

# 12 PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN VÀ KHAI THÁC KHÁCH HÀNG HIỆU QUẢ

## **Phương pháp 1: Tiêu thụ trực tiếp**

1. Xem tất cả những người quen biết trực tiếp là khách hàng tiềm ẩn và cố gắng mở rộng phạm vi tiếp xúc.
2. Đây là phương pháp cơ bản nhất

## **Phương pháp 2: Giới thiệu giây chuyên**

1. Tranh thủ sự tín nhiệm của bạn bè thân, đề nghị họ giới thiệu khách hàng, cung cấp danh sách...
2. Lặp lại nhiều lần để có nhiều khách hàng
3. Phương pháp này hay nhất trong kinh doanh bất động sản

## **Phương pháp 3: Khách hàng là sự đảm bảo tốt nhất**

1. Khách hàng là người tạo niềm tin tốt nhất
2. Một câu của khách hàng hơn hẳn ngàn vạn lời nói của nhân viên nghiệp vụ

## **Phương pháp 4 : Người ảnh hưởng**

1. Sử dụng người tốt, có uy tín trong quan hệ xã hội giới thiệu.
2. Phải sử dụng mối quan hệ.

## **Phương pháp 5: Cửa hàng đại lý là kênh để mở rộng KH**

1. Thành lập nhiều cửa hàng sẽ mở rộng khách hàng
2. Mở đại lý nếu phù hợp

## **Phương pháp 6: Tiêu thụ lặp lại**

1. Thường xuyên cung cấp thông tin
2. Xem động cơ mua hàng của khách hàng

### **Phương pháp 7: Quan sát trực tiếp**

1. Lưu ý đến các buổi tụ họp
2. Xuất hiện càng nhiều càng tốt

### **Phương pháp 8: Thông tin**

1. Gửi thư, gọi điện thoại
2. Web, face, ...

### **Phương pháp 9: Đột kích cá nhân**

1. Vào các khu vực tiềm năng phát thư ngõ
2. Phải có kế hoạch trước

### **Phương pháp 10: Đột kích tập thể**

1. Sử dụng đội ngũ đông để tiếp thị

### **Phương pháp 11: Đột kích theo ngành**

1. Chú ý đến tình hình kinh tế các ngành, xu hướng
2. Chọn ngành có dồi dào vốn

### **Phương pháp 12 : Thông qua công ty, đoàn thể**