HUIPPU-VÄLITTÄJÄN

TUNNUSMERKIT

Me Bo:lla haluamme tukea jokaista välittäjäämme onnistumaan työssään ja kehittymään aina vain paremmaksi asuntokaupan ammattilaiseksi. Jaamme viisi tärkeintä ominaisuutta, jotka löytyvät jokaiselta välitysalan parhaalta ja intohimoisimmalta tekijältä.

THIS
IS WHERE
THE STORY
BEGINS.

HALUAA KEHITTYÄ AMMATTILAISENA

Kiinteistönvälitysala kehittyy ja muuttuu koko ajan. Parhaiten muutoksessa mukana pysyvät edelläkävijät ja itsensä kehittäjät. Pitkäjänteisyys on tärkeää, sillä tulokset eivät synny hetkessä.

Ylläpidä ja kehitä omaa ammattitaitoasi. Tutkintojen ja kokeiden avulla voit hankkia ammattipätevyyden sekä syventää osaamistasi. Tarjolla on myös koulutuksia, joista saat tietoa esimerkiksi ajankohtaisia lakiasioita.

Edelläkävijyyttä on myös tutustuminen uusiin työkaluihin ja digitaalisiin ratkaisuihin, sekä niiden ennakkoluuloton hyödyntäminen. Mitä sujuvammin navigoit digitaalisten työkalujen maailmassa, sitä vahvemmilla olet, sillä digitaalisten ratkaisuiden määrä tulee kasvamaan tulevaisuudessa.

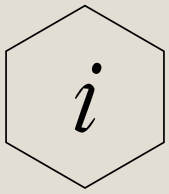
BO
ASIAKKAAN
EDUT

PANOSTAA ASIAKAS-KOKEMUKSEEN

Välittäjän työn keskiössä on koti – yksi elämämme rakkaimmista asioista. Jokainen koti on omistajalleen merkityksellinen ja arvokas, ja sitä tulee aina kunnioittaa. Huippuvälittäjä haluaa nähdä jokaisen kohteen parhaat puolet ja saada asiakkaan tuntemaan olonsa hyväksi ja tärkeäksi seurassaan.

Etsi aktiivisesti mahdollisuuksia yllättää asiakkaasi kivoilla, pienillä ja pyyteettömillä muistamisilla, palveluksilla ja avunannoilla. Näin osoitat arvostuksesi asiakkaitasi kohtaan. Erinomaisesta asiakaskokemuksesta saamasi kiitokset kantautuvat myös muiden potentiaalisten asiakkaidesi korviin.

Panosta täysillä jokaiseen asiakkaaseesi ensikohtaamisesta aina kauppojen solmimiseen asti – ja vielä sen jälkeenkin. Varmistamalla asiakkaan tyytyväisyyden koko prosessin ajan viestit olevasi huippuvälittäjä, jolle asiakas on aidosti tärkeä. Näin luot mahdollisuuksia myös pitkäkestoisiin asiakassuhteisiin.



Panostamme Bo:lla asiakaskokemukseen esimerkiksi näin:

Bo App: Bo App on palvelu, jonka ansiosta välittäjämme pystyvät palvelemaan asiakkaitaan entistä joustavammin, pitämään heihin helpommin yhteyttä sekä ja jakamaan ajantasaista tietoa asunnon myynnin eri vaiheissa.

Tyylikkäät materiaalit: Panostamme välitysmateriaaleissamme laatuun, jotta voimme tarjota asiakkaillemme kokonaisvaltaisen brändielämyksen. Julkaisemme myös kahdesti vuodessa upean Bo Living -lehden, joka tarjoaa inspiroivia lukuelämyksiä ihanan asumisen ystäville.

Asiakasedut: Ilahdutamme asiakkaitamme vielä asuntokauppojen jälkeenkin tarjoamalla heille ihania etuja kodin remontointiin ja sisustamiseen. Asiakasetumme ovat sekä asunnon myyjän että ostajan käytettävissä.

THIS IS WHERE
THE STORY BEGINS.
KAUPANTEKO
Kaupat ma 12.10. klo 15.00
Kauppapaikka: Osuuspankki Erottaja
Muista nämä
Lue kauppakirjat huolellisesti
Henkilötodistus mukaan
Tee valtakirja, jos et itse

TEKEE SEN, MINKÄ LUPAA

Rehellisyys ja luottamus ovat maineen tärkeimpiä peruspilareita. Huippuvälittäjä mitoittaa lupauksensa realistisesti ja tiedostaa, että suurin kolaus maineelle on luottamuksen menettäminen.

Luottamus rakentuu muustakin kuin vain totuuden puhumisesta. Sillä, mitä teet ja miten toimit, on merkitystä. Pitämällä kiinni sovituista aikatauluista, avaamalla asioita riittävästi ja ymmärrettävästi asiakkaallesi sekä antamalla asunnoista aina perustellun hinta-arvion rakennat kestävää asiakassuhdetta. Itseluottamus omaan ammattitaitoon on avainasemassa.

Huippuvälittäjänä osaat myös tarvittaessa myöntää virheesi, löydät keinot niiden korjaamiseksi sekä opit niistä. Kantamalla vastuun ja olemalla avoin rakennat asiakkaasi luottamusta osaamiseesi ja kasvat samalla ammattilaisena.

Bo
ESITTELY
THIS IS WHERE THE STORY BEGINS.

KANNUSTAA JA INSPIROI KOLLEGOITA

Vaikka välittäjän työ on pitkälti yksilökeskeistä, on kollegoiden välinen tuki tärkeää. Menestyvässä työyhteisössä kannustetaan kilpailun sijaan ja iloitaan jokaisen saavutuksista yhdessä. Hyvä yhteishenki vaikuttaa positiivisesti kaikkien tulokseen.

Tiedon jakaminen on yksi tärkeimmistä keinoista, jonka avulla vaalitaan koko työyhteisön ammatillista kasvua. Kysy siis rohkeasti apua kollegoiltasi – näin saat parhaat vinkit. Muista myös vastavuoroisuus: antamalla muille hyvää saat hyvää myös takaisin.

Kiinnitä huomiota myös ammatillisen verkostosi monialaisuuteen. Vaihtamalla kuulumisia oman ammattikuntasi ulkopuolisten osaajien kanssa laajennat omaa käsitystäsi eri alojen toimijoista. Parhaimmassa tapauksessa voit löytää aivan uusia näkökulmia myös omaan työhösi.

YMMÄRTÄÄ BRÄNDIN MERKITYKSEN

Laadukas ja vahva brändi ei ainoastaan näytä hyvältä. Se tuo kilpailuetua mahdollistamalla paremmat liidit, toimivat työkalut, sekä kannustamalla ja inspiroimalla parempiin tuloksiin.

Parhailla brändeillä on halua ja kykyä palkita huipputekijänsä. Motivoiva työympäristö kannustaa antamaan parastaan, mikä puolestaan heijastuu takaisin yrityksen menestykseen.

Valitse sinulle itsellesi sopiva brändi, joka tukee sinua ja persoonaasi. Vuorovaikutus brändin ja välittäjän kesken tulee olla sujuvaa, sillä tulokset ovat parhaat silloin, kun sinä ja brändi puhutte samaa kieltä ja sovitte yhteen.

Haluatko osaksi ainutlaatuista tarinaa?
Tutustu meihin bo.fi/tyopaikat

DESIGN FROM FINLAND

FUTURE WORKPLACES
— 2021 CERTIFICATION —