profaj



SEKTÖREL PAZARLAMA REHBERİ

Gayrimenkul için Pazarlama Rehberi

Projeniz henüz temeldeyken alıcı onu ekranda görsün, ilgilenen alıcı satış ekibinize hızla ulaşsın.

Rehber konut ve ticari proje geliştiren firmaların pazarlama ve satış ekipleri için yazıldı. Lansmandan teslime projenin alıcıyla buluştuğu her noktayı sıraya koyar. Alıcı bir daireyi satın almadan önce ekranda defalarca dolaşır. Proje filmi, kat planı ve satış ekibinin hızlı dönüşü bu dolaşmayı bir randevuya çevirir. Rehberdeki sıra, projenin lansmandan teslime kadar alıcıyla buluştuğu her noktayı kapsar. Dört sayfada okunur, doğrudan uygulanır.

BU REHBERDE

1 **Alıcının dört durağı**
Alıcı projeyi nasıl görür, neye bakarak araştırır, hangi projelerle kıyaslar.

2 **Satışa çıkmadan on iş**
Proje sayfası, film, reklam ve satış ekibi bağlantısı için kontrol listesi.

3 **Lansmana üç adım**
Proje kimliği, film ve sayfayı hazırlayıp reklamı yoğunlaştıran, satış ekibiyle haftalık ilerleyen üç aylık plan.

4 **Üç yaygın yanlış**
Satış döneminde sık görülen üç alışkanlık ve yerine alıcıyı satış ekibine kaynağıyla ulaştıran yol.

ALICI VE YOLCULUK

Alıcı projeyi nasıl seçiyor?

Konut alıcısı aylarca araştırır ve birkaç projeyi yan yana koyar. İlk elemeyi çoğu zaman ekranda yapar: konuma, kat planına, görsellere ve satış ekibinin dönüş hızına bakar. Yatırım amaçlı alıcının soruları ise farklıdır.

Durak	Alıcı ne yapıyor	İşe yarayan içerik	Kanal
1 Tanır	Bölge araması yaparken ya da sosyal medyada projeyi görür.	Proje filmi, drone ile konum çekimi, kısa tanıtım görselleri	Instagram, YouTube, arama reklamı
2 Araştırır	Konumu, kat planını, daire tiplerini ve teslim bilgisini okur.	Proje sayfası, kat planları, galeri, harita	Web sitesi, arama sonucu
3 Karşılaştırır	Bölgedeki projeleri ulaşım, yaşam ve çevre gelişimi üzerinden kıyaslar.	Yaşam anlatımı, inşaat ilerleme paylaşımları, sık sorulan sorular	Sosyal medya, e-posta, WhatsApp
4 Seçer	Formu doldurur, satış ofisini arar ya da ziyaret planlar.	Net iletişim, hızlı dönüş, ofis ziyaret daveti	Form, telefon, WhatsApp

Yatırımcı ayrı bir alıcıdır

Yatırım amaçlı alıcı bölgenin gelişimine, kiralama ve teslim planına bakar. Ona ayrı bir bilgi sayfası ya da kısa bir sunum hazırlayın.

DÖNÜŞ HIZI

Formu dolduran kişi aranmayı bekler. Geri dönüş süresini ve hangi reklamdan geldiğini satış ekibinizle birlikte planlayın.

YAPILACAKLAR

Satışa çıkmadan önce yapılacaklar

- [ ] **Proje sayfası**
  Kat planı, konum, galeri ve teslim bilgisi tek sayfada.
- [ ] **Drone çekimi**
  Konumu ve çevreyi gösteren çekim, uçuş izinleri çekimden önce kontrol edilir.
- [ ] **Bölge ve proje araması**
  Arama reklamını proje adı ve bölge sorgularına kurun.
- [ ] **Kısa form**
  Ad, telefon ve daire tipi yeter.
- [ ] **Hedef dönüş süresi**
  Forma ne kadar sürede dönüleceğini belirleyin.
- [ ] **Proje filmi**
  Konum, yaşam ve proje özeti, kısa ve net.
- [ ] **Mobil galeri**
  Görseller ve kat planları telefonda sorunsuz açılsın.
- [ ] **Sosyal medya takvimi**
  İnşaatın ilerleyişini düzenli paylaşın.
- [ ] **Satış ekibi bağlantısı**
  Gelen kişi hangi reklamdan geldiğiyle ekibe iletilsin.
- [ ] **Aylık sayım**
  Form, görüşme ve randevu sayısını aynı tabloda izleyin.

İlk 90 gün

1. AY

Zemini hazırlayın

Proje kimliğini, film senaryosunu ve proje sayfasını tamamlayın.

2. AY

Üretin

Film, drone çekimi ve lansman görsellerini hazırlayın.

3. AY

Yayınlayın ve izleyin

Reklamı yoğunlaştırın, satış ekibiyle haftalık görüşme yapın.

Sık yapılan üç yanlış

Yalnız maketle anlatmak

Film maketi tamamlar, alıcı yaşamı ve konumu da görmek ister.

Formu satış ekibinden kopuk toplamak

Gelen kişiyi kaynağıyla ekibe iletin, ilk aramayı hızlandırın.

Lansmandan sonra sessizleşmek

İnşaat sürerken ilerleme içeriği paylaşın, teslime yakın yeni hedeflere geçin.

PROFAJ İLE

Projenizi alıcıyla buluşturalım

Bu alanda yaptığımız işler

Neva Yalı / Rönesans Gayrimenkul	Proje videosu çekim ve kurgu, proje ve mimar çekimleri
Oran İnşaat	Reklam yönetimi
Bir gayrimenkul markası	Sosyal medya yönetimi ve performans reklamı
Bir tatil projesi	Sosyal medya ve reklam yönetimi

İlgili hizmetler

Proje filmi, drone çekimi, potansiyel müşteri getiren reklam, proje sayfası ve sosyal medya tek ekipten gelir.

PROFAJ AI SUİTE: INSTOMER VE ADVETİCS

Alıcı mesajlarını tek gelen kutusunda toplar, reklam harcamanızı ve sonuçlarını izleyip raporlar. Ajans hizmeti almadan, ayrı ürün olarak da satın alabilirsiniz.

Nasıl başlarız

1 **Tanışalım**
Projenizi, satış takviminizi ve hedef alıcınızı dinleriz.

2 **Planı görün**
Lansmandan teslime içerik ve reklam planını önünüze koyarız.

3 **Üretimi izleyin**
Filmi çeker, sayfayı kurar, reklamı yayına alırız.

4 **Sonucu ölçün**
Formdan randevuya giden yolu aylık raporda gösteririz.

GÖRÜŞME PLANLAYIN

TELEFON
+90 232 320 00 40

E-POSTA
profaj@profaj.com

WEB
profaj.com

GÖRÜŞME
profaj.com/iletisim/gorusme-planlayin

Bu İşte Beraberiz!