

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN TRÊN FACEBOOK

Xây dựng thương hiệu cá nhân trên Facebook là trong những chiến lược bán hàng bất động sản đang thịnh hành và được nhiều nhà môi giới bất động sản áp dụng. Tuy nhiên không phải ai cũng biết cách khai thác hiệu quả trang mạng xã hội này. Để có một profile giá trị, tạo dựng được niềm tin đối với khách hàng và quan trọng là có thể sử dụng để bán hàng bạn cần có một kế hoạch xây dựng cụ thể.

Bước 1. Hoàn thiện thông tin cá nhân và tiểu sử

Khi hoàn thiện thông tin cá nhân và tiểu sử, bạn cần chú ý đến hình ảnh và thông tin bạn có thể cung cấp

Phần hình ảnh, thông tin của tài khoản vô cùng quan trọng. Hình ảnh là thứ đầu tiên khách hàng tương tác khi biết đến tài khoản của bạn. Hình ảnh avatar, ảnh bìa và cả tên Facebook cần thể hiện sự chuyên nghiệp và sự trưởng thành. Bạn không cần quá phô trương, nhưng nhất định phải thể hiện được sự nghiêm túc với công việc, tính cách chắc chắn, quyết đoán của bản thân.

Bạn cũng nên cung cấp đầy đủ các thông tin như tiểu sử, công việc, công ty, thành tựu (nếu có), website, có thể đặt thêm số điện thoại liên hệ, email,... Các thông tin cần nhất quán, tối ưu, rõ ràng, mạch lạc, nhất là phần công việc và thành tựu của bạn.

Các bài viết gần nhất trên trang cá nhân của bạn nên là các nội dung như cung cấp thông tin hấp dẫn về nghề hay thị trường mình bán, cung cấp thêm góc nhìn đánh giá của bản thân về thị trường đang bán, cung cấp những khát vọng, chia sẻ về tầm nhìn mong muốn đem lại giá trị cho khách hàng, chia sẻ những buổi làm việc hay tư vấn, nhận feedback của khách hàng về bản thân mình, chia sẻ những góc nhìn và đánh giá về thực trạng xã hội và giải pháp hay gì đó.

Bước 2: Đặt mục tiêu và tìm kiếm bạn bè

Bạn có thể đặt mục tiêu, mỗi ngày sẽ có thêm bao nhiêu khách hàng trở thành bạn bè của bạn. Hay sẽ kết bạn thêm với bao nhiêu đồng nghiệp. Ví dụ, mục tiêu là mỗi ngày gửi lời mời kết bạn cho ít nhất 10 người khách hàng tiềm năng và có ít nhất 2 người đồng ý kết bạn.

Khách hàng mới khai thác được hằng ngày, hãy xin kết bạn facebook để tìm hiểu thêm thông tin về họ và chia sẻ thêm thông tin cho họ

Bước 3: Tương tác bằng những nội dung mới lạ, hữu ích, tích cực mỗi ngày

Khi đã nghiêm túc muốn xây dựng thương hiệu cá nhân trên Facebook, bạn cần lên ý tưởng chi tiết cho từng bài đăng của mình. Ví dụ, bạn có thể chuẩn bị nội dung viết:

Thứ 2 :

Sáng : Chia sẻ 1 bài học nào đó tạo động lực, tạo sự tự tin để bắt đầu tuần mới.

Tối : Chia sẻ về mục tiêu mà tuần này bạn phải đạt được, hoặc chia sẻ về trải nghiệm công việc bạn có trong tuần trước.

Thứ 3 :

Sáng : Chia sẻ bài viết đánh giá hoặc tin tức hay về thị trường bạn đang bán. Kèm theo góc nhìn riêng và cơ hội hay rủi ro.

Tối : Vào các nhóm bất động sản comment, tranh luận, phản biện có chiều sâu. Chia sẻ 1 bài về thông tin mới.

Thứ 4 :

Sáng : Chia sẻ một bài học nào đó, hoặc viết bài mang tính chất vừa vừa giới thiệu, định hướng, vừa hài hước đến đồng nghiệp của mình.

Tối : Chia sẻ một case study nào đó bạn biết, hoặc bạn trải qua của khách hàng hay của đồng nghiệp mình (thất bại hay thành công đều được). Nếu được hãy chia sẻ về công việc bạn đang trải qua, hay doanh nghiệp bạn đang làm.

...

Bạn cũng có thể chạy quảng cáo cho bài viết của mình nếu có chiến lược rõ ràng. Đặc biệt lưu ý rằng, dù bạn có đang khao khát bán hàng đến đâu thì cũng đừng bao giờ biến trang cá nhân facebook của mình trở thành một nơi chào bán lộ liễu, nếu không muốn những khách hàng bạn kết bạn sẽ bỏ đi hoặc thậm chí hủy bạn bè với bạn. Hãy đặt mình vào vị thế của khách hàng và nghĩ xem họ muốn gì trong mỗi

bài đăng của bạn. Và cũng đừng quên tương tác một cách khéo léo, thông minh vào những bài đăng của khách hàng hay bạn bè của bạn. Hãy nhớ rằng, mọi tương tác của bạn trên Facebook đều tạo ra hình ảnh của bạn.

Xây dựng thương hiệu cá nhân trên Facebook cho nhà môi giới không phải việc làm một sớm một chiều, nếu bạn thử nghiệm những cách làm trên, bạn sẽ tạo ra một kênh quảng bá có giá trị tốt cho sự nghiệp của bạn.

