

למכור יותר דירות

מטרת העל

למכור יותר דירות, להגדיל את הרווחיות מכל פרויקט לבנות קהל לקוחות שחוזר ורוכש שוב.

הדרך לשם מבוססת על שלושה מהלכים:

1 הגדלת הכנסות מפרויקטים קיימים

באמצעות שדרוגים, שירותים ומוצרים שהדיירים כבר צריכים ורוכשים לאורך הפרויקט.

2 צמצום הוצאות בפרויקטים קיימים

באמצעות אפיון נכון, מכרזים מקצועיים, פתרונות טכנולוגיים חדשים ומניעת טעויות מוקדמות.

3 יצירת קהל לקוחות נאמן למותג היזם

דיירים שממשיכים לקבל ערך גם לאחר המסירה, חוזרים לרכוש ומביאים לקוחות נוספים.

יותר הכנסות | פחות הוצאות | יותר לקוחות חוזרים

איך ולמה אני רואה את זה

גיא רוס

יועץ חשמל חכם מקצועי ויו"ר איגוד החשמל החכם בישראל.

אני פועל בנקודת החיבור שבין היזם, הקבלן, הספקים והדיירים - משלב התכנון והמכרז, דרך ביצוע ושדרוגי דיירים, ועד השירות והאחריות לאחר המסירה.

בנוסף, אני הגורם היחיד שמעניק שירות ואחריות למערכות חשמל חכם של כלל הספקים המרכזיים.

הניסיון וההיכרות שלי עם השוק מאפשרים לי:

- להשוות בין ספקים, מוצרים ומחירים
- לזהות עלויות מיותרות ופערי תמחור
- למנוע בעיות לפני שהן מגיעות לשטח או לדייר
- לייצר ליזם הכנסות נוספות ללא מערך עובדים חדש
- להמשיך ללוות את הדייר גם שנים לאחר המסירה

המטרה שלי היא להפוך את הממשק עם הדייר ממקור להוצאות ולתלונות - למנוע של רווח, שירות ומכירות.

יותר רווח מכל פרויקט קיים

הפחתת הוצאות

כל מכרזי החשמל החכם יכולים להתבצע באמצעות אפיון והשוואה מקצועית בין כלל הספקים. גם כאשר היזם מעוניין להמשיך עם ספק מסוים, עצם ההשוואה והכנסת חלופות מייצרות כוח מיקוח, תנאים טובים יותר והפחתת מחירים.

במערכות צד ג' קיימים כיום פתרונות חדשים:

צלונים • מערכות • VRF מסכי מגע
בקרת מבנה • אינטרקום • מערכות משלימות

במקרים מסוימים: חיסכון של 60%–70%

הגדלת הכנסות

ניתן להשאיר את מערך שדרוגי הדיירים ואת הרווחים ממנו אצל היזם או הקבלן, מבלי להקים מחלקה חדשה ומבלי להעסיק עובדים נוספים. ניהול מקצועי ותשומת לב לדיירים מגדילים את היקף השדרוגים, מונעים הפתעות ותקלות ומאפשרים להרוויח יותר מכל דירה.

התוצאה: פחות הוצאות, יותר הכנסות ושליטה מלאה בתהליך.

דייר מרוצה מוכר את הדירה הבאה

שביעות רצון דיירים אינה רק יעד שירותי היא כלי מכירה.

באמצעות ליווי הדייר גם לאחר המסירה ניתן:

- להפחית משמעותית את עלויות הבדק, השירות והאחריות
- להמשיך לתת לדייר ערך באמצעות בעלי מקצוע, שירותים והטבות
- לייצר פרנסה לעצמאים וספקים במקום הוצאות קבועות ליזם
- לבנות תחושת שייכות, ביטחון וגאווה בפרויקט ובמותג

דייר שמרגיש שהיזם ממשיך לדאוג לו גם לאחר קבלת המפתח, מספר על כך לאחרים, ממליץ ומביא לקוחות נוספים.

בהמשך ניתן לפנות לקהל הקיים עבור:

דירות נוספות • דירות להשקעה • דירות לילדים
פרויקטים עתידיים • חברים ובני משפחה

כך נוצר קהל לקוחות אורגני וצומח, שמפחית לאורך זמן את התלות בקמפיינים יקרים ובתקציבי מדיה של מיליוני שקלים.

לא רק למכור דירה אלא לבנות מערכת יחסים שמוכרת את הדירה הבאה.

דוגמאות לערך מוסף ללא עלות ליזם

שירותים שהדייר צריך ממילא ומחזקים את חוויית השירות, הקשר למותג והנאמנות לפרויקט.

חבילת מעבר בראש שקט

כל מה שצריך לכניסה חלקה לבית החדש

ליווי ומוקד אישי מענה אישי וזמין לאורך כל התהליך	הובלה שירות מקצועי ובטוח	הדברה מקדימה לסביבה נקייה ובטוחה	ניקיון מקדים לכניסה נקייה ומזמינה	הנדימן הרכבות ותלויות להשלמת הבית
--	--	--	---	---

חוסכים זמן |
 ספקים נבחרים |
 שקט נפשי

חבילת מעבר בראש שקט

ליווי, הובלה, הדברה, ניקיון והנדימן מעטפת שמקלה על הדייר בזמן המעבר.

חבילת דירה להשקעה

משדרגים את הדירה ומגדילים את התשואה

ליווי משרד תיווך פרסום וניהול הנכס עד שוכר איכותי	חשמל חכם שליטה גם מרחוק	מנעול חכם פתיחה ונעילה באפליקציה	5 סוגי תאורה פשוטים ואלגנטיים	וילונות לבנים ארוכים מראה חם ומושקע	הכנות מקצועיות ניקיון וסטיילינג לפני כניסה
---	---	--	---	---	--

ליווי משרד תיווך פרסום וניהול הנכס עד שוכר איכותי |
 שירותי ניהול שקט נפשי והכנסה קבועה |
 לדיירים שמתגורים בחו"ל שקט נפשי מרגע הרכישה ועד |
 בידול מהדירות האחרות באזור

חבילת דירה להשקעה

שדרוג, הכנה, ניהול והשכרה ערך פרקטי לבעלי דירות להשקעה.