



20 เทคนิค

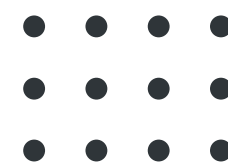
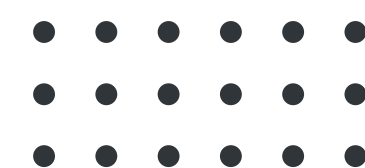
ปิดโครงการอสังหาฯ ได้ใน 1 ปี



1. MAKE A PLAN

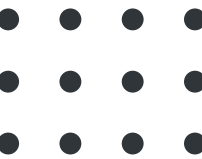
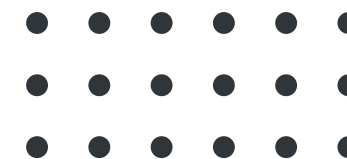
แผนงานเรียกได้ว่าเป็นส่วนที่สำคัญของโครงการองศาหาฯ ซึ่งถ้าเป็นโปรเจกต์ที่ใหญ่ เราควรทำสิ่งที่เรียกว่า Feasibility ซึ่งก็คือการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการใน Feasibility จะประกอบด้วยเรื่องใหญ่ๆอยู่ 5 เรื่องคือ

- **Market Feasibility** - ถ้าเราจะสร้างบ้านต้องรู้ก่อนว่าตลาดมีความต้องการหรือไม่
- **Product Feasibility** - ตัวบ้านของเราสามารถสร้างออกมาได้และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าหรือไม่
- **Law & Regulation Feasibility** - ต้องมีการสำรวจว่าไอดีที่เราคิดออกแบบมีการขัดข้องกฎหมายหรือไม่
- **Business Model Feasibility** - รูปแบบของการสร้างรายได้และกำไรเหมาะสมหรือไม่
- **Financial Feasibility** - มีความคุ้มค่าหรือไม่ที่จะลงทุนจากการประเมิน โดยพิจารณาว่าสุดท้ายแล้วเราจะได้และเหลือกำไรเท่าไร



2. UNDERSTAND THE MARKET

การรู้จักตลาดของคุณในอสังหาริมทรัพย์ช่วยให้คุณทำงานง่ายขึ้น สำรว่าผู้คนกำลังมองหาบ้านประเภทไหนและยินดีจ่ายเป็นจำนวนเท่าไร รวมถึงมองหาแนวโน้ม เช่น ผู้คนต้องการบ้านหรือคอนโดมิเนียมมากขึ้นหรือไม่ พวกเขาต้องการสนามหญ้าขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก การสำรวจถือเป็นกุญแจสำคัญสำหรับการตลาด การทำความเข้าใจตลาดจะช่วยให้คุณนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่คนที่เหมาะสมและในเวลาที่เหมาะสมได้



3. GET THE MONEY READY

ควรพิจารณาว่าทุกอย่างจะมีค่าใช้จ่ายเท่าไร เช่น วัสดุ
ค่าแรงคนงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ สิ่งสำคัญคือต้องมีเงิน
เก็บเพิ่มเล็กน้อย ในกรณีที่เกิดเหตุไม่คาดคิดและคุณต้องใช้
เงินมากกว่าที่คุณคิด วิธีนี้จะทำให้คุณไม่เสียเงินกลาง
โครงการและสามารถสร้างหรือซ่อมแซมบ้านให้เสร็จโดยไม่ต้องกังวลเรื่องค่าใช้จ่าย



4. PICK A GOOD TEAM

คุณต้องการคนที่เก่งในงานต่างๆ เช่น ออกแบบ
บ้าน สร้างบ้าน และขายบ้าน มาร่วมทีม เลือกคนที่มี
ทักษะและทำงานร่วมกันได้ดี ทีมจะช่วยให้คุณทำทุก
ส่วนของโครงการได้ดี มันเหมือนกับการมีทีมการ
แข่งขันกีฬาที่แข็งแกร่งซึ่งผู้เล่นแต่ละคนทำหน้าที่
ของตัวเองเพื่อชนะเกม



5. TALK REGULARLY

ประชุมกับทีมของคุณเป็นประจำเพื่อพูดคุยเกี่ยวกับโครงการ ทุกคนสามารถแชร์ข้อมูลอัปเดต สิ่งที่กำลังดำเนินการ และปัญหาใดๆ ที่กำลังเผชิญอยู่ ซึ่งจะช่วยให้ปัญหาเล็กๆ น้อยๆ ก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาใหญ่ได้ สิ่งสำคัญคือทุกคนต้องรู้ว่าเกิดอะไรขึ้นและรู้สึกเหมือนเป็นส่วนหนึ่งของทีม การสื่อสารที่ดีทำให้โครงการดำเนินไปได้อย่างราบรื่นมากขึ้น



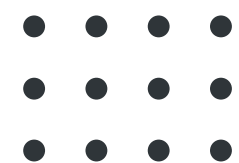
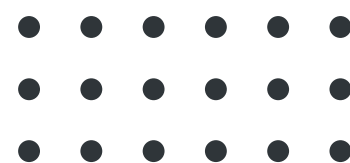
6. GET PERMISSIONS

ก่อนที่คุณจะเริ่มสร้างหรือซ่อมแซมฮาร์ดแวร์ คุณต้องได้รับยินยอมจากหน่วยงานราชการก่อน ตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกสิ่งที่คุณวางแผนจะสามารถทำให้ได้รับอนุญาต ใบอนุญาตเหล่านี้มีความสำคัญเนื่องจากเป็นตัวบ่งชี้ว่าโครงการของคุณปลอดภัยและปฏิบัติตามกฎระเบียบ คุณควรเริ่มดำเนินการตั้งแต่เนิ่นๆ เพราะอาจต้องใช้เวลา หากคุณไม่มีใบอนุญาตที่ถูกต้อง คุณอาจถึงขั้นต้องหยุดโครงการ



7. QUALITY CONTROL

ตรวจสอบงานที่กำลังทำในโครงการของคุณเป็นประจำ ตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกอย่างถูกสร้างขึ้นมาอย่างดีและถูกต้อง ซึ่งจะช่วยแก้ไขปัญหาละเอียดๆ น้อยๆ ก่อนที่จะกลายเป็นปัญหาใหญ่ สิ่งเหล่านี้มีความสำคัญเนื่องจากผู้คนที่ต้องการซื้อหรือเช่าบ้านที่ปลอดภัย แข็งแรง และดูดี



8. MARKET WELL

การทำตลาดสังหาริมทรัพย์ของคุณก็เหมือนกับการเล่าเรื่อง ใช้รูปภาพและข้อความเพื่อแสดงให้เห็นว่าการใช้ชีวิตในโครงการของคุณน่าสนใจเพียงใด ลองนึกถึงสิ่งที่ทำให้โครงการของคุณพิเศษ เช่น ทำเลที่ตั้ง สไตล์ หรือความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมแค่นั้น ผ่านการใช้โซเชียลมีเดีย เว็บไซต์ และแม้แต่สื่อสิ่งพิมพ์เพื่อทำการโฆษณา การตลาดที่ดีทำให้ผู้คนเห็นคุณค่าในโครงการของคุณและทำให้พวกเขาสนใจที่จะทำการซื้อ เพราะมันไม่ใช่แค่การขายบ้านหรือคอนโดมิเนียม แต่มันเกี่ยวกับการขายความฝัน ยิ่งเรื่องราวของคุณดีและน่าดึงดูดมากขึ้นเท่าใด ผู้คนก็จะยิ่งต้องการซื้อมากขึ้นเท่านั้น



9. TIME MANAGEMENT

การวางแผนว่าแต่ละส่วนของโครงการควรเริ่มต้นและสิ้นสุดเมื่อใดมีความสำคัญอย่างยิ่ง หากคุณตามไม่ทันก็จะก่อให้เกิดความล่าช้า พยายามหลีกเลี่ยงความล่าช้าดังกล่าวด้วยการจัดระเบียบและติดตามว่างานดำเนินไปอย่างไร การจัดการเวลาที่ดีช่วยให้คุณทำงานตรงเวลา



10. RISK PLANNING

เหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดสามารถเกิดขึ้นได้เสมอ ดังนั้นการเตรียมแผนรองรับความเสี่ยงจึงเป็นสิ่งที่คุณสมควรทำ การวางแผนรับความเสี่ยงหมายความว่า คุณพร้อมรับมือสำหรับปัญหาและสามารถดำเนินโครงการต่อไปได้ ไม่ว่าจะเกิดเหตุการณ์ใดขึ้น โครงการของคุณก็จะสามารถดำเนินต่อไปได้



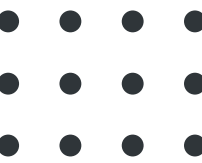
11. USE TECHNOLOGY

มีโปรแกรมคอมพิวเตอร์หลายตัวที่สามารถช่วยคุณวางแผน ติดตามงบประมาณ และจัดระเบียบตารางเวลาของคุณได้ มันจึงเหมือนกับการมีเครื่องมืออันชาญฉลาดที่จะเตือนคุณว่าคุณต้องทำอะไรและควรทำเมื่อใด สิ่งนี้จะทำให้งานของคุณง่ายขึ้นและเร็วขึ้นมาก ตัวอย่างเช่น คุณสามารถใช้ซอฟต์แวร์เพื่อดูว่าบ้านที่สร้างเสร็จของคุณจะออกมาเป็นอย่างไรหรือคอยดูจำนวนเงินที่คุณใช้ไป เทคโนโลยีมีส่วนช่วยอย่างมากในการทำให้แน่ใจว่าทุกอย่างในโครงการของคุณดำเนินไปอย่างราบรื่น



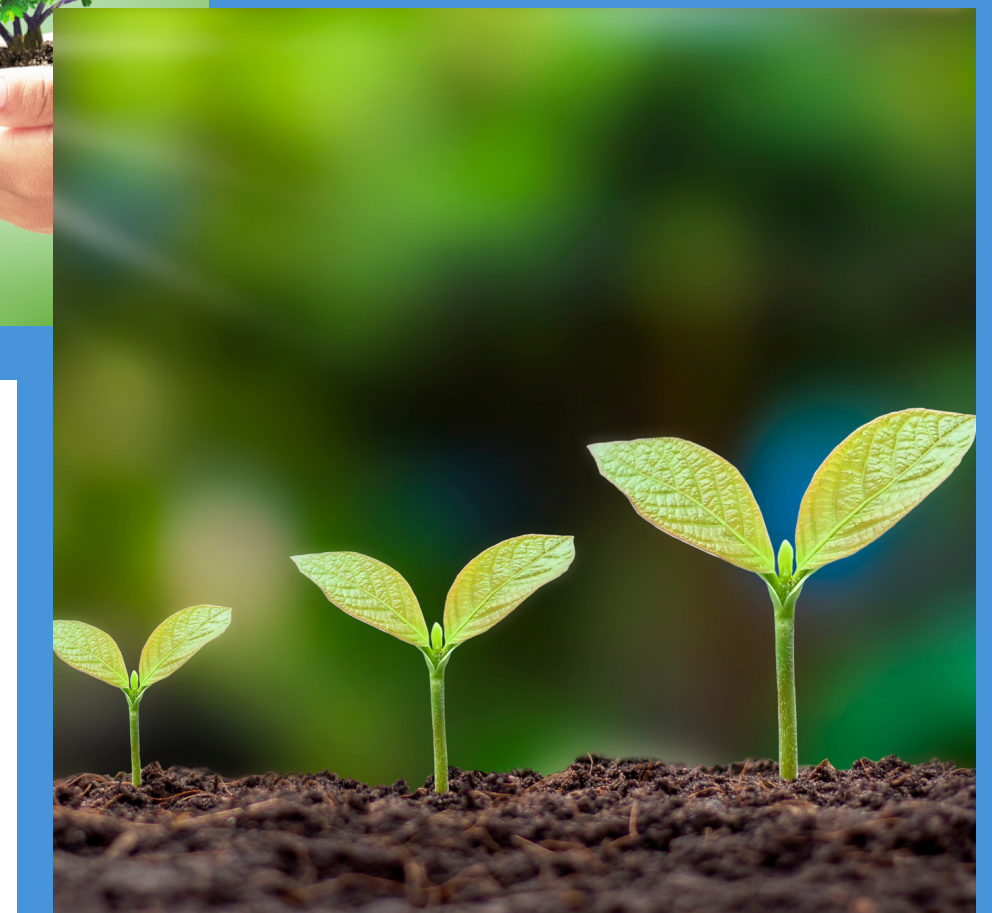
12. UTILIZING CUSTOMER TESTIMONIALS

ในวงการอสังหาริมทรัพย์ รีวิวความประทับใจจากลูกค้าเป็นเครื่องมือการตลาดชั้นดีสำหรับคุณ เมื่อคุณขายบ้านหรือคอนโดมิเนียมได้สำเร็จ ให้ขอรีวิวจากเจ้าของบ้านใหม่ เช่น พวกเขาชอบอะไรเกี่ยวกับขั้นตอนการซื้อหรือบริการที่พวกเขาได้รับ ใช้รีวิวเหล่านี้ในการทำการตลาดและบนโซเชียลมีเดีย ถือเป็นการแสดงให้เห็นให้ผู้ซื้อในอนาคตเห็นว่า มีผู้ซื้อจริงที่เกิดความประทับใจ สิ่งนี้สร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ ผู้คนมักเชื่อถือประสบการณ์ของลูกค้ารายอื่นมากกว่าแค่การโฆษณา การเน้นย้ำเรื่องราวเชิงบวกเหล่านี้สามารถเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการดึงดูดผู้ซื้อรายใหม่และเพิ่มยอดขายได้



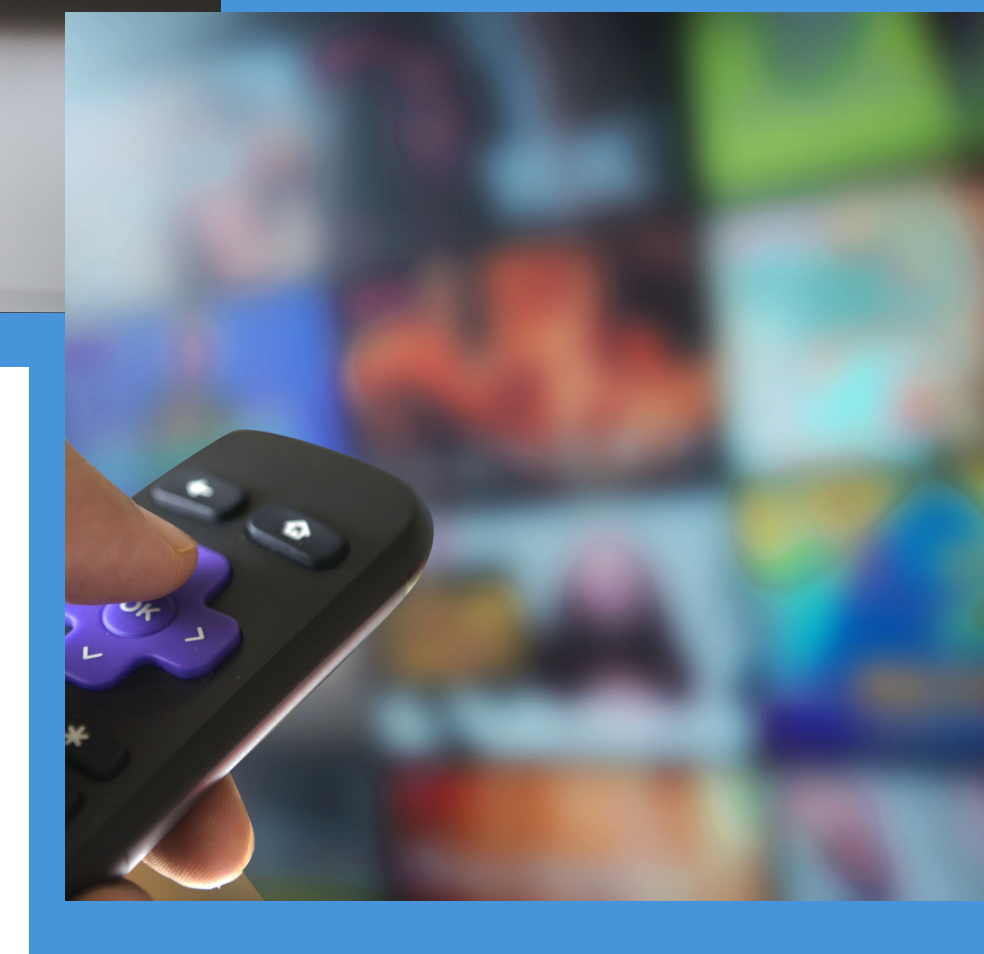
13. ECO-FRIENDLY CHOICES

การเลือกเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมผ่านการใช้วัสดุและการออกแบบที่ดีต่อสิ่งแวดล้อม หมายถึงการสร้างบ้านที่ไม่เป็นอันตรายต่อโลก เช่น การใช้น้ำและไฟฟ้าน้อยลง ผู้คนสมัยใหม่ชอบบ้านที่รักโลก การสร้างบ้านที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมสามารถทำให้โครงการของคุณน่าสนใจยิ่งขึ้นสำหรับผู้ซื้อที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม



14. STAY INFORMED

คุณจำเป็นต้องติดตามข่าวสารในวงการอสังหาริมทรัพย์
ต้องทราบว่าเกิดอะไรขึ้นในวงการ สิ่งนี้สามารถช่วยให้คุณ
ตัดสินใจได้อย่างชาญฉลาดสำหรับโครงการของคุณ
ตัวอย่างเช่น คุณอาจได้เรียนรู้เกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างใหม่ๆที่
ดีกว่าหรือมีราคาถูกกว่า หรือคุณอาจทราบถึงการ
เปลี่ยนแปลงกฎหมายในการสร้างดำเนินโครงการ การ
ทราบข้อมูลเหล่านี้สามารถช่วยให้คุณหลีกเลี่ยงปัญหาได้



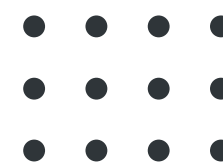
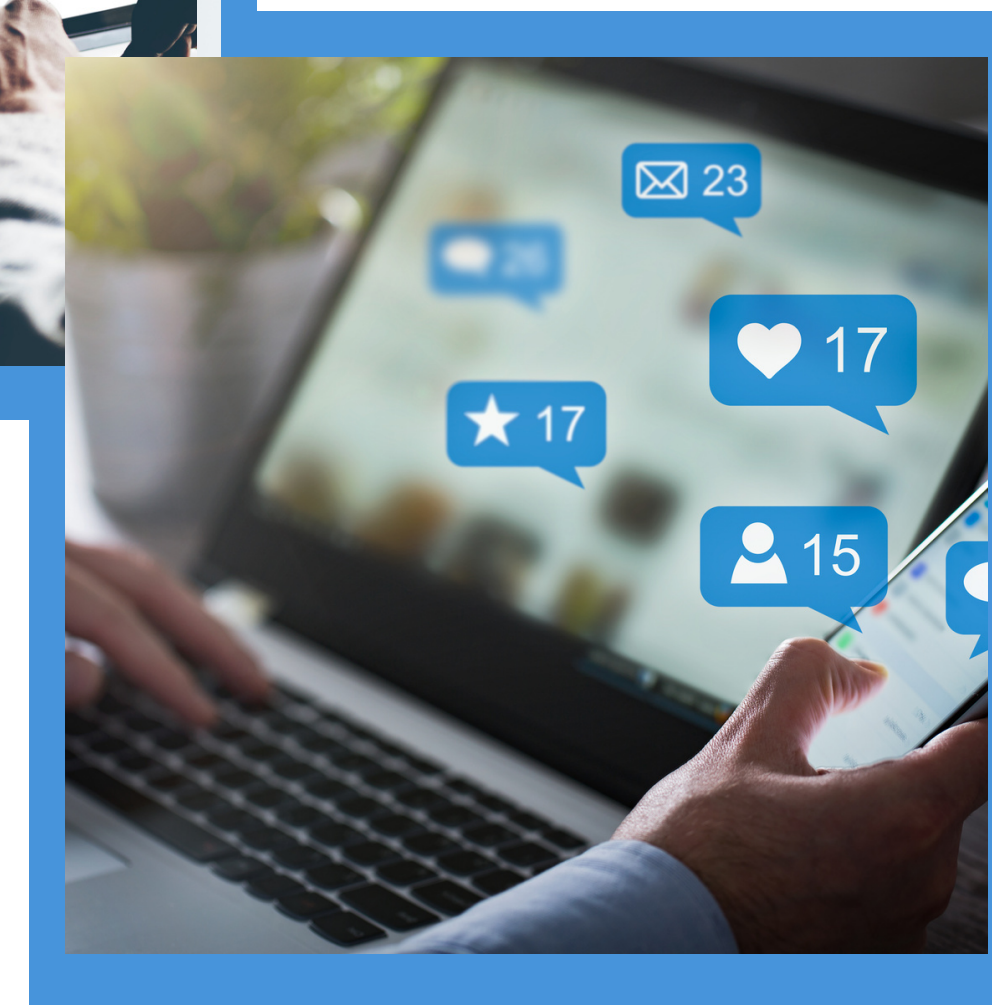
15. FINANCIAL TRACKING

คุณต้องตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณไม่ได้ใช้จ่ายมากเกินไป จดบันทึกทุกครั้งที่คุณใช้จ่ายเงินกับโครงการของคุณ สิ่งนี้จะช่วยให้คุณเห็นว่าคุณใช้จ่ายเกินงบประมาณของคุณหรือไม่ หากคุณใช้จ่ายมากเกินไป คุณอาจต้องหาวิธีประหยัดงบประมาณ เช่น ซื้อวัสดุที่ถูกกว่า การติดตามการเงินของคุณเป็นสิ่งสำคัญมากเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการของคุณจะไม่หมดเงินทุน เพื่อให้โครงการของคุณสำเร็จในที่สุด



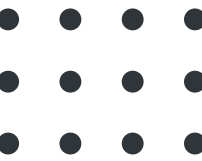
16. EFFECTIVE ONLINE PRESENCE

การมีตัวตนในโลกออนไลน์ที่แข็งแกร่งในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ก็เหมือนกับการมีหน้าร้านที่คนรู้จักบนถนนที่พลุกพล่าน การสร้างเว็บไซต์ที่เป็นมิตรต่อผู้ใช้ซึ่งแสดงอสังหาริมทรัพย์ของคุณด้วยภาพถ่ายคุณภาพสูงและการเยี่ยมชมเสมือนจริง การโปรโมตผ่านโซเชียลมีเดีย การมีส่วนร่วมกับผู้ชมของคุณโดยการตอบคำถามและแบ่งปันเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง และการนำเสนอทางออนไลน์แบบต่างๆ สามารถทำให้อสังหาริมทรัพย์ของคุณปรากฏต่อผู้ชมจำนวนมากขึ้น และทำให้ผู้มีโอกาสเป็นผู้ซื้อค้นพบและประทับใจโครงการของคุณได้อย่างง่ายดาย ถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการตลาดอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ที่สำคัญ ซึ่งช่วยกระตุ้นทั้งความสนใจและยอดขาย



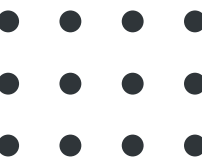
17. FOCUS ON SAFETY

คุณจำเป็นต้องมีการวางแผนเพื่อความปลอดภัย และให้แน่ใจว่าทุกคนปฏิบัติตาม รวมถึงการมีเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่เหมาะสมเพื่อให้พนักงานปลอดภัยอีกด้วย สถานที่ก่อสร้างที่ปลอดภัยสำหรับทุกคนย่อมส่งผลให้ งานสามารถดำเนินต่อไปได้โดยไม่มีอุบัติเหตุและความ ล่าช้า นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นว่าคุณใส่ใจในความเป็น อยู่ที่ดีของผู้คน



18. LEGAL CHECK

การให้ทนายความตรวจสอบสัญญาและข้อตกลง เพื่อให้แน่ใจว่าทุกสิ่งที่คุณลงนามนั้นถูกต้องและยุติธรรม ทนายความสามารถช่วยให้คุณเข้าใจส่วนทางกฎหมายของโครงการของคุณได้ พวกเขาสามารถระบุปัญหาที่คุณอาจไม่เห็น สิ่งเหล่านี้ช่วยหลีกเลี่ยงปัญหาในภายหลังได้



19. BE ADAPTABLE

การรู้จักปรับตัวในการดำเนินโครงการของคุณเป็นสิ่งจำเป็น บางครั้งสิ่งต่างๆก็ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บางทีวัสดุที่คุณต้องการมาถึงล่าช้าหรือสภาพอากาศไม่ดี ความสามารถในการเปลี่ยนแปลงแผนของคุณอย่างรวดเร็วมีความสำคัญ นั่นหมายความว่า คุณสามารถทำให้โครงการของคุณก้าวไปข้างหน้าได้แม้ว่าสิ่งที่ไม่คาดคิดจะเกิดขึ้นก็ตาม และยังทำให้คุณไม่เสียเวลาอีกด้วย



20. HOST ENGAGING OPEN HOUSES

การจัดกิจกรรมเปิดบ้านของคุณที่ผู้คนไม่อยากพลาด โดยให้บริการเครื่องดื่ม โบรชัวร์ข้อมูล และทัวร์พร้อมไกด์ที่เน้นคุณลักษณะที่ดีที่สุดของโครงการเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ การใช้กิจกรรมเหล่านี้เป็นการเปิดโอกาสในการรวบรวมคำติชมและเชื่อมต่อกับผู้ที่มีแนวโน้มเป็นผู้ซื้อในระดับส่วนตัว คุณสามารถโปรโมตกิจกรรมเหล่านี้ผ่านโซเชียลมีเดีย แคมเปญอีเมล และการโฆษณาอื่นๆในท้องถิ่น กิจกรรมเช่นนี้สามารถสร้างกระแสให้กับอสังหาริมทรัพย์ของคุณ ดึงดูดผู้ซื้อที่มีศักยภาพ และสร้างการตลาดแบบปากต่อปาก ซึ่งสามารถประเมินค่าไม่ได้ในการขายบ้านอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

