

سلام و درود ، بازاریاب گرامی

با توجه به اینکه برای بازاریابی همکاران آسومان گروپ انتخاب شده اید به موارد زیر دقت فرموده و اطلاعات این فایل را با دقت مطالعه نمایید و در انتقال درست و روان همچنین درک آن دقت نمایید.

تمرین متون و فهم آن در انتقال مفهوم به مشتریان و نتیجه گیری تاثیر به سزایی دارد ، پس با تسلط به این اطلاعات و متون شانس تبدیل لیست مشتریان بالقوه خود را به بالفعل افزایش خواهید داد.

برای آگاهی بیشتر شما روند بازاریابی آسومان گروپ را مورد بررسی قرار میدهم ؛

- **تحلیل بازار هدف** : قدم اول در این مورد تحلیل بازار هدف است ، با توجه به نوع خدماتی که بازاریابی میکنید بازار هدف را باید شناسایی کنید ، در این راستا لیستی از مشتریان بالقوه باید تهیه شود.
- **تعیین هدف** : قدم دوم تعیین هدف است ، برای این منظور باید با توجه به یکی از پارامترهایی که با بخش بازاریابی به تفاهم رسیده اید مرتب سازی کنید و بر اساس ترتیب ارتباط با افراد و شرکتهای آنها با ترتیب اولویت آغاز نمایید.
- **استراتژی بازاریابی** : قصد ما از این نوع بازاریابی معرفی آسومان گروپ به عنوان ارائه کننده انواع خدمات ملکی ، مهاجرتی و تحصیل در خارج از کشور و گسترش این خدمات با شرکتهای همکار به واسطه این نوع بازاریابی است.
- **اجرای استراتژی** : قدم بعدی اجرای استراتژی ، این قدم اصلی ترین قدم و موضوع متنی است که در حال مطالعه آن هستید که در ادامه به تفصیل آن خواهیم پرداخت.
- **ارزیابی استراتژی** : قدم نهایی در بخش اجرای اهداف بازاریابی ارزیابی اجرا و نتایج حاصل از آن است ، در این مرحله شما و دیگر بازاریابان نتایج حاصل از بازاریابی خود را به مسئول این بخش انتقال می دهید و ارزیابی نتایج انجام می شود.
- **بهبود استراتژی** : در این مرحله با نظر مدیران شرکت بخشهای مختلف استراتژی با توجه به بررسی نتایج آن مورد بررسی قرار میگیرد. در صورت لزوم بخشهای مختلف مورد بهبود ، تغییر ، حذف یا ادامه پیدا می کنند.

وظایف بازاریاب ؛

- تهیه لیست مشتریان و همکاران هدف (با توجه به یکی از خدمات آسومان گروپ)
- تماس با مشتریان در لیست به ترتیب هماهنگ شده
- ارتباط با مدیر مجموعه یا مسئول ارتباط با همکاران مجموعه مورد نظر
- معرفی آسومان گروپ و خدمات
- تشریح خدمت خاص و مرتبط با زمینه فعالیت مجموعه مورد نظر
- ارسال اطلاعات کتبی و فایل‌های مربوط به خدمات آسومان گروپ
- دریافت تایید مسئول مربوطه برای ادامه بازاریابی
- هماهنگ کردن جلسه معارفه مسئول مربوطه با مدیر آسومان گروپ
- پیگیری شروع همکاری آسومان گروپ با مجموعه همکار
- پیگیری ارتباط مجموعه همکار با گروه مارکتینگ

لازم به ذکر است این وظایف به ترتیب تدوین شده‌اند و شروع هر وظیفه مشروط به پایان یافتن وظیفه قبلی است.

پس از مشخص شدن شرکتهای هدف ، در شروع ارتباط با شرکتهای همکار لازم است مراحل زیر طی شود ؛

- معرفی آسومان گروپ
- مشخص کردن خط مش آسومان گروپ
- معرفی خدمات آسومان گروپ
- معرفی وب سایت آسومان گروپ

پس از طی این مراحل و جلب نظر مدیر مجموعه همکار برای شروع همکاری قرار مذاکره با گروه بازاریابی و مدیریت آسومان گروپ گذاشته می‌شود.

در صورت دستیابی توافق با مجموعه همکار قرار داد همکاری تنظیم می‌شود.

در ادامه به متن ارتباط اولیه و مراحل شروع همکاری مشترک خواهیم پرداخت.

مدیریت آسومان گروپ آقای مهندس علی افشار با چندین سال تجربه ساخت و سرمایه‌گذاری درزمینه املاک در ایران ، از سال ۲۰۱۷ به بعد در ترکیه شروع به فعالیتهای مشابه در ترکیه کرده‌اند ، در سال ۲۰۱۸ با ثبت آسومان گروپ برای ارائه خدمات ملکی و مشاوره سرمایه‌گذاری مبادرت به اشتراک گذاری تجربیات خود با متقاضیان این امر کرده‌اند.

به کمک مشاوران و همکاری وکیل رسمی ، زیر نظر ریز بین مدیریت آسومان گروپ تا کنون بیش از ۵۰۰ پرونده در زمینه خرید ملک با اهداف اقامتی - سرمایه گذاری و بیش از ۱۰۰ پرونده شهروندی و دریافت پاسپورت ترکیه با موفقیت به پایان رسیده است.

آسومان گروپ فعالیت خود را در زمینه سرمایه‌گذاری با سرمایه شخصی شروع کرده و در ادامه با اشتراک این تجربه به متقاضیان خدمت رسانی کرده است.

خط مشی آسومان گروپ

توجه به صلاح مشتریان در کنار رضایت آنها همیشه اولویت ارائه خدمات آسومان گروپ بوده و خواهد بود ، به واسطه این اولویت همراهی آسومان گروپ با متقاضیان انواع خدمات باعث جلب رضایت آنها و آسومان گروپ بوده است و تمام تلاش مدیران و مشاوران آسومان گروپ در راستای ارائه خدمات صادقانه و متناسب با خواسته های متقاضیان به موازات سلاح آنها و در چهارچوب قوانین بوده و هست.

خدمات آسومان گروپ

- خدمات ملکی و سرمایه گذاری در ترکیه

توجه هموطنان به خرید ملک و سرمایه گذاری در ترکیه ، در آسومان گروپ با تکیه برارتباط با بهترین پروژه های شهر استانبول این خدمات را بیش از پنج سال تجربه کرده و همچنان به ادامه آن مشغول هستیم.

خدمات ملکی آسومان گروپ محدود به ترکیه نیست . دوی ، قبرس شمالی ، قبرس جنوبی ، اسپانیا ، پرتغال و یونان دیگر کشورهای ارائه این خدمات توسط آسومان گروپ هستند ، تمام این خدمات توسط وکیل آسومان گروپ در کشورهای مورد نظر بررسی ، هدایت و انجام می‌شود.

- خدمات مهاجرتی و تحصیلی

گروه تحصیلی آسومان گروپ نماینده ثبت نام معتبرترین دانشگاههای ترکیه ، مجری خدمات پذیرش دانشجو و اخذ اقامت تحصیلی در کشور ترکیه است.

این دپارتمان در همکاری با وکیل مهاجرت مقیم در کانادا آماده ارائه خدمات مشابه در زمینه اعزام دانشجو به کانادا است همچنین علاوه بر اعزام دانشجو ارائه خدمات مهاجرت به کانادا با روشهای کاری و سرمایه گذاری از جمله دیگر فعالیتهای این دپارتمان می باشد.

- خدمات حقوقی و ثبتی

با توجه به نیاز هموطنان مقیم ترکیه و کانادا به وکیل آگاه در زمینه های مهاجرت ، اقامت ، کسب و کار ، تحصیل و سوالات هموطنان در موارد مختلف حقوقی و ثبتی ، آسومان گروپ به واسطه وکیل مقیم در کانادا و ترکیه آماده پاسخگویی به این نیاز مشتریان می باشد.

ارائه هریک از این خدمات مستلزم ارتباط با افراد حرفه ای و تحصیل کرده در زمینه مورد نظر و پیگیری کارشناسان مستقر در محل شرکت است که آسومان گروپ این زمینه را فراهم کرده تا همه خدمات خود را به بهترین نحو و در خور اعتماد متقاضیان ارائه دهد.

معرفی وب سایت آسومان گروپ

برای آشنایی بهتر با مجموعه آسومان گروپ پیشنهاد می شود به وب سایت این شرکت به آدرس www.asumangroup.com و www.kharidekhane.com مراجعه کرده و با خدمات مختلف ما آشنا شوید.

وب سایت آسومان گروپ با تجربه چندین ساله از لحاظ پوزیشن در موقعیت خوبی قرار دارد و در جستجوی اکثر کلمات کلیدی مربوط به خدمات خود در سطوح بالای جستجوی گوگل قرار دارد که هم برای مشتریان و هم برای شرکتهای همکار دلیلی برای جلب اعتماد می باشد.

با توجه به استقبال هموطنان عزیز برای دریافت انواع خدمات ملکی در ترکیه و همچنین دسترسی مستقیم شما به مشتریان بالقوه بازار هدف از شما دعوت به عمل می‌آوریم تا همکاری متقابلی را باهم آغاز کنیم.

در این راستا پیشنهاد می‌کنیم تا از پتانسیل خود در این زمینه استفاده کرده و فعالیتهای خود را در همکاری با آسومان گروپ بین‌المللی کنید ، با معرفی مشتری بین المللی بالقوه توسط شما و تبدیل آن به بالفعل توسط ما به درآمد دلاری قابل توجهی دست یابید.

با توجه به استقبال برخی هموطنان به فعالیتهای ملکی و سرمایه گذاری در کشورهای اروپایی همچون اسپانیا ، پرتغال ، یونان ، قبرس جنوبی و شمالی دپارتمان خدمات ملکی آسومان گروپ در همکاری موازی با دفاتر ملکی در کشورهای ذکر شده را راه اندازی کرده و دپارتمان خدمات ملکی و مهاجرتی آسومان گروپ در قالب گلدن ویزای کشورهای ذکر شده اضافه گردیده است و همچنان در حال فراهم کردن زمینه برای ارائه خدمات ملکی به هموطنان در کشورهای دیگر نیز هستیم.

در صورت موافقت شما برای راه اندازی دپارتمان بین المللی و همکاری آسومان گروپ با اختصاص دادن یکی از نیروهای شرکتتان ، ارتباط هدفمند خود را و در راه رسیدن به اولین تجربه مشترک ادامه دهیم.

با ثبت اطلاعات مشتری در سامانه مشتریان نه تنها عواید حاصل از خدمات مورد توافق به آن مشتری بلکه تمام عواید بعدی با ایشان و یا افرادی که ایشان به آسومان گروپ معرفی می‌کند ، را با شرکت معرفی کننده وی به اشتراک می‌گذاریم.

چرا که مشتری بالقوه و تمام کسانی که ایشان معرفی می‌کنند در سامانه مشتریان در زیر مجموعه شرکت همکار ثبت می‌شوند.

در این مورد ادامه قرارداد شرکت همکار با آسومان گروپ شرط نیست و حتی پس از پایان قرارداد شرکت همکار نیز ادامه خواهد داشت.

برای شروع همکاری قراردادی به امضای آسومان گروپ و شرکت همکار می‌رسد تا منافع شرکت همکار مشخص باشد.

مراحل شروع و ادامه همکاری

- موافقت مدیریت مجموعه همکار برای شروع همکاری با آسومان گروپ
- ارتباط مدیران آسومان گروپ با مدیر مجموعه همکار
- ثبت قرارداد همکاری فی‌مابین به عنوان اولین قدم شروع همکاری جهت شفافیت موارد همکاری
- باز کردن پروفایل شرکت همکار در سامانه همکاران و مشتریان آسومان گروپ جهت پیگیری و ثبت مشتریان

- معرفی یکی نیروهای شرکت همکار برای ارتباط دائمی با آسومان گروپ
- توجیه نماینده توسط همکاران مارکتینگ
- تبادل اطلاعات و سنجیدن اطلاعات نماینده
- آموزش نماینده شرکت همکار توسط گروه خدمات ملکی آسومان گروپ
- دریافت فایل‌های مربوط به فعالیت مورد نظر
- ایجاد فضای معرفی خدمات جدید بین المللی شرکت همکار
- تهیه و تولید محتوای مربوط به فعالیت جدید برای آگاهی مشتریان از خدمات جدید
- توزیع و تبلیغ محتوای تولید شده توسط شرکت همکار
- ارتباط با مشتری بالقوه

پس از طی این مراحل و آمادگی نماینده شرکت همکار، همزمان با معرفی اولین مشتری بالقوه مراتب عملی تبدیل ایشان به مشتری بالفعل شروع می‌شود، ارتباط اولیه توسط نماینده شرکت همکار برقرار می‌شود که این منظور نیز مراحلی دارد.

- ارتباط اولیه با مشتری بالقوه
- نیاز سنجی مشتری توسط نماینده شرکت همکار
- دادن اطلاعات اولیه به مشتری
- ایجاد ارتباط بین مشتری و آسومان گروپ
- ثبت مشتری در سامانه مشتریان آسومان گروپ
- ایجاد گروه تعاملی بین حداقل سه نفر شامل نماینده، کارشناس و مشتری برای ارتباط با یکدیگر
- پیگیری و همراهی کارشناس آسومان گروپ در تمام مراحل تا پایان پروسه خرید

با پایان یافتن مراحل پروسه حقوقی و ثبتی خرید آغاز می‌شود که کارشناسان این امر در آسومان گروپ انجام این مرحله را بر عهده دارند و این مرحله تماماً زیر نظر آنها به پایان می‌رسد و همچنین نماینده شرکت همکار و کارشناس فروش آسومان گروپ نیز در جریان امر قرار خواهند گرفت.

شروع ارتباط و ادامه همکاری با آسومان گروپ جهت ارائه خدمات بین المللی در زمینه ای که در ایران و به مشتریان محلی ارائه می‌کنید جریانی پر سود و مداوم است ، ما در آسومان گروپ با تجربه چند ساله خود این نوع همکاری و ارائه این خدمات به متقاضیان بستری برای آغاز این نوع همکاری را فراهم کردیم تا با گسترش خدمات خود در ایران به واسطه شرکتهای محلی همکار به یک تعامل برد برد با همکاران خود برسیم.

برای دریافت بهترین بازخورد و انجام بازاریابی با کیفیت و همچنین تسهیل پیگیری موارد زیر را رعایت کنید :

- حتماً به ترتیب لیست وارد مذاکرات اولیه شوید تا کسی از قلم نیافتد
- با بخش بازاریابی هماهنگ باشید تا با مجموعه‌های تکراری تماس نگیرید
- دانش خود را در زمینه بازار مورد نظر کامل کنید و همیشه به روز باشید
- مکالمات باید کوتاه و مفید باشند و به مرور و اقتضای نتایج طولانی تر خواهند شد
- خدمات باید شفاف و واضح منتقل شوند و ابهامی در ذهن مسئول مجموعه مورد نظر باقی نمانده باشد
- در مورد تفسیر خدمات برای مجموعه های همکار نباید اغراق شود
- باور اینکه خدمات به حد کافی با کیفیت هستند نیاز به اغراق در مورد خدمات را از بین میبرد
- ایجاد باورشخصی در خود به اینکه خدمات با کیفیتی را بازاریابی میکنید اثر بالایی در ادامه روند بازاریابی دارد
- برای کسب اعتماد مسئولین مجموعه‌های مورد نظر تلاش کنید ولی به این موضوع دائم اشاره نکنید
- برای کسب اعتماد از دادن اطلاعات بیش از حد و کاذب جداً خودداری کنید
- روند انتقال مفهوم باید ریتمی مشخص و معقول داشته باشن
- توضیح خیلی خلاصه با طولانی هر دو بازاریابی را بی اثر میکند
- در طول ارتباط هیجان شما به شروع همکاری باید مشخص باشد و با اعتماد به نفس هیجان بیش از حد باید کنترل شود
- پیشنهاد به مجموعه مورد نظر باید مشخص باشد تا در مورد زمینه کار و عواید همکاری سو تفاهمی پیش نیاید

- سطح اطلاعات مسئول مجموعه مورد نظر را در مورد خدمات مورد بحث بسنجید
 - در صورت داشتن اختلاف اطلاعات آنها با حقایق، آن را خیلی مودبانه اصلاح کنید
 - صمیمیت بسیار مودبانه لازمه ادامه روند بازاریابی است، از شوخی کردن بپرهیزید
 - در صورت لزوم به مقرر کردن قرار حضوری در دفتر مجموعه مورد نظر حاضر شوید
 - مطمئن شوید تمامی اطلاعات منتقل شده باشند و تمامی فایلها را در اختیار داشته باشند
 - برای پیگیری از مجموعه ها برنامه ریزی داشته باشید اگر قرار به پیگیری مجدد شد زمان آن را با مسئول مربوطه فیکس کنید
 - در مورد قرارهای بعدی خود با افراد در مجموعه های مورد نظر خوش قول باشید
 - برای هر مجموعه در شروع پیگیری پروفایلی تدوین کنید و از ثبت اطلاعات غافل نشوید
 - در پایان هر جلسه بازاریابی روند و نتایج آن را با ذکر مشخصات مجموعه مورد نظر کیفیت جلسه و نظر خود را ثبت کنید
 - در صورتجلسه به کیفیت بازاریابی خود امتیاز دهید
 - نقاط ضعف جلسه را ذکر کنید تا در مکالمات بعدی یا در صورت لزوم زودتر آنها را اصلاح کنید
 - به نقاط قوت خود دقت کنید تا در تقویت آن و تکیه بیشتر بر آنها بکوشید
 - در پروفایلها اعتبار مجموعه مورد نظر، سطح آگاهی و حرفه ای بودن اعضای آن امتیاز را ذکر کنید
 - بررسی مجموعه های مورد نظر از جهت پارامترهای شهرت، محله، امکان ادامه همکاری و ثبت آن در پروفایل آنها
 - هرگز از اطلاعات و تجربه بخش بازاریابی غافل نشوید و در صورت وجود سوال و حتما با آنها در میان گذارید
 - هرگز بدون اطلاع موضوعی را تایید، رد و تعریف نکنید
 - از ادامه روند و شروع روند جدید غافل نشوید تا به شروع درآمد دلاری خود نزدیک شوید
- با امید دستیابی به بهترین نتایج در همکاری شما با آسومان گروپ