

# "אנחנו מביאים חדשות לשיווק והתוצאות בהתאם"



תוצאות מרשימות בסגירת עסקאות - משכנות עמית. הדמיה: קריסטל גרפיקס

הכלים הטכנולוגיים המתקדמים, היחס האישי והאנושי, מאגר הלקוחות הענק והיכולת ללוות כל פרויקט משלב המיתוג ועד המכירה: בחברת שיווק הנדל"ן "אל-רם" מציגים תוצאות מרשימות, על אף התקופה המתגרת בשוק ובמדינה

■ גלית בן חמו, בשיתוף "אל-רם נדל"ן"

גם לאחר הטלתה שספג ענף הנדל"ן בעקבות העלאת הריביות ולאחר מכן מלחמת חרבות ברזל, מצליחה חברת שיווק הנדל"ן "אל-רם" להניח בפני יומים תוצאות מרשימות בסגירת עסקאות מכירה בפרויקטים השונים אותם היא משווקת. בחברה מדווחים על השלמת 58 עסקאות מכירה בפרויקט המגורים "משכנות עמית" בשכונת הר-חומה בירושלים בתקופה זו.

הראל זילוניק, מייסד-שותף ב"אל-רם", מסר כי בשלב זה נותרו בפרויקט רק עוד שתי דירות אחרונות למכירה מתוך 125 יחידות דירה. "המצב הקשה במדינה לא שינה את העובדה שמי שלמשל מכרו בית לפני המלחמה וקוקים למענה, או אחרים שצריכים להחליף את הדירה בעקבות שינוי הסטטוס המשפחתי, הוא אומר "כמשווקי נדל"ן עלינו להשתמש בכל הכלים העומדים לרשותנו, לרבות אמצעים טכנולוגיים, כדי לאתר לקוחות פוטנציאליים. אנחנו קשובים לצרכים שלהם, למצבם הפיננסי ולא אלמנטים משמעותיים נוספים ובכך מציעים את העסקה המתאימה ביותר עבורם".

בעניין זה, הוא מציין כי קווי היסוד בליווי הלקוחות שהתוותה החברה הם המפתח לא רק לעסקה טובה, אלא גם להצלחת הפרויקטים שהיא משווקת: "אני מגדיר אותנו כשחקני נשמה כי אנחנו מביאים אסטרטגיה שונה לחלוטין לזירת השיווק. חלק מזה נשען על כך שבניגוד לתפיסה לפיה תהליך השיווק מסתיים ברכישת הדירה, אנחנו מעוררים גם בכל מה שקורה לאחר מכן. אנחנו שומרים על קשר עם הדיירים, מעמידים איש צוות מטעמנו ונמצאים בסביבתן מלא מול שאר המחלקות בפרויקט על מנת להעיק שירות לקוחות מלא. ההצלחה שלנו אינה מסתכמת אך ורק בתוצאות מכירה יוצאות דופן ליום, אלא בלקוחות מרוצים שמפיצים את חוויית השירות שהוענקה להם. השירותים שהלקוחות מקבלים מאיתנו - מחובר ישירות למוטג של היום, כך שהרווח של היום הוא כפול".

הצלחה מרשימה לא פחות קוטפת בימים אלה "אל-רם נדל"ן" - חברה לשיווק פרויקטים

שהקבוצה מחזיקה בחברת תיווך לדירות יד שנייה. לדברי זילוניק, משום שרוב אזורי הפעילות רשת התיווך שבבעלות הקבוצה היא מהמובילות והבולטות, יש ברשותה מאגר מידע עצום שמשמש את הקבוצה בשיווק פרויקטים לקהל יעד רלוונטי. בעזרת כל האמצעים שברשותה, חברת שיווק "אל-רם" מדווחת על מאות עסקאות בשנה. בנוסף, הקבוצה נבחרה כמשך ארבע שנים ברציפות לאחת משלוש החברות המובילות בהיקף העסקאות באזור המרכז, כשבשנתיים האחרונות דורגה במקום הראשון על פי מדד אתר נדל"ן.

"הרשת לתיווך דירות יד שנייה מהווה ערך נוסף לדיירים ובאופן עקיף גם ליומים", מסביר זילוניק. "היכולת שלנו לתת מענה בפער בין מכירת הדירה הישנה לקבלת הדירה החדשה, מחזקת בקרב הלקוחות את התחושה שדואגים להם באופן מלא. באופן עקיף הקרדיט מיוחס ליום עצמו. אחרי הכול, הלקוחות אינם מפרדים בין חברת השיווק ליום; מבחינתם מדובר בגוף אחד".

לסיכום מביע זילוניק אופטימיות בכל הנוגע לענף הנדל"ן בישראל. "המדינה נפגעה אנושות מהמלחמה הזו, בהיבט אורח, ביטחוני, מורלי, כלכלי ועוד. אולם כידוע, הנדל"ן הוא אחד ממנועי הצמיחה במדינה. אם לא ניתן יד כדי להניע קדימה את גלגלי המערכת, אנחנו למעשה נותנים יד לכך שכלכלת המדינה לא תצליח להתאושש", הוא מסכם.

לקוח פוטנציאלי, לא ניתן להסתפק באמצעים המסורתיים המיושנים. ברגע שמתקבלת פנייה אנחנו משתמשים גם בטכנולוגיות וגם בניסיון שלנו כאנשי מקצוע, ליצירת מסע לקוח חם ואישי מאוד. אנחנו מחבקים את הלקוח ולצד זה מדייקים אותו, ולבסוף מובילים לעסקה שמלווה ברמת שביעות רצון גבוהה מאוד".

אחת מפניני הצלחתה של החברה טמונה גם במכלול השירותים שהיא פורשת בפני היומים, כשבתהליך ממוקד מבצעת מחקר ומיתוג מדויק לכל פרויקט ומקימה מעטפת לוגיסטית וטכנולוגית לשיווק, כמובן יחד עם צוותי מכירה מנוסים ומשרד מכירות מרשים. "אנחנו דואגים לכל היבט בתהליך שיווק הפרויקט", אומר זילוניק. "בכך, אנחנו חוסכים ליומים עלויות גלוות כגון עמלות לחברות פרסום ובונים מנגנון יעיל ובשקיפות מלאה".

מעבר לקיצוץ העלויות נחסך מהיום גם הצורך לסנכרן בין חברות שונות והוא מקבל את כל השירותים הנדרשים תחת קורת גג אחת. "לא פעם נוצר פער כאשר מתוך כמות לידים גבוהה מאד נקבעות פגישות מעטות בלבד. זה פער שחשוב להבין מה עומד מאחוריו, לשפר את איכות הלידים ולדייק את איש המכירות. במקרה שיש מספר חברות שעובדות עם היום, סביר להניח שכל אחת תגלגל מעליה את האחריות. במקרה שלנו, אנחנו לוקחים את האחריות במלואה. היום עובד מול גוף אחד בלבד, שמספק לו תשובות מא' ועד ת'".

בפרויקט מגורים ברחובות - B21, הכולל 32 דירות, ששיווקו החל בספטמבר 2023. "על אף החגים והמלחמה שפרצה לאחרים, הצלחנו להשלים כמות גבוהה של עסקאות - כפול ממה שהיום הגדיר כיעד הצלחה ומבלי להתפשר על המחיר. התוצאות בשיווק הפרויקט הזה הביאו לכך שיומים נוספים בעיה, שהפרויקטים שלהם נותרו שוממים - פנו אלינו כדי שנדאג לשיווק", אומר זילוניק.

## מחקר ומיתוג ועד המכירה

לא מעט יומים שבתחילת הדרך עבדו עם "אל-רם" על פרויקט אחד בלבד, לאחר ההתנסות המוצלחת מסרו לידי החברה את הטיפול בכל הפרויקטים, החל מהמיתוג, דרך השיווק ועד המכירות. ב"אל-רם" מצידם, מחויבים לכל פרויקט, גם בימי חירום ובמצביאות מאוד לא פשוטה.

קבוצת "אל-רם" נוסדה לפני כ-8 שנים. פעילותה בזירת הנדל"ן מתבצעת דרך שלוש חברות: שיווק פרויקטים, משרדי תיווך בפריסה ארצית ויומנות. בימים אלה משווקת החברה כ-1,500 יחידות דירה ב-3 אזורים עיקריים - שפלה-מרכז (רחובות), ראשון לציון, באר יעקב והסביבה, ירושלים (מבשרת והמטרופוליין מסביב) ובמחוז חיפה.

בחברה מקפידים לשלב בין הכלים הטכנולוגיים המתקדמים לטובת תהליכי השיווק והמכירה, לבין היחס האישי והאנושי ההכרחיים. "אנחנו חוד החנית בכל מה שקשור לטכנולוגיה בשוק הנדל"ן, כשהקו המנחה שלנו הוא לא מכירה של דירות אלא המרת לידים לדיירים ממליצים", זילוניק מסביר. "המצביאות השתנתה, כיום לצורך איתור

## חוסכים ליומים זמן וכסף

יתרון בולט נוסף ב"אל-רם", היא העובדה