



ТЭНХЛЭГ ЗУУЧ
УЛ ХӨДЛӨХ ХӨРӨНГИЙН КОМПАНИ

ҮХХ–ийн төсөл хэрэгжүүлэгч байгууллагад зориулсан ҮЛ ХӨДЛӨХ ХӨРӨНГИЙН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СУДАЛГАА, МАРКЕТИНГИЙН СУРГАЛТ

Үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээлийн хүчтэй өрсөлдөөн дундаас
**ТАНЫ ТӨСӨЛ ЯЛГАРЧ,
ХҮМҮҮСИЙН АНХААРАЛД
ӨРТӨЖ ЧАДАЖ БАЙНА УУ?**

Борлуулалт
АМЖИЛТТАЙ
явагдаж
байна уу?

Хэн хамрагдах ёстой вэ?

1. Ерөнхий захирал
2. Гүйцэтгэх захирал
3. Маркетингийн албаны дарга эсвэл ахлах
4. Маркетингийн менежер(үүд)
5. Борлуулалтын албаныхан



КОМПАНИ ЯМАР
ҮР АШИГ
ХҮРТЭХ БОЛОМЖТОЙ ВЭ?

- ★ Үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээлийн нөхцөл байдлыг таньж мэдэх
- ★ Үнэ ханшийн мэдээлэл авах
- ★ Өрсөлдөгчөө таньж мэдэх
- ★ Зорилтот худалдан авагчаа тодорхойлох
- ★ Маркетингийн контентийн агуулга тодорхойлох

Ингэснээр:

МАРКЕТИНГАА ХЭРХЭН ХИЙХ
ОЙЛГОЛТТОЙ БОЛНО.

МАРКЕТИНГИЙН ЗАРДАЛ БУУРНА.

ЗАР СУРТАЛЧИЛГААНЫ СУВГУУД,
АГУУЛГА ТОДОРХОЙ БОЛНО.

ӨРСӨЛДӨГЧДӨӨСӨӨ ТҮРҮҮЛЖ
ЗОРИЛТОТ ХЭРЭГЛЭГЧИДДЭЭ
АНЗААРАГДАХ ГАРЦЫГ ИЛРҮҮЛНЭ.

БОРЛУУЛАЛТЫН ХУГАЦАА
БОГИНОСОЖ ЗАРДАЛ БУУРНА.

Сургалтын сэдэв:

“ҮЛ ХӨДЛӨХ ХӨРӨНГИЙН ЗАХ ЗЭЭЛИЙН СУДАЛГАА, ТҮҮНИЙ АЧ ХОЛБОГДОЛ,”

Сургалтын агуулга:

ҮЛ ХӨДЛӨХ ХӨРӨНГИЙН ЗАХ ЗЭЭЛ ЯМАР НӨХЦӨЛ БАЙДАЛТАЙ БАЙНА ВЭ?

- Зах зээлийн нийлүүлэлт ямар байна вэ?
- Зах зээл дээр өрсөлдөөн ямар түвшинд байна вэ?
- Борлуулалт хэрхэн өөрчлөгдөж байна вэ?
- Үл хөдлөх хөрөнгийн үнэ ханш хэрхэн өөрчлөгдөж байна вэ?

ТА ӨӨРИЙН ХЭРЭГЖҮҮЛЖ БҮЙ ТӨСЛИЙН СУДАЛГААГ ХИЙСЭН ҮҮ?

- Төсөл хэрэгжүүлэхэд судалгаа яагаад чухал вэ?
- Судалгааны ямар ямар аргууд байдаг вэ?
- Судалгааг хэрхэн, яаж хийдэг вэ?
- Судалгааны ямар ямар төрлүүд байдаг вэ?
- Орчны судалгаа болон байршлын анализыг хэрхэн хийх вэ?
- Худалдан авагчийн зан төлөвийн судалгаа юу вэ?
- Хэрэглэгчийн сэтгэл ханамжийн судалгаа ямар үр дүнтэй вэ?
- Зорилтот худалдан авагчаа хэрхэн тодорхойлох вэ?

“ШИНЭ ОРОН СУУЦНЫ БОРЛУУЛАЛТЫГ НЭМЭГДҮҮЛЭХ МАРКЕТИНГ”

- Зорилтот худалдан авагчийн шинэ орон сууц сонирхох сэдлийг хэрхэн төрүүлэх вэ?
- Шинэ орон сууц сонирхож буй худалдан авагчийн олон сонголтуудаас өөрийн төслөө хэрхэн ялгарч харагдуулах вэ?
- Борлуулалтын албанд хүрэлцэн ирсэн зорилтот худалдан авагчид ямар мэдээлэл өгөх вэ?
- Ямар сувгаар, ямар контент цацах нь үр дүнтэй эсвэл үр ашиг муутай вэ?
- Монгол хүн олон нийтийн хэвлэл мэдээллийн ямар хэрэгслүүдээс мэдээлэл авдаг вэ?
- Хүмүүсийн мэдээлэл авдаг суваг, арга хэрхэн өөрчлөгдсөн бэ?
- Уламжлалт маркетинг болон орчин үеийн маркетингийн ялгаа юу вэ?
- Контент маркетинг гэж юу вэ?
- Дижитал маркетинг гэж юу вэ?
- Интернет маркетинг гэж юу вэ?
- Фэйсбүүк пэйж хөтлөлт гэж юу вэ?
- Хүмүүс ямар агуулгад татагдаж байна вэ?
- Ямар контентийг шэйрлэгдэх контент гэх вэ?
- Сайн ба муу контентуудын жишээ
- Өрсөлдөгчдийн маркетинг ба контентуудад дүн шинжилгээ хийсэн байдал
- Танай салбарт хийгдсэн маркетингийн контентууд



Д.ДОЛЖИНСҮРЭН

“Тэнхлэг зууч” ХХК-ийн
Гүйцэтгэх захирал

“Тогтвортой хөгжлийн санаачилга” ТТБ-ын Гүйцэтгэх захирал
 Үл Хөдлөх Хөрөнгө Зуучлагчдын Нэгдсэн Холбооны ТУЗ-ийн гишүүн
 Монголын Мэргэшсэн Үнэлгээчдийн Институтын гишүүн
 Монголын Барилгын Үндэсний Ассоциацийн гишүүн
 Үл хөдлөх хөрөнгө, судалгаа шинжилгээний чиглэлээр
 12 жил ажилласан туршлагатай.



Д.ГЭРЭЛТ-ОД

Контент Маркетинг компанийн
үүсгэн байгуулагч, захирал

Номин Констракшн Девелопмент группын Ривер гарден 2, Тайм Скуэр хотхоны борлуулалтыг дэмжих маркетингийн контентын зөвлөх, бүтээгчээр ажиллаж байгаа

Жигүүр Гранд группын Романа Резиденс болон Парк Вью хотхоны маркетинг, борлуулалтын зөвлөхөөр ажиллаж байсан

Үл хөдлөх хөрөнгийн Тэнхлэг зууч компанийн үүсгэн байгуулагч

Тэнхлэг Зууч компанийн борлуулсан шинэ орон сууцны төслүүдийн маркетингийг хариуцан ажиллаж байсан

Шинэ орон сууцны мэдээлэл өгдөг “Шинэ Байр” ТВ нэвтрүүлгийн продюсер, хөтлөгчөөр ажиллаж байсан

Шинэ орон сууцны мэдээлэл бүхий “Тэнхлэг Зууч” сэтгүүлийн Ерөнхий Редактораар ажиллаж байсан

Жигүүр Гранд группын Романа Резиденс болон Парк Вью хотхон,

Номин Констракшн Девелопмент группын Ривер Гарден 2, Тайм Скуэр хотхоны маркетингийн контентыг бүтээж буй Контент маркетер

**СУРГАГЧ
БАГШИЙН
ТАНИЛЦУУЛГА**