



Ý TƯỞNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN TRONG NGÀNH BẤT ĐỘNG SẢN

Một logo cầu kì hay một slogan dễ nhớ không thể làm nên sự thành công của một thương hiệu cá nhân trong ngành bất động sản. Những thương hiệu cá nhân luôn biết cách kết hợp giữa các yếu tố sáng tạo và thông điệp đúng thời điểm. Nội dung giá trị và thường xuyên tương tác với khách hàng là thứ sẽ giúp bạn chiến thắng trong cuộc đua xây dựng thương hiệu cá nhân.

Những nhà kinh doanh bất động sản thành công là những người tạo được cho khách hàng cảm giác muốn đồng hành cùng họ trong những thương vụ lớn. Vậy họ đã xây dựng thương hiệu cá nhân của mình như thế nào? Hãy tham khảo trong bài đọc này và sáng tạo đưa vào thương hiệu của mình những ý tưởng độc đáo nhé.

Matt Beall - Hawaii Life

Matt Beall là một ví dụ điển hình trong việc xây dựng thương hiệu bất động sản. Ông đã xây dựng công ty Hawaii Life và chỉ trong 4 năm đã có hơn 200 đại lý và môi giới tham gia vào 11 văn phòng của công ty. Đặc biệt, công ty của ông đã được phát sóng trong hàng loạt chương trình "Hawaii Life". Để đưa công ty của mình trở thành công ty bất động sản hàng đầu, ông tập trung vào việc đưa tên tuổi của công ty ra ngoài thông qua các kênh khác nhau một cách hiệu quả nhất.

HAWAII LIFE REAL ESTATE BROKERS

Q. town, street, ml, agent, keyword

For Sale Vacation Blog About

Hawaii Real Estate Lives Here.
11,297 Properties, 3 MLS, 9 Offices, 180+ Agents, 115,000 Happy Users.

Island	Count
Kauai	797
Oahu	3379
Molokai	132
Lanai	15
Maui	1421
Big Island	2004

I ❤️ MY HAWAII LIFE

Leave a message

Michael Thorne và David Fauquier - "Mobile Agent TV"

Thường thì các chiến lược marketing bất động sản đều hướng tới khách hàng. Nhưng Michael Thorne và David Fauquier đã làm một điều rất khác. Các bài đăng của họ hướng đến những người đồng nghiệp của mình, thậm chí có thể coi là những đối thủ cạnh tranh của mình. Họ hướng dẫn những nhà môi giới bất động sản cách lập chiến lược marketing. Và sau điều này thực sự đã khiến họ trở thành một nhà lãnh đạo tư tưởng trong cộng đồng môi giới bất động sản.

Thorne và Fauquier tạo ra hàng loạt những chương trình "Mobile Agent TV" có những cuộc phỏng vấn hay nhất và sáng giá trong lĩnh vực bất động sản. Những bộ phim mang thông điệp đến các nhà môi giới bất động sản như làm thế nào để bán hàng tốt hơn hay cách thức marketing hiệu quả, công nghệ mới nổi và các thủ thuật kinh doanh nói chung. Ngoài ra, chính những chương trình đó đã khiến họ trở thành những nhà môi giới chuyên nghiệp, am hiểu thị trường trong con mắt của thị trường địa phương.

The screenshot displays the Mobile Agent TV website interface. At the top, there's a navigation bar with "MOBILE AGENT TV - VIDEO", "MOBILE AGENT RADIO - PODCAST", and "QUICK TIPS". Below this, a banner features "MEET THE HOSTS PROJECT MELANIE" and "Real Estate" logos. The main content area highlights "Episode #100: Mobile Agent TV - Blueprint To A Successful Real Estate Business" with a "100th EPISODE" badge. To the right, there's a sidebar with a YouTube channel link and a sign-up form for an email address. The bottom section shows a grid of episode thumbnails, including "Episode #99: Mobile Agent TV - Scott Strahlen" and "Episode #98: Mobile Agent TV - Leigh Brown's Outrageous Authenticity".

Adler, “Hear It Direct” - Nghe trực tiếp

Ở thị trường bất động sản thế giới, các đại lý bất động sản đều có những buổi hội thảo chia sẻ về các chủ đề như vai trò của công nghệ trong lĩnh vực bất động sản, hay làm thế nào để tổ chức đội ngũ tốt hơn. Sue Adler đã làm rất tốt cách đó, chương trình của cô “Hear It Direct” (Nghe trực tiếp) là một loạt những sự kiện kết nối khách hàng gặp các đại lý bất động sản. Còn cách nào tốt hơn để tiếp thị bản thân hơn là nói chuyện với người mua và người bán bất động sản đồng thời trả lời các câu hỏi của họ? Buổi thảo luận của Adler đã giúp kéo gần khoảng cách giữa các đại lý và khách hàng, một buổi thảo luận đơn giản nhưng giúp cho hai bên hiểu nhau hơn. Việc thể hiện tốt trong những buổi gặp mặt này thực sự giúp ích rất lớn trong việc xây dựng thương hiệu cá nhân. Phương pháp mới ở đây là nói chuyện và kết nối trực tiếp với những người bạn muốn làm việc cùng.

Julian Pilarski, Royal LePage Real Estate Services

Để có được vị trí nhất định và thương hiệu đáng tin cậy, các đại lý và nhà môi giới bất động sản phải có những ý tưởng marketing sáng tạo. Logo chất lượng cao, hấp dẫn có thể là một điểm khởi đầu tuyệt vời cho việc xây dựng thương hiệu cá nhân của bạn. Nhưng bí mật thật sự để mở rộng nhận thức và tạo ra lợi ích trong kinh doanh là sử dụng thương hiệu cá nhân của bạn ở khắp mọi nơi mà bạn có thể. Đây cũng chính là điều mà Julian Pilarski đã làm, tạo ra một logo bất động sản của riêng mình (như hình ảnh) để sử dụng trên mỗi trang web của mình, trong email tiếp thị, trên các tài khoản mạng xã hội, trên tờ rơi, trong ebooks, và bất kì tài liệu marketing nào anh tạo ra.

Julian Pilarski sử dụng logo thương hiệu cá nhân và làm nó nổi bật ở đầu và cuối của video của mình. Thậm chí logo còn được sử dụng trong các góc của màn hình giữa video. Hành động nhỏ nhưng được sử dụng hàng trăm lần sẽ tạo ra dấu ấn theo thời gian và dần dần gây được ảnh hưởng tới những khán giả của anh.

Raj Qsar, The Boutique Real Estate Group

Qsar dẫn đầu trong lĩnh vực marketing video trong nhiều năm - đến nỗi anh còn được coi là “Vua của video marketing bất động sản”. Việc thuê các công ty cung cấp dịch vụ marketing video chuyên nghiệp đã giúp anh ta có được những video tuyệt vời và thu hút vô vàn những khách hàng tiềm năng.

Qsar đã thể hiện một sở trường riêng trong việc tạo ra video quảng cáo bất động sản thật tuyệt vời và quyến rũ khiến bạn đã xem rồi sẽ lại muốn xem nữa... ngay cả bạn không đến thị trường nhà đất bán tại SoCal. Chính các bất động sản nhờ Qsar mà có được thương hiệu.

Có thể thấy rằng, mỗi nhà kinh doanh bất động sản trên đây đều chọn cho mình một cách riêng và tập trung vào ý tưởng đó để có được thành công? Bạn có đang có ý tưởng giống một trong số những nhà môi giới trên? Nếu chưa, hãy tham khảo để xây dựng thương hiệu cá nhân thật hiệu quả cho thành công trong lĩnh vực bất động sản bạn đã chọn nhé

