Guía definitiva para comprender la agricultura

Lo que se espera en un gran paquete de agricultura

El área de la granja a la que apunta debe consistir en aproximadamente 300-500 hogares. Es crucial que explore y dé a conocer todas las áreas circundantes, como iglesias, escuelas, mercados, centros comerciales, etc.

Crear una base de datos para las áreas de la granja

Haga y configure un perfil para cada hogar en el paquete de la granja. Incluya información relevante sobre cada hogar del paquete de la granja: cumpleaños, nombres, mascotas, número de hijos; también registre las fechas que ha visitado, los temas discutidos y las diferentes cosas que lo ayudan a familiarizarse y distinguir ese hogar en particular.

Explorando la competencia

Idealmente, desea ver qué están haciendo los otros competidores dentro del área que está tratando de cultivar. Tener un plan y cronometrarlo correctamente es la clave para asegurarte de sobresalir de la competencia.

¡Destacar!

Poner su estilo personal en sus productos de marketing es el número uno para distinguirse de los demás y poner su nombre allí. Adapte diferentes ideas para diferentes áreas.

Área de vigilancia y comprensión agrícola

Encuentre los mejores momentos para llamar a las personas dentro del área agrícola deseada. El tiempo es crucial nuevamente, ya que desea llamar en situaciones donde las personas no están tan distraídas y pueden absorber la conversación que desea tener con ellas.

¿Puedes manejar el "No"?

La mayoría de las veces, sucederán muchos No hasta que aparezca un Sí exitoso. Sea persistente, pero entienda la situación.

Etiquetando su granja

Implemente diferentes tipos de granjas para "apuntar" a grupos específicos de personas dentro del área de la granja. ¡Eche un vistazo a las siguientes categorías para que sus esfuerzos de marketing sean exitosos!

Dueño Ausente (AO)

Manténgase en contacto para averiguar si la unidad queda vacante. ¡Todos los inquilinos son compradores potenciales!

Propietario de capital (EO)

Si han vivido en su hogar durante un mínimo de 2 años, sienten la necesidad de hacer cambios o se sienten contentos. Si están contentos, sugiérales que aprovechen su capital refinanciando y comprando otras propiedades.

Nuevo propietario (NO)

Importante incluir y bienvenido a su vecindario.
Qué hacer / hacer: configure un "carro de bienvenida".
Brindar información sobre escuelas, autobuses, centros comerciales, cámaras de comercio, actividades comunitarias, información relevante, etc.

Exención del propietario (HX)

Adjunte su tarjeta de visita a los artículos de marketing que correspondan a la oportunidad de la disponibilidad de la exención del propietario.

Agente de Bienes Raíces (RE)

Identifique a todos los agentes inmobiliarios dentro de su granja. Su Junta de Agentes Inmobiliarios local puede ayudarlo con esto.

¡Llame a su Representante de ventas de Provident Title Company y permítale ayudarlo a obtener datos de la granja y proporcione los datos por correo electrónico, libros de granja impresos y etiquetas de correo simples!

PROVIDENT TITLE COMPANY