

周口地产销售冠军·海燕鑫聚乔静



冠军资料

- 姓名:乔静
 - 年龄:28 岁
 - 学历:大专
 - 供职楼盘:海燕鑫聚
 - 从业时间:2005 年
 - 人生信条:人生伟业,不在于能知,而在于能行!
- 电话:15518020206
QQ:8257237778

业绩好,气质佳,我们捧!

名盘·销冠征集热线:18639402995 0324—8599363
报名邮箱:zkibcd@163.com

服务赢取顾客 口碑赢得市场

自从我来到了海燕鑫聚,便被这个大家庭一样的团队深深吸引,彼此团结、相互鼓励,使海燕鑫聚年轻的销售队伍焕发出朝气蓬勃的生机。一路走来,我们经历了很多挫折,但是我们一步一个脚印,一步一个台阶,项目口碑在客户的称赞下越来越好,“海燕”品牌也得到了周口更多人的认可。自己也在在这个过程中始终坚持着一个信念:以真诚赢得顾客的信任,以服务换来顾客的认可,辛勤的汗水总能浇灌出辉煌业绩的绚烂花朵。海燕鑫

聚做到了,我也做到了。

2011 年海燕鑫聚包揽周口楼市销售冠军,开盘成功热销近 1000 套房,为什么有那么多的业主选择海燕鑫聚?作为海燕集团的品牌项目,海燕鑫聚承袭了“海燕”系列产品的“稀缺”和“品牌”等价值所在,又结合周口人居特点,“以地段的绝对优势”开创周口房地产市场不可多见的销售模式。

2011 年 7 月 26 日,海燕鑫聚开始会员选房。“五重礼遇、一次性优惠 10%”和“开盘抽大奖”等活动

使客户来访量大幅增多,场面火爆,玻璃门都被挤破了,选房现场几度失控,成交量更是居高不下,仅会员以每天 60 个定量选房的速度就足足持续了 20 天,平均日成交率 60%;8 月 20 日开盘当天就成功销售了 80% 的房源,成为周口 8 月份楼盘销售的典型案例。我自己也最终以成交 316 套房源的骄人业绩登上了销售冠军的宝座。

做房地产销售,每天都要始终保持热情,善于倾听客户的每一句话,了解客户的真实需求,设身处地

地为客户物色最适合的房子,把每个客户都当成自己的朋友对待。这样长期下去你会发现,他们真的都成了自己最真诚的朋友。在其朋友想买房时,他会第一时间把客户推荐给你,所以我的销售工作会变得越来越轻松。我获得的鲜花和掌声离不开我的“客户朋友们”,所以,在此我要向你们深鞠一躬,谢谢啦!

2011 年下半年周口楼市销售普遍不甚乐观,海燕鑫聚却持续逆市飘红。我们始终秉承着这样一个理念:真诚的服务+绝版的地

段+用心的规划=足以打动所有人!

此外,经过 5 年的精心打造,海燕集团充分体现“以人为本”的经营理念,以其到位的远景规划、立意创新的产品、优良的服务品质和极富个性的营销手法,在市场与消费者心中形成了优良的口碑,也为海燕鑫聚提供了强大的信誉基础。

大潮退去,房地产行业进入了新的博弈时期,只有以产品品质为基石,回归品牌形象的塑造与维护,才会给楼市带来真正震撼的销售奇迹。我相信只要努力,海燕鑫聚会做得更好。

(乔静)

周口地产销售冠军·馨莲茗苑马敏



冠军资料

- 姓名:马敏
 - 年龄:24 岁
 - 供职楼盘:馨莲茗苑
 - 从业时间:2010 年
 - 爱好:听歌、阅读
 - 2011 年业绩:合同金额 3600 万
 - 座右铭:适合自己的才是最好的
- 电话:15036433501

微笑=服务=高度

我于 2010 年 12 月到馨莲茗苑销售部上班,至今已有一年多的时间。从刚开始对房地产行业的一无所知到逐步了解、熟悉,从一名刚入行的新人到现在的销售冠军,我的成长和业绩,都离不开公司对我的悉心栽培、同事们的热心帮助和广大客户对我工作的支持,在此,我衷心地感谢大家!

我喜欢笑,笑得阳光灿烂,在馨莲茗苑销售部这个大家庭里,您看到最多的就是我的笑容。来这

里看房子,我不仅仅把您当做顾客,更是把您当作我的亲人和朋友。我会了解您的所需所求,从您的角度出发,帮您解决置业过程中遇到的每一个困难。微笑是一股温泉滋润心田,我喜欢用微笑传递我的心声,我希望通过笑容和细致的服务把快乐传递给您,让您真正感受到家的温暖、愉悦和亲切。

置业顾问是公司的形象与门面,一言一行都代表着公司,所以

在日常工作中,我在各个方面都一直严格要求自己。我知道,要成为一名合格的员工、优秀的置业顾问,不只要服务好公司,更要服务好客户,做销售更是在做服务。首先要以积极的心态服务客户,为客户解决问题,同时对待客户的态度要真诚、守信,为客户办实事,多站在客户的角度思考问题,达到心灵上的共鸣,这样客户才会相信自己,进而接受你所销售的产品,从而产生购买行为。

在现实生活中与龟兔赛跑相类似的事情有很多,兔子倾向于机会导向,乌龟总是坚持核心竞争力,而最终取得胜利。所以我会拿出乌龟那种坚持不懈的精神,坚持自己的信念,一步步向目标迈进。

2012 年是一个机遇和挑战并存的一年,我会更加努力,提高对客户的服务意识,本着使公司利益和客户利益双丰收的目标,实现自身价值向更高层次提升。销售不仅

仅是一种职业,更是我为之憧憬和奋斗的事业,我将站在这样的高度上续写辉煌!

馨莲茗苑在 2012 年即将现房实景呈现,其项目地段优越性、规划设计舒适性、配套设施完善性,将会给广大客户带来全新的居住体验。同时馨莲茗苑二期工程也将陆续开工建设,包括沿街商铺等。二期新增的小三房户型设计,能满足更多家庭的购房需求,而且不会增大购买时的资金压力。所以,希望大家记住馨莲茗苑,记住我的名字——马敏,在这里,我会帮您找到属于您的、适合您的好房子!

(马敏)