encuentro lo que buscas, ¿cómo me pondré en contacto contigo?
- Si ese correo electrónico rebota por alguna razón, ¿cuál es el mejor número para contactarlo?
- "Disfruté mucho hablar contigo y me encantaría seguir en contacto. ¿Estaría bien si te llamo para continuar nuestra conversación?
- El hecho de que haya pasado por esta Casa Abierta ilustra claramente su deseo de saber más sobre el valor actual de su casa...

* Escuchar y agregar notas una vez terminado
** recuerda la regla de conversación

THE APONTE GROUP

COMO

- ¡TIEMPO DE LA FUNCION! JORNADA DE CASA ABIERTA

¡Haga preguntas! Profundice al menos en tres:

Una vez que terminan de obtener una vista previa, siempre voy a mi computadora portátil y empiezo a hacerles preguntas:

- ¿Te ves viviendo aquí?
- ¿Qué necesita el hogar para ti?
- ¿Funciona una casa de 3 habitaciones o prefieres 4?
- ¿Está buscando casas solo en esta ciudad o hay otras ciudades que está considerando?
- ¿Prefiere una casa de 1 nivel o está de acuerdo con dos niveles?
- ¿Necesitas una piscina? ¿Cochera? ¿Con qué rango de precios te sientes cómodo?
- ¿Estás pagando de contado o financiando? ¿Ya te aprobaron?

- Genial, basado en lo que me dijiste, encontré XX número de casas, ¿sería útil si te las envío por correo electrónico?

Configúrelos en correo electrónico automático en MLS o comando. Solicite su correo electrónico, luego el nombre y luego el número de teléfono. La mejor oportunidad de obtener su información correcta.

THE APONTE GROUP

500 SCRIPT

IPrefiero hacerle 500 preguntas y mostrarle 5 casas que hacerle 5 preguntas y mostrarle 500 casas que no se ajustan a sus necesidades como lo haría la mayoría de los agentes inmobiliarios.

Me encantaría aprender más sobre sus necesidades, deseos y anhelos cuando se trata de encontrar un hogar. ¿Te ofenderías si pidiera reunirnos en Zoom para discutir y buscar casas juntos?

¿Son mejores para ti los días de semana o los fines de semana?

** tener un calendario o su teléfono a mano es útil para mostrar qué tan serio es usted sobre ayudarlos. Es posible que tenga que recordarles que sus servicios son SIN COSTO para ellos y que el vendedor le paga a usted. No les cuesta nada contratar a un profesional.
como tú que luchará por ellos.

THE APONTE GROUP

¡HACER UN SEGUIMIENTO!

DONDE OCURREN LA MAYORÍA DE LAS VENTAS

- Agregar al comando

- Nota escrita a mano si puede encontrar su dirección

- Llame para hacer un seguimiento y obtener comentarios para el vendedor

- Confirme si paga en efectivo o precalificado (Pregunte si puede referirse al prestamista para calificar)

- Agenda la cita para encontrarnos!!

- Asignar a Smart Plan

THE APONTE GROUP

¡Únete al Grupo Aponte!

CONECTATE CONMIGO

Facbook.com/sasha.valdes.399

Instagram @itssashav
@mueveteamiami

www.linkedin.com/in/sasha-valdes-0baa4a8b/

SVFL@KW.com

Phone 917.400.3468

THE APONTE GROUP