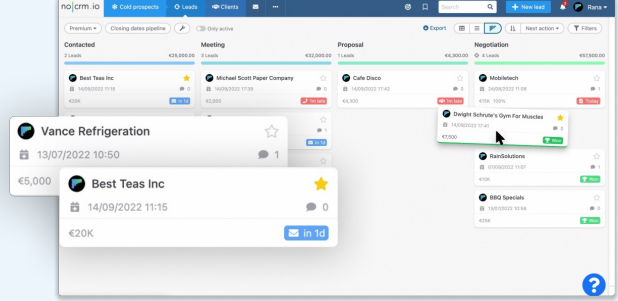


Gayrimenkul Satış Senaryosu

no|crm.io

Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.
[Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.](#)

Hoşgeldiniz!

Potansiyel müşterilerinizi **daha iyi tanımlamada** size yardım edecek **ücretsiz arama senaryomuza** hoş geldiniz!

İyi bir satış konuşması **ortaya koymanız ve** hiçbir bilgiyi atlamamanız amacıyla **Gayrimenkul müşteri** araştırmasına yönelik bir arama senaryosu oluşturduk.

Talimatlarımızı takip edebilir **ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda başarılı** soğuk aramalar yapmak için senaryonuzu kişiselleştirebilirsiniz: halihazırda var olan öbekleri düzenleyin ya da silin ve sağdaki menüyü kullanarak farklı öbekler ekleyin (satıcılarınızın ihtiyaç duyduğu parçaları sürükleyip bırakın).

Aramaya giriş:

- Merhaba, adım **(isminiz)**.
- Sizi **(XXX) mülkünüzle alakalı olarak arıyorum**.
- Ben **(işinizi ve emlak ajansınızı tanıtın)** ve acaba projenizi ve ihtiyaçlarınızı konuşarak size nasıl yardımcı olabileceğimizi görmek adına birkaç dakikanızı alabilir miyim?
- **Değerlendirici kısa sunum:** Ajansımız: ajansınızın bir-iki cümlelik tanımı (güçlü noktalar ve güvenilirlik).
- **(Hayır ise):** Peki, **(tarih)** sizi geri arasam müsait olur musunuz?

- **(Evet ise):** Senaryonun soruları ve parçalarıyla devam edin.

Gülümsemeyi unutmayın: konuştuğunuz kişi bunu hissedecektir!

Emlak Detayları

Emlak türü — Daire? Müstakil ev? İkiz ev? Perakende dükkanı? Arazi?

Emlak yüzölçümü

Adres

Satış nedeni — Satma kararı nasıl alındı? Karar ne zaman alındı?

İletişim bilgisi: Kiminle konuştuğunu öğren

Rol — Emlakin sahibi misiniz? Karar alma sürecinde başka kişiler var mı?

Zamanlama / Bütçe

Zamanlama — Satış başlangıç tarihi? Taşınma tarihi?

Fiyat mı? Hız mı? — Satış fiyatı veya işlem hızından hangisi daha öncelikli?

Kendi başınıza satmayı denediniz mi? — (Kişi kendi başına satmayı düşünüyor mu?)

Mülk ne zamandır satışta?

Münhasırlık — Mülkü başka hangi emlak ajansları satıyor?

Satış fiyatı — Satış fiyatıyla ilgili beklentiler neler?

Artılar

- Satış fiyatıyla ilgili gerçekçi beklentiler
- Komisyon oranını kabul ediyor
- Münhasırlık
- Satışla ilgilenmek için zamanı yok

Eksiler

- Doğrudan satış için sadece bir deneme
- Münhasırlık yok
- Tek sahibi değil
- Komisyonu konuşmak istiyor

[Ücretsiz satış senaryosu oluşturucu, noCRM.io](#) satış araştırma uygulaması tarafından önerildi