



Làm thế nào để khách hàng chú ý đến bất động sản của bạn? Ngày nay, trình độ cạnh tranh hút khách đến do môi trường mới và nhu cầu béo bở từ việc đầu tư, kinh doanh bất động sản mang lại nên các công ty bất động sản và các nhà môi giới bất động sản đều do mức lên nhấc nhấc. Điều này sẽ làm cho công việc tìm kiếm khách hàng mang tính cạnh tranh gay gắt hơn để có thể tận dụng giá trị mà thị trường đem lại. Nhưng với câu hỏi đặt ra là có cách nào để chúng ta có thể lôi kéo khách hàng về mình, làm cho khách hàng luôn quan tâm, chú ý, nhớ đến mình và sẵn lòng liên hệ ngay với mình khi muốn mua bất động sản. Sau đây là 8 cách để khách hàng sẵn lòng đến tìm bạn:

**1. Trình độ khi viết bài quảng cáo, hãy liệt kê 5 đặc điểm nổi trội của bất động sản và hãy tạo tâm lý an toàn cho những khách hàng quan tâm tìm BĐS đó.**

Ví dụ như bất động sản này có đặc điểm nổi bật là chỉ cách trung tâm quận chỉ 10 phút đi xe máy. Kiến trúc căn nhà được thiết kế theo phong cách Tây Âu nên rất tiện nghi, thoáng mát. Tình trạng pháp lý của căn nhà hoàn toàn được đảm bảo vì căn nhà đã được cấp sổ hồng và khi mua thì người mua chỉ cần làm thủ tục sang tên là có thể vào ở được ngay. Căn nhà được tọa lạc tại một khu phố được công nhận là khu phố văn hóa, do đó an ninh ở khu vực này rất tốt và đặc biệt là xung quanh nhà có tường rào bao quanh nên khách hàng sẽ cảm thấy yên tâm và yên tâm hơn...

**2. Tạo một thể loại chuyên nghiệp bằng cách sử dụng HTML**

Tạo thể loại HTML sẽ giúp bạn kết hợp màu sắc, hình ảnh và phim flash để trình bày công việc quảng cáo của bạn sau này. Vì bài viết, font chữ không đẹp mắt khi sử dụng trình duyệt trên

HTML nên nhúng bài viết quảng cáo số 10 ở những sâu hơn để vì những điều.

**3. Kết thúc bài, thông quảng cáo bằng những câu kích thích hành động, ví dụ như “Hãy gọi cho chúng tôi ngay hôm nay - 626 1111”.**

Trong khi khách hàng đang lơ đãng suy nghĩ thì sẽ kích thích của bạn bằng một câu nói ngắn gọn những mang tính thuyết phục cao sẽ giúp khách hàng đi đến quyết định nhanh hơn và sẽ càng quyết tâm hơn khi khách hàng đồng ý mua bất động sản của bạn.

**4. Đưa cho khách hàng duy nhất 1 số điểm nổi bật trong bài quảng cáo** những hơn 1 số điểm nổi bật sẽ làm khách hàng phân vân (theo bài nghiên cứu của Hội Liên Hiệp báo chí Mỹ). Hãy nói cho họ biết rằng bạn luôn sẵn sàng nghe máy dù bạn ở bất kỳ đâu.

Điểm này cũng có nghĩa là bạn cần lúc nào khách hàng gọi đến để liên hệ với bạn mà không những được sự trợ giúp từ bạn thì khi đó bạn đã làm mất lòng tin của khách hàng và bạn đã tự mình tự chối bỏ mất cơ hội bán được bất động sản.

**5. Quảng bá trên mạng với những thông tin của bạn với chú ý: “DanaLand miễn của suốt 24h”.**

Một số lưu ý dù như của bạn thì khách hàng sẽ giúp bạn để làm những sâu đậm trong tâm trí khách hàng so với những điều khác.

**6. Không nên dùng quá 5 từ nổi bật chú ý.** Bạn chỉ có 4 đến 7 giây để truy cập đến thông điệp từ khách hàng khi họ nhìn lướt qua khi đi trên đường.

**7. Nên thêm phần “đặc điểm khác biệt” của bạn để thông tin với font chữ nổi bật hoặc có thể liệt kê những địa điểm thu hút của ngôi nhà mà những người đang ao ước sẽ hiểu.**

Ví dụ như đặc điểm khác biệt của căn nhà này mà các căn nhà khác không có đó là căn nhà tọa lạc ngay tại trung tâm giao thông huyết mạch của thành phố với ba tuyến đường giao nhau là Nguyễn Thị Minh Khai, Đường Biên Phủ, Cách Mạng Tháng Tám,...

Nếu có điều kiện bạn có thể đưa vào sơ đồ vị trí tòa nhà hay hình chụp của căn nhà nhằm giúp khách hàng có cái nhìn cụ thể hơn về bất động sản của mình.

**8. Chú ý tỉ lệ quảng cáo giữa hình ảnh và số text hay theo ô, cột vì nhà chủ có thể rất nhẽ, không gây được sự chú ý. Do đó, thông tin của bạn sẽ không tỉ lệ được những khách hàng tiềm năng.**

Hy vọng với 8 cách trên sẽ giúp ích cho bạn trong việc kinh doanh bất động sản để đạt được hiệu quả cao.