

ZEN & ESTATE

استشارات إدارة المشاريع والمبيعات
والتسويق





معلومات عنا



لدينا خبرات في إدارة المبيعات والتسويق التي اكتسبناها من خلال للعلامات التجارية الكبيرة المحلية والدولية لسنوات عديدة + A مشاريع مع هذه الخبرات ؛ من خلال رسم خارطة طريق لشركتك ، وتسهيل الضوء على الوعي بعلامتك التجارية وإنشاء هوية مؤسستك ، فإننا نمكّنك من اتخاذ إجراءات مبيعات سريعة

في تسويق مشروعك العقاري ؛ نحن نقدم حلولاً في جميع المراحل بدءاً من تحديد مجموعة العملاء المستهدفين ، وإنشاء اسم وشعار لمشروعك ، إلى التسعير الخاص بك وعمل النوايا الحسنة ، من لغة واستراتيجيات المبيعات ، إلى الإعلانات والصحافة والعلاقات العامة ، من البدائل إلى أثناء خطط الدفع الخاصة بك إلى تسليم آخر وحدة للمالك الشرعي تقديم هذه الحلول ، نقيسها بدقة ونطورها باستمرار باستخدام الابتكارات والتقنيات المتطورة

من خلال إدارة متابعة الأعمال تحت سقف واحد ، نقوم بتنفيذ حلول رقمية متكاملة ومحسّنة بدقة وتفان نحن هنا مع مجموعتنا الكاملة من الحلول المهنية لإحداث فرق في قطاع...العقارات



رؤية

نهدف إلى أن نكون شركة عالمية من خلال تحليل احتياجاتك بأكثر الطرق دقة والحفاظ على ربحية استثمارك في المقدمة مع حلول مناسبة لأهدافك في ظروف المنافسة المتزايدة بسرعة في قطاع العقارات.

المهمة

مع شركائنا وموظفينا في العمل ؛ مهمتنا هي أن نقدم لعملائنا القيم المستقرة والتجارية لروح الفريق لدينا بشفافية والعمل بكل قوتنا من خلال إضافة موثوقيتنا إلى مبدأنا المتمثل في الكمال





خدماتنا

قطاع العقارات يتطلب موارد بشرية تعمل بالمعرفة والخبرة والرعاية من الأساس إلى سطح المبنى.

عمل؛ كلما زاد العلم والمعرفة والكفاءة ، زاد عدد البشر.

نحن جاهزون مع فريقنا المحترف.



خدماتنا

- إدارة مبيعات المشروع
- فريق المبيعات والإدارة
- عرض المشروع
- تسويق المشروع وإدارة الإعلان
- وكالة إبداعية
- التسويق والمبيعات في الخارج



إدارة مبيعات المشروع

اختيار السكن هو أهم قرار في حياة المشتريين. من الضروري أن يشعروا بالأمان ، ليس فقط بكلماتك ، ولكن أيضًا مع المواد القانونية والمكتوبة والمرئية الأخرى التي ستقدمها.

إدارة مبيعات المشروع .

- إعداد خطة العمل المناسبة للمشروع.
- إعداد تقارير الاستقبال وتقارير المبيعات اليومية.
- واستراتيجية التسعير SWOT- إعداد تحليل المنافسين الإقليميين ، و
- ودراسة حسن النية ، وبدائل خطة الدفع ، وقائمة الأسعار الموجزة ،
- اعداد استمارة التخصيص المسبق (استمارة الايداع) واستمارة
- الاستلام واتفاقية ما قبل البيع وملحقاتها.
- إعداد جدول مكافأة الفريق وصحيفة حضور الفريق ،
- إدارة الخيارات والإيداع وإلغاء البيع والتحويل والإرجاع ،
- طلب العملاء ودراسات تحليل المخزون المتبقي وإدارة متابعة
- المخزون.
- معدل إقبال المبيعات أو الدفع المسبق أو تتبع تحصيل الدفعة المقدمة





فريق المبيعات والإدارة

يجب إبلاغ فرق المبيعات بتفاصيل المشروع ويجب
يجب أن تكون إعطاؤهم تدريبًا جيدًا على المشروع
الفرق على دراية بمجموعات المشترين المختلفة
للمشروع ويجب تقديم تدريب على المبيعات حول
ميزات المشروع التي يجب تسليط الضوء عليها.

• فريق المبيعات والإدارة

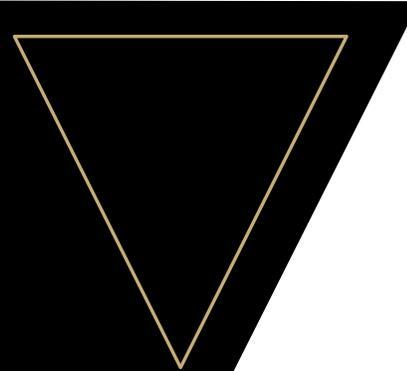
- تكوين فريق المبيعات.
- وضع استراتيجيات البيع.
- إرساء المبادئ الأساسية لإدارة الفريق ،
- تدريب فريق المبيعات على المعرفة الفنية بالمشروع ،
- التدريب على استخدام برنامج تتبع المبيعات ،
- دراسات تحفيز فريق المبيعات ،
- إنشاء أسلوب بصري وأنماط سلوك لفريق المبيعات ،
- متابعة علاقات الموظفين والعملاء.
- ضمان استمرارية العلاقات مع العملاء ،
- تنسيق فريق المبيعات مع فريق التسويق المركزي.
- تطوير لغة المبيعات ، تدريب فريق المبيعات على المشروع ، تخطيط تدفق الترحيب بالعميل والعرض التقديمي ،
- تدريب التشجيع والتحفيز للفريق لزيادة قوة المبيعات





عرض المشروع

يجب أن تكون عروض المشاريع المقدمة من فرق المبيعات وإجاباتها على الأسئلة الأساسية متوازنة. تعد الفرق المتسقة والداعمة والمفيدة أكبر دليل للعملاء على مدى جدية المشروع.



• عرض المشروع

- تقنيات إعطاء المعلومات عبر الهاتف ،
- سلوكيات استقبال العملاء وتوجيههم ،
- إعداد محتوى عرض المشروع.
- استراتيجية عرض فعالة ،
- محتوى العرض التقديمي لنموذج المشروع ،
- مبادئ جولة الدائرة النموذجية ،
- تجهيز بيانات العميل واستمارات الإيداع.
- إعداد مستندات عملية البيع.
- إعداد عقد البيع المبدئي وملحقاته



تسويق المشروع وإدارة الإعلان

يربك تنوع قنوات الإعلان اليوم والمزايا الفريدة
لكل وسيط.

تقول الهواتف المخصصة للأنشطة التسويقية أنها
"ستقوم بالترويج الأكثر دقة لمشروعك في قنواتها
الخاصة".

لا ترتبك ، نحن هنا ...

تسويق المشروع وإدارة الإعلان



- هيكلية التواصل الاستراتيجي للعلامة التجارية ،
- إعداد إستراتيجية تسويق المشروع وخطة الإطلاق.
- استشارات دعم مركز الاتصال ،
- و استشارات إدارة قواعد البيانات ، CRM- إعداد نظام
- دراسات السوق الإقليمية وتحليل الأسعار ،
- تكوين اسم المشروع والشعار وهوية الشركة والكتالوج والكتيب ،
- دراسات المتسوق الخفي وإدارته ،
- عمل تعريفات للجماهير المستهدف ،
- توجيه اختيار الشركة النموذجية واختيارها وفق المخططات المترتبة.
- في حالة عدم وجود وكالة إبداعية أو وكالة رقمية أو وكالة علاقات عامة تعمل معها الشركة الشريكة في العمل ،
- و إدارة المفاوضات والتأكد من الجمع بين الوكالة المناسبة والشركة ،
- هيكلية التواصل الاستراتيجي للعلامة التجارية ،
- تقديم اقتراحات حلول تسويقية محدثة ،
- خاص البرمجيات) ، HTML أو WordPress- توفير إعداد الموقع (
- تخطيط إعلامي ، خارجي ، حاجز ، تخطيط إعلان مباشر وإدارة مشتريات ،
- إدارة مواقع التواصل الاجتماعي وإعداد محتواها ،
- الجمع بين 3600 جولة افتراضية وتقديم الشركات وشركاء الأعمال ،
- المربيات الخارجية والخطط المرسومة واختيار وإكمال شركات الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد ،
- أسفل الخط) ، (BTL فوق الخط) و (ATL- إدارة العمليات مع وكالات
- أنشطة شراء وسائل الإعلام.



وكالة إبداعية

يمكننا قياس نجاح إعلاناتك وشعبية أنشطتك على الإنترنت وطريقة استخدام موقع الويب الخاص بك ، والتي ندمجها مع إبداعنا ونحسن أنفسنا وفقاً لذلك ، ويمكننا أن نتخذ خطواتنا التالية بوعي أكبر. نحن هنا من أجلك للحصول على الكفاءة الأكثر دقة مع هذه الدراسات.

• وكالة إبداعية

- إنشاء وإدارة المحتوى للوسائط الرقمية والاجتماعية وحسابات العلاقات العامة ،

برنامج (HTML - إنشاء موقع الويب والصفحة المقصودة ووردبريس و

مخصص) ،

- (المواد المطبوعة الخاصة بالشركات) تحضير الأوراق ذات الرأسية ، وبطاقات

العمل ، والأظرف ، وملف اقتراح الجيب ، والمستندات المحاسبية ، واستمارة

معلومات العميل ، واستمارة الإيداع ، وشارة الاسم ،

- المواد الترويجية (مواد مطبوعة ترويجية ، ملصقات ، كتيبات ، إعلانات ، أكياس

كرتونية) ،

- ضمانات الفروع ،

- ديكورات خارجية (طوعم ، لافتة قطب ، حاجز ، حائط ولوحة إعلانات) ،

- دراسات حملة الاتصال ،

- إعلانات بحث جوجل





التسويق والمبيعات في الخارج

تم تخفيض حد تكلفة الاستثمار في قانون المعاملة بالمثل ، الذي يمهد الطريق للحصول على الجنسية من خلال الاستثمار ، من مليون دولار أمريكي إلى 250 ألف دولار أمريكي اعتبارًا من أكتوبر 2018 ، مما جذب المستثمرين الأجانب. أصبحنا وسيطًا في مبيعات وتسويق مشروعك للمستثمرين الأجانب.



• التسويق والمبيعات في الخارج

- المبيعات من خلال شبكة وكالاتنا الخارجية ،

- المبيعات مع شبكة الوكالات المحلية لدينا ،

- البيع المباشر للأجانب ،

- التسويق المباشر في الخارج ،

- التسويق مع شبكة وكالاتنا الخارجية.



81 محافظة وخارجه
الخدمة لتركيا والخارج -

خدمة 360 درجة
- إدارة المبيعات والتسويق من مركز واحد

جودة الخدمة
- شفافية مشاركة البيانات
- إعداد التقارير الشهرية المنتظمة

حلول حقيقية
- تحليل الأداء المتقدم
- التحسين المتقدم

نتيجة المنحى
- معدل تحويل النماذج إلى مبيعات
- اختيار قنوات التسويق المناسبة للجمهور المستهدف

التسويق الرقمي
- التعرف على أهداف التسويق وجمهور العميل
- الأداء الموجه



لماذا تعمل معنا؟

تحت سقف واحد؛

▪ نحن نسهل إدارة وقتك بحيث يمكنك الاهتمام بمجال نشاطك الرئيسي من خلال تقليل الأعمال الورقية وعبء العمل ...

▪ نبني جسراً بينك وبين جمهورك المستهدف ...

▪ نوفر لك وصولاً سهلاً إلى مبيعات سريعة ومربحة ...

▪ نقدم خدمات في جميع أنحاء تركيا للمشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة



İLETİŞİM:

İSTANBUL OFİS
KÜÇÜKYALI MERKEZ MAH. ŞEHİT EREN TECİMEL SOK. NO:3 MALTEPE İSTANBUL TÜRKİYE

+9 0216 820 24 35 istanbul@zenandestate.com

LONDRA OFİS
WARLTERSVILLE MANSION FLAT:63 WARLTERSVILLE ROAD N19 3AS LONDON UNITED KINGDOM

+44 7761 3000 24 london@zenandestate.com

www.zenandestate.com