

# Hướng dẫn cơ bản để hiểu về nông nghiệp

## Những gì được mong đợi trong một gói nông nghiệp tuyệt vời

Khu vực trang trại mà bạn đang nhắm mục tiêu nên bao gồm khoảng 300-500 ngôi nhà. Điều quan trọng là bạn phải do thám và biết đến tất cả các khu vực xung quanh như nhà thờ, trường học, chợ, trung tâm mua sắm, v.v.

## Tạo cơ sở dữ liệu cho (các) khu vực trang trại

Tạo và thiết lập một hồ sơ cho mỗi ngôi nhà trong gói trang trại. Bao gồm các thông tin liên quan đến từng nhà của gói trang trại: sinh nhật, tên, vật nuôi, số lượng trẻ em; cũng ghi lại những ngày bạn đã truy cập, bất kỳ chủ đề nào được thảo luận và những điều khác nhau giúp bạn làm quen và phân biệt ngôi nhà cụ thể đó.

## Hướng đạo cuộc thi

Lý tưởng nhất, bạn muốn xem các đối thủ khác đang làm gì trong khu vực bạn đang cố gắng cạnh tranh. Có một kế hoạch và sắp xếp thời gian hợp lý là chìa khóa để đảm bảo bạn nổi bật so với các đối thủ.

## Nổi bật!

Đưa phong cách cá nhân của bạn ra khỏi đó trong các sản phẩm tiếp thị của bạn là số một trong việc phân biệt bạn với những người khác và đưa tên của bạn ra khỏi đó. Thích ứng các ý tưởng khác nhau cho các lĩnh vực khác nhau.

## Giám sát và hiểu khu vực nuôi

Tìm thời điểm tốt nhất để gọi người dân trong khu vực cạnh tranh mong muốn. Thời gian là rất quan trọng một lần nữa khi bạn muốn gọi trong những tình huống mà mọi người không quá bận tâm và có thể tiếp thu cuộc trò chuyện bạn muốn có với họ.

## Bạn có thể xử lý "Không?"

Nhiều lần hơn không, rất nhiều Không sẽ xảy ra cho đến khi Có thành công. Hãy kiên trì, nhưng hiểu tình hình.

## Dán nhãn trang trại của bạn

Thực hiện các loại trang trại khác nhau để "nhắm mục tiêu" các nhóm người cụ thể trong khu vực trang trại. Hãy xem các danh mục sau đây để giúp nỗ lực tiếp thị của bạn thành công!

### Chủ sở hữu vắng mặt (AO)

Giữ liên lạc để tìm hiểu nếu đơn vị trở nên trống.  
Tất cả người thuê nhà là người mua tiềm năng !!!  
Làm gì / làm gì: Bản tin, tài liệu quảng cáo, v.v.

### Chủ sở hữu vốn (EO)

Nếu họ sống ở nhà tối thiểu 2 năm, họ sẽ cảm thấy cần phải thay đổi hoặc cảm thấy hài lòng.  
Nếu họ hài lòng, đề nghị họ tận dụng vốn chủ sở hữu của mình bằng cách tái cấp vốn và mua các tài sản khác.

### Đại lý bất động sản (RE)

Xác định tất cả các đại lý bất động sản trong trang trại của bạn. Hội đồng môi giới địa phương của bạn có thể giúp với điều này.

### New Owner (NO)

Quan trọng để bao gồm và chào mừng đến khu phố của họ. Việc cần làm / làm: Thiết lập "Xe ngựa chào mừng". Cung cấp thông tin về trường học, xe buýt, trung tâm mua sắm, phòng thương mại, các hoạt động cộng đồng, thông tin liên quan, v.v.

### Miễn chủ nhà (HX)

Đính kèm danh thiếp của bạn vào các mục tiếp thị liên quan đến cơ hội để có sự miễn trừ của chủ nhà.

*Gọi cho Đại diện bán hàng của Công ty Tiêu đề của bạn và để họ giúp bạn lấy dữ liệu trang trại và cung cấp dữ liệu qua email, sách nông trại được in và nhãn thư đơn giản!*