

“PENSA E CONTROLLA LA TUA STRADA VERSO IL PROFITTO”

Tratto da Dirk Zeller (CEO della RealEstateChampion.com)

Nella mia esperienza pluriennale ho conosciuto e ben osservato gli Agenti Immobiliari di successo per lunghi periodi. In particolare, ho notato che, quando devono raccontare le loro storie di successo, quasi nessuno di loro fa riferimento alla redditività della propria azienda o meglio a come il loro business ha prodotto utile.

Numero di transazioni e appartamenti venduti, unitamente a premi e riconoscimenti vari, sono gli argomenti ricorrenti che mai richiamano la redditività. Gli Agenti Immobiliari di successo, affascinati dal sistema aziendale premiante, perdono frequentemente l'obiettivo reale del business che è creare profitto.

Questo modo non corretto di agire, negli anni li può portare al fallimento, non in maniera immediata, ma lentamente è certo che si arrivi – purtroppo - al completo dissesto finanziario.

Per mantenere alta la concentrazione sul profitto della loro azienda, gli Agenti Immobiliari dovrebbero controllare quanto è il loro guadagno per ogni spesa sostenuta ricordandosi che, non esiste azienda di successo che imposta il suo business sullo spendere un euro per incassare solamente l'euro speso.

Essere capaci di fare “utile aziendale”, significa analizzare attentamente tutte le componenti della spesa, ovvero analizzare il “costo reale” nelle sue svariate componenti. L'esempio lo si può fare con la classica inserzione di vendita sulla stampa.

Spesso gli Agenti Immobiliari hanno la tendenza semplicistica di calcolare il costo dell'annuncio in base alla sola cifra pagata in fattura, tralasciando che dietro quel testo, preparato con tanta attenzione, ci ha lavorato una segretaria - che viene pagata mensilmente - e che ha utilizzato: un computer, una stampante, il toner, la carta e magari lo stesso Agente Immobiliare ha dovuto correggere l'annuncio, poi ancora tempo e soldi spesi per correggere e definitivamente inviare l'inserzione.

Una volta pubblicata, poi si devono aggiungere ulteriori costi – spesso non calcolati e significativi – come l'appuntamento, la qualifica dei clienti ecc.

Tutte queste attività se conteggiate come “costi reali” in ore lavoro si traducono e aggiungono alla spesa iniziale aumentando il costo originario della nostra inserzione.

Sintetizzando, ciò che voglio dirvi è che le grandi aziende, quelle che hanno utili, sono molto attente sia alla spesa ma anche al tempo impiegato per avere quel risultato.

Il loro successo è programmazione, business plan e organizzazione. Se volete essere imprenditori di successo dovete fare come loro!

Monitorare le spese è fondamentale, tenerle costantemente sott'occhio e conoscerle, vi aiuterà a capire come regolare i flussi di cassa senza farvi trovare mai impreparati sulla gestione del vostro business.

Programmare significa elaborare delle strategie per bilanciare e controllare i costi e ridurre le spese.

Parecchi Agenti Immobiliari potrebbero ridurre le loro spese del 15%. Ho fatto un'analisi del rapporto tra profitto e perdite e ho capito che con un'attenta analisi si potrebbero sensibilmente ridurre le spese per ogni categoria dal 5% al 10% senza incidere sulle entrate. Naturalmente questo dovrà essere fatto con maggior sforzo visto che conseguentemente aumenterete il guadagno del 15%.

A proposito di guadagno, i soldi spesi bene sono quelli usati per la formazione o meglio, sono quelli che vengono investiti su voi stessi. Prevedete un 10% di spesa per convention, corsi, seminari e libri per migliorare le vostre performances e per prevenire una crescita a lungo termine per voi e il vostro team.

Impegnatevi e lavorate alacremente allo scopo di rendere massimo il vostro profitto. Se lo vorrete potete cambiare la vostra vita e iniziare ad avere utili con idee che non arrivano la notte in sogno, ma sono nascoste in ogni azienda e in ogni collaboratore, frutto di programmazione e organizzazione. Datevi da fare per cercarli!

**IL CAMBIAMENTO E' UN PERCORSO CONTINUO, NON E'
SOLO UNA DECISIONE, MA LA NATURALE EVOLUZIONE
PER IL RAGGIUNGIMENTO DELL'ECCELLENZA!**