

Marketing

Głównym celem marketingu jest dotarcie w jak najkrótszym czasie, do jak największej liczby klientów z grupy potencjalnych nabywców.

- 1.** Największą skuteczność promowania oferty nieruchomości możemy osiągnąć poprzez publikację na portalach ogłoszeniowych nieruchomości. Duże znaczenie związane z promocją ogłoszenia ma przygotowanie ogłoszenia, na który składają się; dobry opis nieruchomości, słowa kluczowe zawarte w opisie, profesjonalne zdjęcia, lokalizacji, parametry techniczne, wirtualny spacer, rzut danej nieruchomości lub mapa jeśli jest to nieruchomość gruntowa.
- 2.** Baner, to inicjatywa o zasięgu lokalnym zmierzająca do bezpośredniego wypromowania nieruchomości w obrębie lokalizacji danej nieruchomości (ma bezpośredni związek z adresem nieruchomości).
- 3.** Dni otwarte, to działania ukierunkowane na prezentację nieruchomości w formule niezobowiązującego spotkania dla osób poszukujących nieruchomości o podobnych kryteriach bądź lokalizacji.
- 4.** System wymiany ofert - ZSWO (Zachodniopomorski System Wymiany Ofert) - to system bezpośredniej wymiany ofert pomiędzy pośrednikami z innych biur nieruchomości i ich klientami.
- 5.** Ogłoszenia w prasie lokalnej, w mediach (radio TV), ulotki, broszury, ogłoszenia w komunikacji miejskiej (autobusy, tramwaje) - te działania podejmowane są indywidualnie w uzgodnieniu z klientami.

