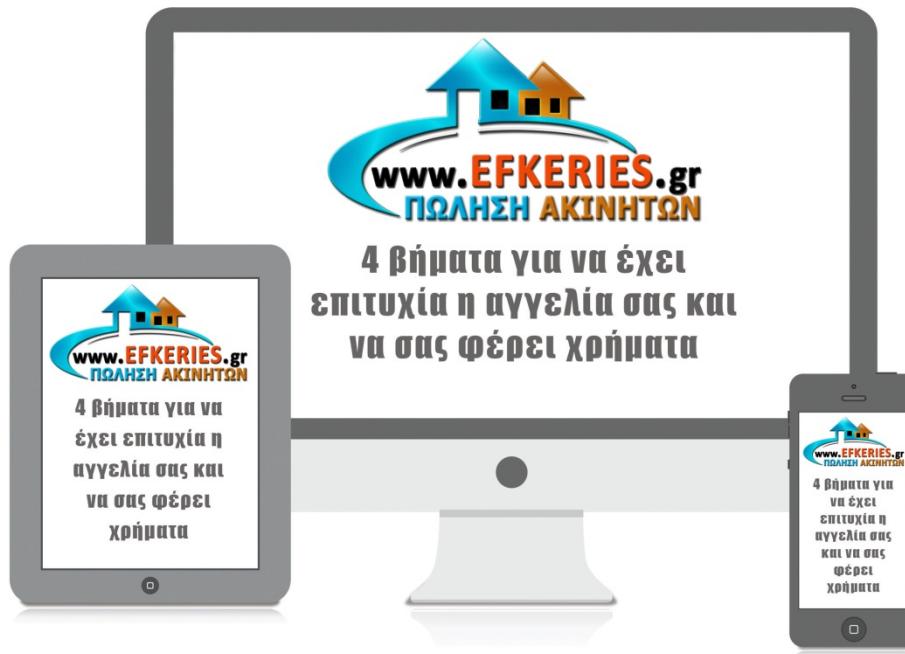


4

Συμβουλές για μια κερδοφόρα αγγελία



www.efkeries.gr



4 Βήματα

για να έχει επιτυχία η αγγελία σας
και να σας φέρει χρήματα

Μικρές Συμβουλές Γράφοντας μια αγγελία!

Οι μικρές αγγελίες σας, πρέπει να τοποθετούνται στην κατάλληλη ενότητα που αφορά αυτό που θέλετε να καταχωρίσετε, δηλαδή στην σωστή κατηγορία.

Η κατηγορία μπορεί να προσελκύει ένα συγκεκριμένο αριθμό επισκεπτών, αλλά είναι προτιμότερο να είναι στην σωστή κατηγορία, γιατί ο αναγνώστης που μπαίνει σε μια κατηγορία και εντοπίζει μέσα αγγελίες που κανονικά θα έπρεπε να είναι σε άλλη κατηγορία, τότε εκνευρίζεται και αντιλαμβάνεται ότι έχετε πολύ μεγάλο ζόρι για να βάζετε την αγγελία σας όπου να ναι και ποτέ δεν θα αγοράσει από εσάς.

Παράλληλα όμως και οι μηχανές αναζήτησης που είναι και κύριος μοχλός για να πρωθεύει περισσότερο το τίτλο της κατηγορίας και μέσα εντοπίσουν αγγελία που δεν ανήκει εκεί, δεν την ανεβάζουν σε υψηλές θέσεις, κι έτσι απλά χάνετε δυτικά.

Επίσης η τοποθέτηση των διαφημίσεων εντός του κειμένου όπως κάνουν αρκετοί, δεν βοηθάει καθόλου, αλλά αντιθέτως θα λέγαμε ότι σας κάνει κακό και στο να πουλήσετε ποιο γρήγορα και σας πάει πίσω και στις μηχανές αναζήτησης.

Να θυμάστε πάντα, ο σωστός τίτλος και η σωστή περιγραφή στο κείμενο της αγγελίας, καθώς και οι καλές φωτογραφίες, είναι αυτά που θα σας βοηθήσουν πραγματικά να έχει καλύτερη απίχηση και πιθανά να επιτύχετε πιο γρήγορα την πώληση.

Κατά την τοποθέτηση αγγελιών στο διαδίκτυο 4 είναι οι σημαντικοί κανόνες:

1 ΠΡΟΣΟΧΗ

Ο τίτλος της αγγελίας σας, πρέπει πρώτα από όλα να είναι μικρός και ελκυστικός, ώστε να τραβήξετε την προσοχή των αναγνωστών με την πρώτη ματιά. Πολλές φορές ο αναγνώστης ρίχνει μια γρήγορη ματιά στην σελίδα και επιλέγει να ανοίξει αγγελίες που ο τίτλος τους, του τράβηξε την προσοχή. Σκεφτείτε λοιπόν πόσο δυνατό ρόλο παίζει ένας καλός τίτλος.

Φροντίστε οι αγγελίες σας να έχουν φωτογραφίες, εσείς θα ασχολούσαστε ή θα αγοράζατε κάτι που δεν το έχετε δει; Οι φωτογραφίες καλό θα είναι να είναι αυθεντικές και όσο πιο καλές γίνεται, επίσης αν υπάρχουν περισσότερες από μια φωτογραφίες, αυτό θα δώσει επιπλέον κίνητρο στον αναγνώστη να μελετήσει την αγγελία σας.

Μην χρησιμοποιείτε μεγάλα λόγια και μην τονίζετε ξανά και ξανά το πόσο ωραίο είναι αυτό που πουλάτε, οι αναγνώστες δεν είναι ηλίθιοι, ξέρουν να ξεχωρίζουν τα μεγάλα λόγια και τις σάλτσες που βάζουν αρκετοί πωλητές, όταν καταχωρούν μια αγγελία. Αυτό δεν τους πείθει πολλές φορές να προχωρήσουν σε επικοινωνία μαζί σας και αν προχωρήσουν σε επικοινωνία, είναι πολλοί επιφυλακτικοί.

2

ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ

Το κείμενο της αγγελίας σας πρέπει να έχει ενδιαφέρον. Το κείμενο της αγγελίας σας είναι το κατάλληλο μέρος, για να αναφέρετε εν συντομίᾳ τα οφέλη και τα χαρακτηριστικά του ακινήτου σας.

Θα πρέπει να σκέφτεστε ότι οι περισσότεροι αναγνώστες των αγγελιών που βάζετε, δεν γνωρίζουν το ακίνητο σας και προσπαθούν να το φανταστούν, από το κείμενο που του έχετε γράψει και τις φωτογραφίες που έχετε προσθέσει και βλέπουν. Θα πρέπει λοιπόν το κείμενο να είναι απλό και κατανοητό και να περνάτε στον αναγνώστη το μήνυμα ότι, το ακίνητο είναι σε ευκαιρία και σίγουρα θα καλύψει τις ανάγκες του.

Ποιες είναι όμως πραγματικά οι ανάγκες του αναγνώστη; Επειδή εσείς δεν γνωρίζετε τις ανάγκες του, για αυτό μιλάτε γενικά, ότι θα καλύψει το ακίνητο σας τις ανάγκες του αγοραστή, έτσι διαβάζοντας την αγγελία σας, αμέσως το μυαλό του πάει στις ανάγκες που έχει και ότι βρήκε κάτι που θα τις καλύψει.

Με τις παραπάνω συμβουλές οδηγό στο μυαλό σας, θα πρέπει να γράφετε το κείμενο της αγγελίας σας και να του παρουσιάζετε το γιατί, να προβεί στην αγορά του δικού σας ακινήτου. Πρέπει λοιπόν να προσαρμόζετε το κείμενο της αγγελίας σας, σε τι θα έκανε τον αναγνώστη να νιώσει όμορφα, να του δείξει ότι τον συμφέρει οικονομικά και παράλληλα ότι επενδύει σε μια περιοχή που συνέχεια αναβαθμίζεται η αξία της. Έτσι αν όλα είναι δομημένα σωστά, τότε σίγουρα θα επικοινωνήσει μαζί σας.

3

ΕΠΙΟΥΜΙΑ

Να έχετε πάντα στο μυαλό σας ότι η αγγελία σας, θα πρέπει να γίνεται ελκυστική προς το συμφέρον του αγοραστή. Η αγγελία σας θα πρέπει στη συνέχεια, να τονώσει περαιτέρω τον αναγνώστη σας.

Ενώ το ενδιαφέρον του αναγνώστη έχει παρακινηθεί ήδη από τις περιγραφές του ακινήτου σας, θα πρέπει να πατήσετε στην επιθυμία και στις ανάγκες του, πυροδοτώντας μια πιο συναισθηματική αντίδραση. Αυτό είναι κάτι για το ακίνητο σας, που αν προβούν στην αγορά του, θα τους κάνει να αισθάνονται καλά, θα τους προκαλεί αυτοπεποίθηση, ασφάλεια, θα νιώθουν τυχεροί που το πήραν.

Σκεφτείτε τι άλλα συναισθήματα μπορείτε να γεννήσετε στο μυαλό του αναγνώστη, για το ακίνητο σας. Επίσης δείξτε του, ότι μπορείτε να του προσφέρετε απεριόριστες πληροφορίες και υποστήριξη.

TIPS

- Οι αγγελίες να έχουν φωτογραφία
- Ο τίτλος & τα κείμενα να τηρούν τις σωστές προδιαγραφές.

4

ΕΝΕΡΓΕΙΑ

Αν οι αναγνώστες σας, δεν κάνουν κάποια ενέργεια να επικοινωνήσουν μαζί σας, τότε η αγγελία σας δεν έχει επιτυχία. Πώς μπορείτε να κάνετε τους αναγνώστες σας να ενεργήσουν;

Είτε το πιστεύετε είτε όχι, αυτό είναι το πιο απλό βήμα. Απλά δώστε στους αναγνώστες μια οδηγία.

Οι ψυχολόγοι λένε ότι όταν μας δίνεται μια οδηγία, το ένστικτό μας, μας οδηγεί να συμμορφωθούμε δηλαδή να την εφαρμόσουμε.

Στην αγγελία σας απλά πείτε: "Καλέστε τον αριθμό αυτό τώρα" ή "στείλτε μου e-mail για περισσότερες λεπτομέρειες" ή "πηγαίνετε στο site μας" κλπ.

Αν τα τρία πρώτα βήματα (η προσοχή, το ενδιαφέρον και η επιθυμία) έχουν γίνει σωστά, τότε ο αναγνώστης και πιθανός αγοραστής, πιθανότατα να ακολουθήσουν την ενέργεια που τους κατευθύνετε να κάνουν, δηλαδή να επικοινωνήσουν μαζί σας.

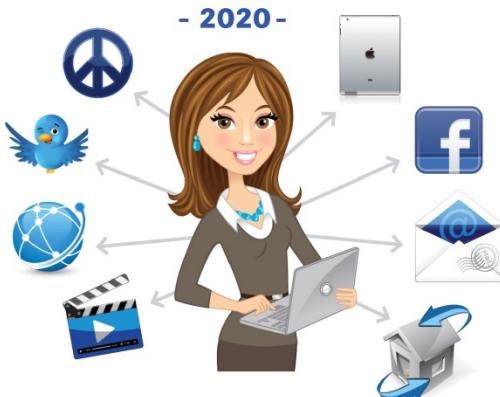
Οι μεσίτες κινούνται πλέον ψηφιακά για την ανεύρεση πελατών...

- 2007 -



Source: Imprev Marketing Technologies | www.imprev.com

- 2020 -



Κάνοντας τα 4 παραπάνω βήματα, θα δημιουργήσετε μια κερδοφόρη αγγελία

Τέλος εξετάστε την αγγελία σας ξανά και ελέγχτε να δείτε αν όλα τα σημαντικά συστατικά μιας καλής αγγελίας, είναι παρόν. Βρείτε την σωστή κατηγορία που σχετίζεται με το ακίνητο σας μέσα στο site μας και καταχωρήστε την.

Από τώρα και πέρα λοιπόν, περιμένετε τους πιθανούς αγοραστές.

Αν δεν υπάρχουν μηνύματα ενδιαφέροντος για την αγγελία σας, μετά από ένα εύλογο χρονικό διάστημα, τότε καλό θα είναι να εισέλθετε στο περιβάλλον διαχείρισης και να κάνετε κάποιες αλλαγές, όπως παραδείγματος χάριν να αλλάξετε τον τίτλο της αγγελίας σας ή ακόμα και να γράψετε νέο κείμενο για την διατύπωση της. Καλό θα είναι να τα προσέχουμε αυτά.

Εφόσον πάρα πολλοί άνθρωποι, στηρίζονται από την πώληση ακινήτων γιατί είναι η κύρια εργασία τους, καλό θα είναι να μην τα αφήνουν στην τύχη, να αφιερώνουν κάποιο χρόνο για να δημιουργούν σωστές αγγελίες (εφόσον καταχωρούν που καταχωρούν) και παράλληλα να τις παρακολουθούν, ώστε να προβαίνουν σε συχνές αλλαγές για την βελτιστοποίηση τους.

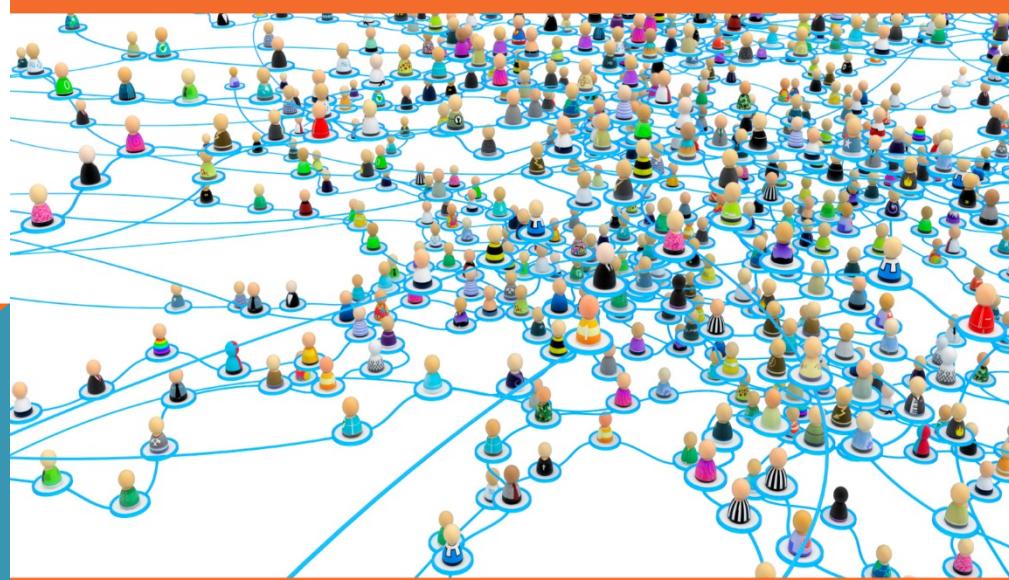
Μην ξεχνάτε...

Αυτό θα σας φέρει χρήματα, αυτό θα σας κάνει επιτυχημένους, αυτό θα σας πάει παρακάτω.





Created by



4 Βήματα για να έχει επιτυχία η αγγελία σας και να σας φέρει χρήματα