

把客户的事情当成自己的事情

专访北城世纪城2016年1月销售冠军——许雪芹

随着二孩政策的放开使得房地产行业再次回暖,购房潮再次来袭,于是乎跟卖房息息相关的职业——房产置业顾问如今成了销售行业的最热门职业。在世纪金源就有这么一位姑娘,她胆大、干练、自信,90后的她,其谈吐和举止看起来比同龄人更加成熟稳重,加上极富亲和力的外表和对工作勤奋认真的态度使她勇夺北城世纪城项目2016年1月的销售冠军——她叫许雪芹。面对成功,她保持着一颗谦逊和感恩的心,感谢世纪金源这个大家庭的帮助、有幸能与世纪金源共同成长。如今,在她的身上,让我们真正了解和感受到一个优秀置业顾问的专业和魅力。让我们走进北城世纪城,走进销冠光环背后的她,一探究竟。



销冠许雪芹

上岗一年多 二次荣获月销冠

每个人的心中都有个梦想,曾经的许雪芹也有过远大的抱负,一心想去北上广一线城市发展,打下属于自己的一片天地。可是为了照顾身边的父母,这么一位孝顺的女孩最终选择留在了自己的家乡发展。2011年误打误撞进入了房地产行业,一干就是4年多,当年年少懵懂的许雪芹凭藉自己胆大敢闯的个性,工作干得有模有样。

2014年底许雪芹才正式进入世纪金源。“来到世纪金源我觉得我很幸运”,许雪芹说到,“据说世纪金源只有销售经理级别的才能进来,它开发的北城世纪城是安徽最大的楼盘,规模大房子卖得也好,当时投了简历只是抱着试试的心态,出乎意料的给我来了电话让过去面试,我也很幸运地顺利过关,从那开始我便加入了这个大家庭”。许雪芹虽然来到世纪金源的时间不算太长,但取得的成绩却不小。据了解,2015年3月份许雪芹就以1600多万的销售业绩获得了月度销售第一名,今年1月份又再次荣获销冠。

工作中,一路拼搏、步步为营,不断地学习和积累,所以在成长的道路上也就比别人多收获了一些,采访中许雪芹说到。“置业顾问这个行业可以接触到形形色色的客户,我很愿意跟他们由陌生到了解到再到熟悉,最终达到彼此信任的过程,能帮助购房者买到合他们心意的住房,我也会有一种成就感。其次,我很看好房地产这个行业,并且相信在这块领域可以实现我的人生价值和目标。当然,要想成功,必然要付出很多艰辛和汗水的,但我同时也在其中体验到了很多的乐趣,所以再辛苦也是值得的。”

2 世纪金源让我在成长中收获了自信

别人看到的是成功的光环,真正背后的艰辛只有自己知道。许雪芹透露,第一次来到北城世纪城,就被这里的楼盘惊呆了,这个楼盘实在是太大了,这么多的房子,户型该怎么记住?光那么多园区的名字就背了二天,加上周边的环境、地址位置等信息整整花了她一个星期的时间才记住。别人是盖了几栋楼,而世纪金源是盖了一座城,这个说法一点也不夸张。

经过几年地产的生涯,许雪芹认为,一个优秀的置业顾问首先必须要具备专业知识,各个环节都要灵活的掌握。然后,才能根据客户的不同需求,帮助客户选到合适自己的房子,还要懂得最基本的礼仪,对客户要有耐心,要把客户的事情当成是自己的事情去做,正是本着这样的工作态度才能赢得客户的心。采访中她告诉笔者,曾在几年前卖写字楼时认识了一个客户,期间只有逢年过节时才会发个祝福短信,没想

到年前突然给她来了电话,说要买世纪金源的房子,没想到几天后便来到北城世纪城售楼部一口气买了三套,这让她很意外。这位客户告诉许雪芹,“这房子我买来投资,世纪金源的房子以后升值的空间会非常大,还有就是我是信得过你,你办事我放心”。简单的例子看出了一个人“心”,用心办事,为客户多考虑一些,客户自然会想到你。

从许雪芹的脸上还能感受到一种骨子里的自信,她说:“来到世纪金源不仅仅让我得到了成长,更多是在成长中我收获了更多的自信,就像我经常跟客户介绍沙盘的时候,我自信满满,因为我所处的公司和项目给了我这种自信,我的业绩其实跟项目自身有很大的关系,如果项目的品质、地段、配套等各项指标有较强的竞争力,那么置业顾问在销售房源的时候也有信心取得成功,世纪金源开发的世纪城就是一个例子。”

3 五年时间从未好好打扮过自己 一心只为客户

从入行开始至今五年时间,许雪芹将自己大部分的时间用在了工作上,面对眼前这位漂亮的90后姑娘,很难想象每天穿着干练的套装穿梭在客户间,却从未保养打扮过自己,而这样绽放的花季是所有女孩对美最渴望的年纪。对此,许雪芹却从不抱怨,她觉得自己收获的远比失去的要多得多,而这些收获是多少金钱都买不来学不到的,所以她不后悔不抱怨。

如何在这么短的时间内二次荣获销冠?许雪芹笑着说,我的秘诀就是胆大勤奋,多点付

出,多点努力。北城世纪城是一支潜力股,未来发展无限,无论是从居住还是从投资都是比较不错的选择,有这么好的产品做坚实的后盾让我有了直冲向前的勇气和力量。

2015年12月31日,世纪金源拿下长丰县CF201513、CF201513号地块,两块地共计190多亩,据悉北城世纪城项目的后续开发将从刚需性住宅逐渐向改善性住宅转变。对于自己成长和工作的地方,许雪芹有着深厚的感情,所以她表示接下来还会更加努力的工作,2016年的目标是希望自己能进入年度销售前五名。

4 售楼处每天都像开盘日 只因凭良心卖好房

来过北城世纪城售楼大厅的人都知道这边每天都跟开盘日一样,前来看房买房办手续的人络绎不绝。为何这么备受青睐?许雪芹表示,目前整个北城世纪城的房源主要针对的是刚需型的客户,本身项目所具备的优势,是别家所不具备的。随着世纪城的入驻,周边商业街、大型购物中心、写字楼为一体的商务中心生活圈也逐渐发展起来。项目内永红路小学、42中以及畅通无阻的交通,衣食住行样样齐全,世纪金源盖的这座城涵盖了业主们所需的一切。再则,处于价格洼地的北城世纪城,意味着拥有无限的升值空间,除了居住还合适投资。这一点在滨湖世纪城片区上已经见分晓。曾经滨湖世纪城以“3”字头的房价至今飙升至上万,这让滨湖的业主直呼叫好。有业内人士感慨地说:“当初,世纪金源看中的正是滨湖的区域价值,而现

在,北城的区域价值也因为北城世纪城得到凸显。如果没有世纪城,北城楼市的发展也许不会这么快。”

采访过程许雪芹不断地被客户或客户的电话打断,她连说抱歉,并笑称这样的节奏早已习以为常了,“目前合肥市区特别是滨湖区、政务区房价都偏高,虽然近期北城片区的住宅售价也悄然提升不少,但相比较而言北城片区仍然是性价比最高的,而北城世纪城一直占据着北城片区销售的一半份额以上。这样以口碑卖出的好住宅从未有过大肆的宣传,我们凭着良心卖房子,无时无刻不是站在客户的角度来为她们挑选合适的住宅,所以来到这里的客户很多都是回头客和老业主们介绍过来的”。北城世纪城的奇迹还在继续,让我们共同期待。

李静/文

