

อีอาร์เอบีทูบีไทยเรียลตี้ชูจุดเด่นนวัตกรรมใหม่ใน ธุรกิจอสังหาฯ



อีอาร์เอบีทูบีไทยเรียลตี้ชูจุดเด่นนวัตกรรมใหม่ในธุรกิจอสังหาฯ เน้นสร้างนายหน้าภายใต้ระบบที่ทันสมัยซื้อ-ขาย รวดเร็วกว่าในอดีต

อีอาร์เอ บีทูบี ไทย เรียลตี้มีนวัตกรรมกลยุทธ์การตลาดรูปแบบใหม่ที่นำเอานวัตกรรมที่ทันสมัยมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ช่วยให้นายหน้าอสังหาฯ ประสบความสำเร็จได้รวดเร็วขึ้น เดินหน้าเปิดรับสมัครนายหน้ารุ่นใหม่และนายหน้าที่มี ประสบการณ์รักการเรียนรู้งานตั้งเป้าสร้างนายหน้าให้มีคุณภาพและเป็นผู้นำธุรกิจภาคเหนือ

นางสาวนพรัตน์ รุ่งเรืองผลกรรมการผู้จัดการบริษัท อีอาร์เอ บีทูบี ไทย เรียลตี้จำกัดเปิดเผยว่ากลยุทธ์การทำงาน ของนายหน้าอสังหาฯยุคใหม่จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการเรียนรู้ทั้งเรื่องเทคนิคการทำงานตามแนวทางของวิชาชีพ รวมทั้งความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่มีบทบาทต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ มีความ มั่นใจว่าทั้ง 2 องค์ความรู้นี้มีอยู่ในระบบของบริษัทต้นแบบ “อีอาร์เอแฟรนไชส์ (ประเทศไทย)” ซึ่งเป็นระบบที่มีความ เข้มแข็งและเป็นเครื่องมือสำคัญที่ทำให้นายหน้าฯ มีโอกาสประสบความสำเร็จในการลงทุน “อีอาร์เอ บีทูบี ไทย เรียลตี้” จึงมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้างบุคลากรให้มีศักยภาพและพร้อมที่จะเติบโตในวิชาชีพนี้ได้ เนื่องจากบริษัทต้นแบบมีหลักสูตรที่หลากหลายเพื่อให้นายหน้าอสังหาฯ ที่มีเป้าหมายในการทำงานได้เรียนรู้จนมี ความเข้าใจและสามารถนำไปใช้ในการประกอบอาชีพได้ โดยทุกหลักสูตรเปิดโอกาสให้ผู้เรียนที่ไม่เข้าใจสามารถ เรียนซ้ำจนกว่าจะเข้าใจโดยไม่ต้องเสียค่าเรียนเพิ่ม นอกจากนี้แล้วยังมีกลยุทธ์ทางการตลาดอีก 9 รูปแบบที่สามารถ สร้างฐานธุรกิจให้มั่นคง เช่นกลยุทธ์ที่เรียกว่า ERANetwork Marketing ซึ่งจะทำให้การขายทรัพย์สินมีความง่ายขึ้น ภายใต้แนวความคิด 1 คนหา 2,000 คนขาย เป็นต้น

นางสาวนพรัตน์เปิดเผยเพิ่มเติมถึงเป้าหมายในการพัฒนานักการตลาดว่า บริษัทฯ มีความต้องการพัฒนายหน้า อสังหาฯ ที่เป็นคนรุ่นใหม่และมีความสนใจในธุรกิจอสังหาฯ ทรัพย์สินอย่างแท้จริง โดยในแต่ละปีต้องการรับและสร้าง นายหน้าอสังหาฯ จากกลุ่มวัยรุ่น นักศึกษาจบใหม่ หรือผู้ที่มองหาโอกาสด้านวิชาชีพนายหน้าอสังหาฯ ที่ต้องการ ทำงานในรูปแบบใหม่ที่มีระบบที่ทันสมัยนอกจากนี้แล้วยังเน้นไปยังกลุ่มนายหน้าฯรุ่นบุกเบิกที่อยากผลักดันให้บุตร เรียนรู้ระบบการทำงานที่มีเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จหรือกลุ่มนาย หน้าฯผู้ที่เคยผ่านงานขายมาบ้างแล้ว รวมทั้งกลุ่มนายหน้าฯผู้ที่เคยทำงานในธุรกิจอสังหาฯในต่างประเทศมาก่อน และมีความสนใจตลาดในประเทศไทย เนื่องจากผู้ที่เคยมีประสบการณ์มาก่อนจะเรียนรู้งานและเปิดใจในการ

ทำธุรกิจรูปแบบใหม่ได้เร็วกว่าบุคคลทั่วไป ทั้งนี้ได้ตั้งเป้าไว้ว่าภายในปีนี้จะสามารถสร้างบุคลากรให้มีคุณภาพเพื่อเป็นผู้นำธุรกิจในอนาคตเหนือของประเทศไทย

“สำหรับความแตกต่างของธุรกิจบ้านมือสองรูปแบบใหม่ที่ “อีอาร์เอ บีทูบี ไทย เรียดดี” นำมาใช้กับระบบเดิมนั้นมีความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง เนื่องจากวิชาชีพนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รูปแบบใหม่มีการปรับให้เข้ากับเทคโนโลยีด้วย Mobile Application เป็นการทำงานส่งข้อมูลผ่านมือถือได้ เป็นการตลาดรูปแบบใหม่ที่ทันสมัย ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ทำการตลาดเฉพาะรูปแบบออฟไลน์เน้นคั้นหาทรัพย์และติดป้ายขาย แต่การทำงานของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ รูปแบบใหม่ได้นำเอานวัตกรรมที่คิดค้นอย่างต่อเนื่องจากฐานข้อมูล เพื่อสร้างระบบการตลาดที่ทันสมัยและเชื่อมโยงเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทั่วโลกทำให้เปิดโอกาสในการซื้อขายได้กว้างไกลและมีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น จึงมั่นใจว่าจะเป็นรูปแบบที่ได้รับความสนใจจากคนรุ่นใหม่ได้เป็นอย่างดี” นางสาวนพรัตน์กล่าว

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์บริษัท พีอาร์มูมจำกัด โทรศัพท์081-438-7353 คุณมนัสวิน