

“TRE PASSI PER FISSARE GLI OBIETTIVI DELLE OPEN HOUSE”

Non importa quale sia la natura del tuo business o la frequenza delle tue Open House, l'importante è non organizzare un'altra Open House senza prima aver stabilito i tuoi obiettivi e le tue aspettative per ogni singolo evento Open House. Lo scopo principale di una Open House è quello di attrarre solidi compratori ed eventuali venditori, per questo, nel fissare i tuoi obiettivi per ogni singola Open House, c'è la necessità di non focalizzarsi sulla vendita della casa presentata, ma sull'acquisizione di nuovi clienti.

Prima di ogni Open House, fissa i tuoi obiettivi, includendo i seguenti:

1. Il Numero di visitatori che speri di incontrare e accogliere. La tua risposta dipenderà dall'ampiezza della tua area di mercato e dall'attrazione che suscita la casa. Una volta stabilito l'obiettivo per il numero di visitatori che ti aspetti di ospitare, fissa la percentuale di ospiti che intendi incontrare personalmente. A proposito, più la percentuale sarà vicina al 100, più sarai decisivo nell'utilizzare la Open House come strumento di acquisizione di nuovi clienti.

2. Il Numero di contatti dai quali speri di ricevere informazioni da utilizzare nelle future mailing o in altre forme di follow up. Non tutti avranno piacere a condividere i loro contatti personali, ma con un po' di abilità e un po' di sforzo puoi aspettarti di accumulare contatti da almeno il 50% degli ospiti. Per avere successo, segui questi consigli: Tieni un registro presenze, comunica ai tuoi ospiti che ti è stato richiesto dal venditore di tracciare le presenze all'Open House, e chiedi se a loro farebbe piacere aiutarti a mantenere questo impegno nei confronti del venditore.

A fondo pagina del registro presenze assicurati di aver attestato che, firmando quel foglio, i tuoi ospiti acconsentono ad essere contattati da te in futuro per informazioni riguardanti immobili. Questo ti aiuta a rispettare il regolamento vigente in materia di privacy.

Tieni pronti i tuoi biglietti da visita per distribuirli alle persone che entrano. Quindi porgiglieli e nello stesso momento chiedi i loro. La maggior parte delle volte, senza pensarci, cercheranno nella loro borsa o nel loro portafoglio per darti i loro contatti.

3. Il Numero di colloqui che speri di effettuare. Anche qui, non abbiamo una formula magica, ma la mia raccomandazione è che tu puntassi ad ottenere colloqui da almeno il 25% degli ospiti che ti forniscono i loro contatti. Per ottenere i colloqui, tieni in considerazione questi passi:

Chiedi della possibilità di un incontro. Potresti usare un esempio del genere:

“Roberto e Maria, per massimizzare la vostra posizione di patrimonio netto iniziale e minimizzare i costi iniziali nell'assicurarvi una nuova casa per la vostra famiglia, abbiamo bisogno di incontrarci. Sarebbe meglio per voi...o...di questa settimana?”

Molte persone, alle Open House, sono anche venditori. Hanno bisogno di vendere le proprie case per rendere possibile l'acquisto di una nuova. Chiedi se è possibile andare a vedere la loro casa. Utilizza un dialogo tipo questo:

“Roberto e Maria, vi offendete se vi chiedo di poter venire a vedere la vostra casa? Per voi sarebbe meglio...o...di questa settimana?” Se non riesci ad ottenere un appuntamento faccia a faccia, per lo meno tenta di stabilire un orario in cui poter contattare i visitatori telefonicamente. Così potrai poi lavorare per ottenere e fissare un appuntamento telefonico. Ricorda che non è sufficiente concordare che li chiamerai in settimana.