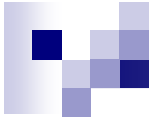


Leasing Book

- Tài liệu thuê là một công cụ tiếp thị và nó luôn luôn thay đổi. Nó là con đường để người quản lý và các nhân viên kinh doanh :
(1) Tìm kiếm những cách thức mới và khác nhau để giới thiệu sản phẩm của mình đến cộng đồng. (2) Đo lường các tiện nghi, dịch vụ, và giá thuê của các đối thủ cạnh tranh với cùng một đối tượng khách hàng.
- Vẽ bề ngoài của cuốn tài liệu này phải hấp dẫn và chuyên nghiệp, khi nó được sử dụng để giới thiệu với các khách hàng có nhu cầu thực sự, các khách hàng hiện tại, và các đại lý bên ngoài.
- Tài liệu thuê gồm có :
 1. Trang giới thiệu
 2. Trang nêu bật các ưu điểm, đặc điểm của tòa nhà
 3. 20 lí do đầu tiên phải chọn lựa sản phẩm này
 4. Các hình ảnh: ký hiệu, tiện nghi, mô hình, gương mặt hạnh phúc của khách hàng, khu vui chơi, và bất cứ cái gì có thể gây ấn tượng của tòa nhà.





-
- 5. Thư thông tin hiện tại**
 - 6. Các brochure/ tờ rơi hiện tại**
 - 7. Sơ đồ tòa nhà**
 - 8. Sơ đồ mặt bằng với diện tích sàn / phòng cho thuê**
 - 9. Giới thiệu các dịch vụ khác (cần thiết) trong khu vực**
 - 10. Sổ tay khách hàng**
 - 11. Các tiêu chuẩn thích hợp trong cộng đồng**
 - 12. Tiêu chí lựa chọn của khách hàng**
 - Tài liệu thuê này được giới thiệu với khách trong thời gian khách chờ để xem thực tế căn hộ hay mặt bằng thuê, hay các khách hàng hiện tại khi họ chờ gặp BQL.
 - Phải chắc rằng các hình ảnh mô tả gia đình nên bao gồm nhiều dân tộc.
 - Tất cả thông tin trong tài liệu này nên cập nhật thường xuyên.

