

Ultimate Guide to Understand Farming

一个伟大的农业计划的期望

您要定位的农场区域应包含大约300-500套房屋。 侦察并了解教堂, 学校, 市场, 购物中心等周围的所有区域至关重要。

创建农场区域的数据库

为农场包中的每个房屋制作并设置配置文件。 包括与农场每个家庭有关的相关信息: 生日, 名字, 宠物, 孩子数; 还记录您访问的日期, 讨论的所有主题以及可帮助您熟悉和区分该特定房屋的不同事物。

侦察比赛

理想情况下, 您想查看您尝试耕种的区域内其他竞争对手的情况。 制定正确的计划和时机是确保您在竞争对手中脱颖而出关键。

站出来!

在营销产品中放出个人风格是将自己与他人区分开来并在其中放出自己的名字的第一要务。 针对不同领域调整不同的想法。

监视和了解耕种面积

找到最佳时间打电话给所需耕种地区的人们。 在人们不那么分心并且可以吸收您想与他们进行的交谈的情况下, 打电话给您时, 时间还是至关重要的。

您可以处理“不”吗?

很多时候, 在成功通过“是”之前, 会发生很多“否”。 要坚持不懈, 但要了解情况。

标记您的农场

实施不同类型的农场, 以“目标”农场区域内的特定人群。 查看以下类别, 以帮助您成功进行营销!

缺席所有人(AO)

保持联系, 以了解单位是否空缺。 所有房客都是潜在的买家!!!

做什么/做什么: 通讯, 小册子等

股权所有者(EO)

如果他们在家里居住了至少2年, 他们会感到需要进行更改或感到满足。 如果他们满意, 建议他们通过再融资和购买其他财产来利用自己的权益。

新所有者(NO)

重要的是要包括和欢迎他们到附近。

做什么/做什么: 设置“欢迎旅行车”。 提供有关学校, 公共汽车, 购物中心, 商会, 社区活动, 相关信息等

房主豁免(HX)

将您的名片附加到与机会相关的营销项目上, 以获取房主的豁免。

房地产经纪人(RE)

确定您的农场中的所有房地产经纪人。 您当地的房地产经纪人委员会可以提供帮助。

致电您的Provident Title公司销售代表, 让他们帮助您获取农场数据, 并通过电子邮件, 印刷的农场书籍和普通邮寄标签提供数据!