

冯多多:成功没有捷径

作为美林河畔项目的销售经理,冯多多常常活跃在营销第一线,言谈间爽朗直率,正如她带领的团队一样,有着雷厉风行、严谨高效的作风,坚持为中原百姓打造宜居的生态建筑,销售量也因此迈入中原楼市前列。 王亚平



先把人做好,再把事做好

面对客户要以诚相待,站在客户的角度考虑他们的利益

在尚未接手美林河畔项目之前,冯多多接触更多的是商业写字楼项目,那时候在她看来,写字楼是理性的,住宅是感性的。而如今这个想法在她心中打了个颠倒,“购买写字楼的人多为投资,而买房子的大都是刚性需求者和改善性需求者,他们有着更为严格的选择标准和要素,开发商肩负着沉甸甸的重任。”

先把人做好,才能把事做好。工作多年来,冯多多一直这样严于律己。较早进入地产圈时,她只是一名普通的销售员,为兴达集

团河南东瑞实业有限公司在政七街上的财源大厦项目做销售,因努力和善于学习,她每个月的销售业绩都极为靠前,这是其具备较高销售综合实力的最直接证明,不过在旁人唏嘘其获此殊荣时,却鲜有人了解她内心的坚持和努力。

“成功没有捷径,唯有努力做好事情和把握机会。”冯多多语气坚定地说,“别人坚持不下来时,你咬牙坚持了,别人做不到的事情,你做到了,就是成功。”

她每天都看书、学习,各种学科她都有所涉

猎,在学习中不断完善,同时也悟出工作生活的几条铁律,“先把人做好,才能把事情做好,面对客户要以诚相待,站在客户的角度考虑他们的利益,才能真正赢得青睐和信任。”

长久的历练之后,只要有人走进案场,她都能敏锐地判断出对方是否是真正的客户或者潜在客户,从而依据其需求耐心作答,设身处地地为买方着想。

2007年,冯多多被直接提升为经理,主管美林河畔的营销,在做房地产销售仅3年之后,她成功实现了人生的一级跳。

坚持进取 活跃在销售一线

时常奔忙在销售案场,及时了解销售进展,制定高效的营销展露

采访时,冯多多讲话从不拖泥带水,简练的语言与其干练的做事风范颇为一致。面对记者抛出的问题,几秒思考一下,便出口成章。

与其他项目销售负责人不同,她没有自己的办公室,这点令人感到诧异,“为了方便更深入地了解项目销售进展,我常常与销售人员在一起工作,这可以及时处销售中遇到的问题,在一定程度上,也能加快成交。”冯多多爽朗的笑极富感染力。直爽的性格为她平添了几分英气与洒脱,而她欣赏的希拉里、杨澜、鲁豫、赖斯等女性,大都具备这样的特点。

在业余时间,冯多多喜欢逛街和看书,逛街是大多女孩子的癖好,看书则是为了及时补充能量,完善自我。房地产销售不仅需要建造好房子,还要了解客户的购买心理,揣摩他们的心理制定不同的营销战略。

火车跑得快,全靠头来带,身处美林河畔项目销售的第一线,英气十足的冯多多对未来的销售没有一点担忧。

在她看来,从市场角度分析,历经了去年的深度调整,市场刚性需求和改善性需求在今年得以并喷,如今市场趋于稳定,消费者信心有所增强,下半年或许会有更多购房者入场;而项目所处的区域,是郑州城市发展未来之核心,地处三大板块交会处,向北贯穿郑汴洛、金水路、黄河路、农业路,3分钟直达郑东新区CBD,向西10分钟直达紫荆山商圈、二七商圈;向东2分钟即可享受9大公园的绿色与激情;8所中小学校、超市、银行、医疗机构等成熟配套让美林河畔坐拥便利。

而美林河畔的社区景观与50米宽的七里河绿化带可谓遥相呼应,人因水而优雅、从容、健康。生活因水而生动多姿、妙趣横生,人们临水而居的梦想大都可以在此实现。

为老百姓建高性价比的房子

以欧式为主,产品尽显高端,筑就富有诗意的河畔生态社区

不同于之前她熟悉的写字楼产品,美林河畔是大型住宅项目且不在市中心,位于航海路与中州大道交会处。

“现在购房者都向往‘离尘不离市’的居住氛围,从区域位置上讲,美林河畔恰好符合这一要求,一分钟到达机场高速,三分钟到郑东新区,西邻70米宽中州大道绿化带,东傍50米宽七里河滨河公园,拥有快速生活通道和生态居住环境。”冯多多分析道,“在项目规划和建设中,我们一直遵循为老百姓建造高性价比房子的原则,每一项进展都几经考察和调研。”

美林河畔项目由住宅、办公、商业几部分构成,总体采用外围商业、办公、内部生活居住的自然围合的布局。这种布局保证了商业和居住之间的互不干扰,各主体足以在其中和谐相处。

值得一提的是,在建筑风格上,他们以欧式为主,产品尽显高端,同时,坡屋顶等浪漫元素也为社区增添了浓浓的生活情调。12栋法式高层建筑采用错落、渐退的建筑形态组合,保证了住户对阳光、空气及良好的景观环境的追求。

整个社区采用全人车分流模式,地下全部

为车库,地上只有绿化和人行,从而使得社区地面绿化率最大化,达到46%。落地窗和观景阳台的设计保证户户朝阳,推窗见景,让业主全天候享受阳光河岸生活。

如今驱车沿航海路过了中州大道,一片浓郁异域风情的建筑就进入视线,走进项目售楼部,购房者络绎不绝,只见他们相互交流,传递着认同和肯定的眼神、话语,“这富有诗意的河畔生态社区,应该很适合居住,我要给自己买一套,也要为父母购置一套用来养老。临河而居,交通便捷,周边配套成熟,我是不想错过。”

客户利益至上,月售百余套

高性价比的产品却以老百姓买得起的价位出售,颇受购房者青睐

本着为老百姓建高性价比房子的目标,美林河畔在规划和施工中付出了比其他项目多几倍的努力,例如打造坡屋顶和苏式园林景观,营造舒缓宜居的社区氛围。

正如冯多多所言,只要努力就会有回报,今年上半年美林河畔的销售业绩一路攀升,3月份销售50套,4月份销售60套,7月份尚未结束已经有了100套的销售量。

尽管上半年全国楼市都步入回暖通道,但是如美林河畔出现这样一组数据的并不是很多。“我们拥有高性价比的房子,却以老百姓买

得起的价位销售。”冯多多简言。

曾有人粗略比较,在美林河畔相近区域同时销售的项目中,该项目的销售价格的确足够优惠,均价为4300元/平方米,对购房者而言,价格上的实惠无疑是极具吸引力的。

不过冯多多认为,除了价格上的优势,美林河畔优势众多。例如从风水学上讲,美林河畔距离两条路的交叉口最近,而且位于东南角。在风水学上,东为上,代表着希望与朝气。另外,美林河畔年底交房,地暖双气准现房诱惑力也不小。

在与冯多多聊天的过程中,她提及客户利益的次数不少于10次,脸上流露出的真诚令人印象深刻。“我们一直倡导人性化销售,在与客户交流的过程中,多站在客户角度想问题,尽可能地让客户买到满意的好房子。”冯多多强调说。

如今,美林河畔已经拥有数百位业主,即便还没有交房入住,他们中的许多人已经建立了良好的关系,这都得益于美林河畔多次组织的客户联谊会。通过联谊会,为业主搭建沟通平台,提前营造了和谐的邻里关系。

