



置业精英

# 多次创业后,他做了置业顾问

基本上,常绿林溪天悦售楼部销售主管顾校领(右图)的电话不会一打就通,因为他总是在接待客户。一般情况下,他在和客户洽谈时不接电话,否则显得对客户不够重视。记者和他电话互动了几次,对他有了另一种确定性——他虽然当时不接,但过后肯定会回过来,对此记者很满意。但后来知道,他对妻子也少有例外,俩人还因此发生过矛盾。

10月17日上午,记者在林溪天悦售楼部见到了顾校领,他身高有一米八多,黑色制服配领带,整齐到几乎一丝不苟的程度。果然,随后的采访印证了记者对他“一定很严谨”的判断,不过没想到的是,年纪轻轻的他还有过多次创业的经历。

## 创业或打工,他都踏实地去干

顾校领29岁,原籍周口太康,父母务农。他是郑州某高校的大专生,学的是市场营销专业。

2010年大三时,顾校领看中了校园内的餐饮业,大胆向家人筹集了10多万元资金,在校内开了一家奶茶店,由他和现在的妻子、当时的女友共同经营,女友制作,他在前厅服务,两人配合默契,生意做得非常好。

当时他们采用了办卡服务的营销模式,办出的卡有上千张,做了一段时间,顾校领竟能做到一见到人就想起卡号,不用顾客再报卡号了。

奶茶店做了两年,顾校领和女友决定回女友的老家平顶山发展,于是把店转给了别人。

2013年婚后,他们在家里闲了一段时间,然后决定再次创业。这次他们相中了做爆米花的项目,这个项目投资不算太大,难度在于拓展销售渠道。夫妻俩先到内蒙古学了技术,买了设备,回来后开始投产。产品的主要销售渠道是KTV,顾校领就每天到市内各KTV游说,其中有一家他去了6次才见到老板,最后成功地成为这家KTV的供货



商。

“这次经历让我认识到,做任何事都要坚持不懈,只有坚持不懈才能成功。”顾校领说。

## 他主动要求做普通置业顾问

2015年,KTV生意变差后,他们的生意也随之受到影响。于是顾校领关掉爆米花作坊,应聘到市区某房地产公司做电话销售,每天的电话拨打量在350个左右,接通的电话在200个左右。

正是在这期间,顾校领赢得了一位客户的信任,成为他的忠粉。仅仅是通过几次电话,这位客户就对他产生了信任,应邀到售楼部看房。按照正常流程,这时应由售楼部的销售人员为客户服务,但这位客户每次都坚持要他在场,表现出对他的无条件信任。后来这位客户不仅自己买了房,还介绍朋友、亲戚通过顾校领买了房,业务关系一直保持到现在。

通过电话交流就何以达到这种程度的信任?“我理解这其中既有在交往中凭感觉产生的信任,另外也体现了我对客户的价值,她的亲戚朋友买房,有我这个关系,买房就比较方便、比

较放心。”顾校领说。

和目前的工作比,电话销售“上班时间还算比较固定,只是感觉太枯燥”,所以干了一段时间,顾校领辞了这份工作,转而应聘到一家啤酒经销商做销售。他每天骑着电动车在市区转,发现有新开的超市就往里面铺货。

2016年,顾校领的一位老同事供职于常绿集团后,给他打了电话,邀请他加盟,负责组建常绿林溪谷项目的电话销售团队,于是他再次回到房地产行业。该项目顺利清盘后,为了让自已学到真正的销售本领,他主动向领导提出不再做电话销售主管,而愿意到新项目林溪美地做一名普通置业顾问,从头学销售。

## 开着会他卖出了一套

当年8月,常绿林溪美地项目在市区开源路新丹尼斯设置了展位,顾校领和几位同事被派往展位。在这样的环境中,人们肯定都是来购物的,路过展位只是顺便看看,销售人员不管再热情,失望的可能性还是很大,所以有些销售人员干一阵可能就没劲了,但顾校领一直很认真地

对待每一个路过的人,总是主动向驻足的客户介绍项目情况。终于,有一位女士加了他的微信。之后,他多次通过微信向这位客户介绍情况。

有一天开销售动员会,主管在会上宣布了“销售人员每卖出一套房都有奖励”的消息,顾校领很兴奋,立即在会上用微信和这位女客户联系,把会上的情况告诉了客户。这位客户当即给他转过来1000元钱作为定金,使他成为第一个拿到奖励的置业顾问。

2017年,顾校领接待了一位在国企工作的男客户。这位男客户30多岁,家有两个男孩,根据自己家的收入并不是很高的情况,这位客户打算趁自己还年轻先买一套房,然后过几年再买一套。但即便如此,这位客户仍然有经济压力,家人也持反对意见。顾校领和这位客户交流后认为他的想法不无道理,为他推荐了一套合适的房子,并提供了公司当年推出的首付分期政策,帮助客户解决了难题。

2018年初的一天,一对安徽夫妻走进林溪美地的售楼部。这对夫妻是纸品经销商,长期向本市供货,这次到平送货他们发现林溪美地所处的环境非常好,特别是临湖,这在他们老家非常难得,因而有意在平购房,作为投资。

了解了这对夫妻的情况,顾校领除了为他们介绍项目的基本情况和工程进度外,还重点分析了楼盘的投资潜力,从下午5点多一直聊到深夜11点多,男客户说“到车上再考虑考虑”,最终在凌晨12点多订下了一套房。而这套房目前已经升值10多万元。

顾校领说,根据客户的需要推荐最适合的产品,是他最重要的销售原则,如果销售员不是从客户的需要出发,而是从自己完成销售任务的角度出发,卖给不适合客户的产品,那这个销售员一定不会成功。

(本报记者 姜刚 文/图)

## 9月份市区住房销售创全年第二高峰

□记者 姜刚

本报讯 市房产事务服务中心公布的数据显示,今年9月份,市内五区商品住宅销售为1972套(间),是仅次于6月份的第二高峰。

统计显示,9月,我市商品房共批准预售面积29.20万平方米。其中商品住宅批准预售面积28.97万平方米,商品非住宅批准预售面积0.23万平方米。

9月,市内五区商品房共销售2027套(间),销售面积230711.75平方米。其中商品住宅销售1972套(间),销售面积225593.87平方米;商品非住宅销售55套(间),销售面积5117.88平方米。

市内五区二手房共成交761套(间),成交面积70677.66平方米。其中二手住宅成交756套(间),成交面积70299.88平方米;二手非住宅成交5套(间),成交面积377.78平方米。

与历史数据相比,9月份我市住房销量仅次于6月份,是全年的第二高峰。6月份市内五区商品住房和二手住房销售成交分别为2000套和843套。业内有人士认为,6月份的销量较高,可能是疫情暴发初期对房地产交易压抑后的释放,因此,9月份的数据更有代表性,再次印证了“金九银十”的商业周期。

## 帮你省钱省心 本报继续“为你荐房”

想买房请打18937564567

□记者 姜刚

本报讯 平顶山日报社房地产工作室“按需荐房”服务,以“你的买房需求,我们帮你对接”为宗旨,帮不少市民买到了称心的房子。近日,市民杨先生请房地产工作室帮他寻一套有健身场馆的楼盘,工作人员为他推荐了恒大悦珑湾。

杨先生即将退休,因身体“三高”,医生建议其坚持长期锻炼,杨先生现在老城区一老旧小区,那里仅有为数不多的健身器材,且都不适合他。他正好想在新城区买一套养老房,那么一处有健身场馆的楼盘无疑会比较称心。

房地产工作室为他推荐了恒大悦珑湾,该楼盘位于中香山路中段,小区内恒温游泳池,也有塑胶跑道,还有乒乓球、羽毛球等室内运动场地。更重要的是,目前该楼盘正处于较低价位,如果买下养老,是一个非常不错的选择。

听说悦珑湾有游泳池、有跑道,还能打乒乓球,杨先生比较满意,他目前正在和恒大悦珑湾联系,争取尽快看房。

平顶山日报社房地产工作室与本地房企有长期合作关系,对市区绝大多数楼盘都有深入的了解,同时又联系广大读者,利用这一优势,工作室根据市民的需求开展了“为你荐房”服务,为大家对接最理想的房源。工作室推荐的都是五证齐全、可以放心购买的楼盘,并可以获得一定的价格优惠。

拨打热线电话18937564567吧,说出你的买房需求,我们为你推荐房源,帮你省心省力又省钱。

## 从单身宿舍到洋房,他奋斗了21年

今年9月,市民蒋先生迎来双喜临门,两个儿子同时考上大学,他订了一套130多平方米的洋房。他说,等儿子再回家,就可以一人住一个房间了。能够有一套自己的洋房,21年前的他连想都不敢想。

蒋先生今年47岁,初中毕业后入伍当兵,1998年复员后分配到市区某国企,单位效益不好,他一个月的工资只有100元多一点。

蒋先生父母是普通矿工,收入也不高。1999年,他们家的房子拆迁,于是全家暂时搬到了矿上的单身宿舍楼,父母住一间,他住一间。就在当年,他在这间10平方米的单身宿舍里结了婚。家里也确实穷,他清楚记得,婚宴结束后他去结账,掏光了兜里所有的钱还差200元,只好让朋友帮他垫付。

婚后不久双胞胎儿子出生,

为了让屋里凉快一点,蒋先生买了一台二手窗机空调装上,“声音大得像拖拉机。另外还是在走廊上做饭,用的是公共厕所,条件别提多差了,但是媳妇一直都没有抱怨过,为这,我一直对她有歉疚。”他说。

在单身宿舍楼住了三年,他们全家搬回了新家——一套建筑面积80多平方米的两室一厅。虽说是新房,还是不够住,他们夫妻俩和两个儿子一直住在一间卧室里,直到儿子上小学。

从儿子出生起,蒋先生就有意离开原单位,他觉得在那儿永远也不可能挣到买一套房子的钱,也不会给他的生活带来希望。他出过夜市摊,开过馄饨铺,但都没有干长。

到建筑工地做水电工让蒋先生很满意,工地上只是干点杂活一天就能挣30元钱,一个月的收入是他原单位的3倍,这更让他

走得毫无留恋。

打了一段工后蒋先生发现,干这一行有技术才有机会多挣钱,他就潜心学习,自己买书看,还向老师傅请教。说起来他是个初中生,其实是小学文化程度,图纸上的英文字母都看不懂,但他很虚心,加上干活实在,不少人愿意帮他,很快他就成了行家,当上了小老板。2009年,他第一次月收入超过了1万元,回家给媳妇一说,两人都兴奋得睡不着觉。

2012年,蒋先生在市区建设路路段花20万元买了一套80多平方米的新房,和父母分住了,不过两个孩子还是住一间卧室。好在孩子紧接着就上高中住校了,改善住房条件的问题一时还不算紧迫。

这期间,蒋先生投资了其他生意,收入又大幅增长。今年儿子高考前,他和媳妇商量,儿子

成人了,今后恐怕得一人一个房间,他们也需要改善一下住房条件,起码要住电梯房,老了不用爬楼梯。最终,他们在老城区以100多万元的价格订下了一套洋房。

如果你在平顶山买过房子,欢迎你向我们分享买房经历,可以讲讲是怎样随着生活的变化买房的,也可以讲讲买房过程中精打细算、东挪西借甚至和房地产企业“过招”的感受,还可以讲讲同物业和邻居打交道的故事,总之,只要是和买房有关的故事,都可以讲讲。

“买房故事”线索征集电话:4940521或13721877299。

(本报记者 姜刚)



线索征集电话:4940521、13721877299



热线电话:18937564567