

Promotieplan



Week 1: Sneak preview

Het promoten kan beginnen zodra je verkoopsite online staat. Om de spanning binnen je netwerk op social media een beetje op te voeren, is het goed om alvast een bericht te plaatsen. Denk hierbij aan een bericht als 'Binnenkort belangrijk nieuws'. Je vertelt nog niet wat er gaat gebeuren, maar je hebt de aandacht alvast getrokken. Wacht daarna niet te lang om het nieuws te vertellen, anders is iedereen het alweer vergeten.



Week 2-3: Schreeuw het van de daken

Zodra je verkoopsite online staat kun je het verkooppakket aanvragen. Plak het 'Te Koop' bord en de poster op je raam. Doe de buurtmailing bij buurtbewoners in de brievenbus. Zodra het 'Te Koop' bord hangt, gaat het nieuws als een lopend vuurtje door de buurt. De hoogste tijd om de verkoop te delen met je netwerk via WhatsApp, Twitter, Facebook en LinkedIn. Vraag je vrienden om het berichten te liken en delen. Vraag ook een plaatsing aan op een relevante Facebookpagina van gmak. Wij beheren alle Facebookpagina's 'Huis te koop' gevolgd door de namen van alle provincies. Voorbeelden zijn 'Huis te koop Zuid-Holland' en 'Huis te koop Groningen'. Deze pagina's hebben vele huizenzoekers als volgers. De ultieme plek om je woning te showen!



Week 4: Groot, groter, grootst

Ga voor een extra groot bereik door je woning te plaatsen op funda en te adverteren via Facebook. Vraag deze extra promotie aan via gmak en alles wordt voor jou geregeld. Een plaatsing op funda is drie maanden zichtbaar, uiteraard kan je dit verlengen. Met een Facebook advertentie wordt je woning 14 dagen lang getoond op Facebook en Instagram onder de juiste doelgroep.



Week 6-7: Blijf up-to-date

Met het plaatsen van je woning op social media en funda trek je veel aandacht. Deze aandacht blijf je niet automatisch houden. Zorg ervoor dat je social media up-to-date is en plaats geregeld een nieuw bericht met je woning in de hoofdrol. Denk aan een leuk buurtfeestje bij jou thuis, mooie herfstfoto's van de tuin of een foto van een prachtige zonsondergang vanuit je woonkamer. Zet deze foto's ook op je verkoopsite en deel de update met iedereen. Zo laat je zien wat je woning allemaal te bieden heeft.



Week 8: Meten is weten

Je woning staat nu twee maanden in de verkoop. De hoogste tijd om meer te weten te komen over de bezoekers van je verkoopsite. Deze gegevens vind je terug op de statistieken pagina. Hier zie je onder andere het aantal bezoekers en via welk kanaal ze op je verkoopsite terecht zijn gekomen. Komen de meeste bezoekers bijvoorbeeld via Facebook? Haak hier dan op in door meer updates te plaatsen op Facebook of een nieuwe advertentie te starten.



Week 9-10: De kracht van herhaling

Herhaling is belangrijk. Breng daarom je verkoopsite opnieuw onder de aandacht bij potentiële kopers. Vraag een tweede plaatsing aan op een relevante Facebookpagina van gmak. Het is ook verstandig om de URL van je verkoopsite opnieuw te delen via je netwerk op social media en vraag of iedereen dit nogmaals wil delen. Zo blijft je verkoopsite onder de aandacht.



Week 11-12: Bijstellen voor succes

Je woning staat drie maanden in de verkoop. Ben je actief bezig geweest met de promotie, maar behaal je niet het gewenste succes? Overweeg dan om de vraagprijs en/of voorwaarden bij te stellen. Heb je iets veranderd, zoals de vraagprijs of overdrachtsdatum? Laat het je netwerk meteen weten via je social media kanalen. Grote kans dat je nieuwe potentiële kopers trekt!