

# THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN

## CỦA 5 NHÀ KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN THÀNH CÔNG

*Những nhà môi giới bất động sản đỉnh đám luôn có bí quyết của riêng họ. Một trong số đó là cách tạo ra những điểm sáng đặc biệt trong thương hiệu cá nhân của mình. Hãy cùng điếm qua mười gương mặt nhà môi giới bất động sản thành công và điếm đặc biệt trong thương hiệu cá nhân mà họ đã gây dựng được.*

## 1. Barbara Corcoran

### Sự nghiệp:

Corcoran học kém ở trường và không thích làm việc cho người khác, vì vậy cô đã thành lập Tập đoàn Corcoran vào năm 1973. Văn phòng đầu tiên của công ty ở Manhattan có bảy đại lý. Ngày nay, con số này đã lên tới 1400.

### Điểm nổi bật trong xây dựng thương hiệu cá nhân:

Corcoran thường xuyên xuất hiện trên ABC và Shark Tank.

Cô có nhiều cuộc nói chuyện trước công chúng, tại các sự kiện và hội nghị lớn trên toàn thế giới.

Là nhà điều hành công ty và nhà đầu tư bất động sản, cô am hiểu lĩnh vực bất động sản bởi kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực này đã vài thập kỷ và đồng thời đầu tư vốn cho những công ty khởi nghiệp tiềm năng. .

Corcoran thường xuyên nói chuyện tại các hội nghị và diễn đàn lớn liên quan đến bất động sản, doanh nhân và thế giới kinh doanh nói chung. Cô là cái tên nổi tiếng nhất trong lĩnh vực bất động sản.

## 2. Paula Del Nunzio

### Sự nghiệp

Del Nunzio làm việc trong lĩnh vực bất động sản từ năm 1990, và đã bán được nhiều bất động sản trị giá hàng triệu đô la. Vào năm 2013, cô phá vỡ kỷ lục bán một căn nhà phố với mức giá cao nhất tính tới thời điểm đó, 4.754 USD mỗi mét vuông.

### Điểm nổi bật trong xây dựng thương hiệu cá nhân:

Del Nunzio được The New York Observer đã đưa vào danh sách 100 người có tầm ảnh hưởng năm 2008.

Del Nunzio là một nhà môi giới chuyên về một thị trường khác biệt. Cô tập trung vào nhà phố - một tài sản xa xỉ. Cũng vì thế mà Del Nunzio khác với Caballero ở chỗ cô ấy không cần phải chốt hàng ngàn giao dịch để có được số tiền mà cô mong muốn. Kể từ khi bắt đầu sự nghiệp trong lĩnh vực bất động sản, số giao dịch cô thực hiện chỉ mới hơn 100 nhưng tổng doanh số bán hàng lên tới khoảng 2 tỷ đô la. Am hiểu thực sự về thị trường nhà phố đã khiến cho Del Nunzio đạt được

những thành công to lớn.

### **3. Ben Caballero**

#### **Sự nghiệp:**

Caballero trở thành nhà môi giới bất động sản từ năm 21 tuổi. Mỗi năm, ông đóng các giao dịch trị giá hàng trăm triệu đô la, cao nhất là 747 triệu đô la trong năm 2014.

#### **Điểm nổi bật trong xây dựng thương hiệu cá nhân:**

Sự nghiệp của Caballero được ghi nhận là một trong những nhà môi giới bất động sản hàng đầu tại Mỹ năm 2011 bởi Real Trend. Ông cũng đạt giải nhà kinh doanh bất động sản sáng tạo nhất năm 2014 bởi Inman News.

Thay vì tập trung các nỗ lực tiếp thị và bán bất động sản của mình vào một thị trường rộng lớn, Caballero chuyên về một lĩnh vực riêng biệt - thị trường xây dựng nhà - và phát triển mạng lưới trong lĩnh vực này. Bằng cách kết nối với các công ty xây dựng nhà, Caballero đã tạo ra hàng ngàn giao dịch. Như ông giải thích trong một bài đăng trên blog bất động sản chính thức của mình: “Qua các dịch vụ từ mạng lưới của tôi, các nhà xây dựng tăng doanh thu, người mua nhà với giá cạnh tranh, và các đại lý tiết kiệm thời gian để có thể bán thêm nhà mới.” Đó là cách mà ông thành công.

### **4. Kenny Truong**

#### **Sự nghiệp:**

Truong bắt đầu sự nghiệp của mình vào năm 2011, và nhanh chóng giành được thị phần lớn tại khu vực East Bay ở Bắc California. Anh bán hơn 100 bất động sản trong hai năm qua ở Oakland.

#### **Điểm nổi bật trong xây dựng thương hiệu cá nhân:**

Truong hiện diện trên truyền thông xã hội trong ngành bất động sản rất mạnh mẽ và sử dụng hashtag đơn giản nhưng hiệu quả (#FastAgent) để mở rộng nhận thức về thương hiệu của mình.

Các mục blog của anh đã xuất hiện trong các ấn phẩm như Inman News, Yahoo và Realtor Magazine.

Truong hiểu rất rõ khái niệm làm chủ thị trường địa phương. East Bay là nơi săn bắn của anh kể từ khi bắt đầu sự nghiệp, và anh đã được

đền đáp xứng đáng. Sự hiểu biết sâu sắc về các khu phố phổ biến nhất trong cộng đồng Cali giúp Trương xây dựng hình ảnh một người môi giới thứ thiệt tại khu vực này.

## **5. Dottie Herman**

### **Sự nghiệp:**

Herman đã mua Prudential Long Island Realty vào năm 1989 và hiện là Chủ tịch và Giám đốc điều hành của Bất động sản Douglas Elliman.

Hiện nay, công ty của cô làm việc với 4.000 chuyên gia bất động sản, có gần 700 nhân viên và tiến hành kinh doanh tại hơn 70 văn phòng.

### **Điểm nổi bật trong xây dựng thương hiệu:**

Với sự dẫn dắt của Herman, Tạp chí Elliman trở thành một trong những ấn phẩm về lối sống và bất động sản trực tuyến hấp dẫn nhất.

Herman đã giúp hiện đại hóa thương hiệu Douglas Elliman, biến sự hiện diện trực tuyến của nó là điểm đến của những người sang trọng.

Herman và đội ngũ quản lý của cô đảm bảo rằng việc hỗ trợ các nhà môi giới bất động sản của họ là ưu tiên hàng đầu, và do đó đã tạo ra công cụ hữu ích để giúp nhà môi giới giữ liên lạc với khách hàng trong suốt quá trình mua hoặc bán nhà.

Mỗi nhà kinh doanh bất động sản trên đây đều gặt hái cho mình những thành công lớn và có những đặc điểm nổi bật trong cách xây dựng thương hiệu cá nhân của mình. Bạn thì sao? Đã đến lúc bạn bắt đầu xây dựng hình ảnh cá nhân của mình để trở thành một nhà môi giới bất động sản thành công rồi đó.