



Hội đồng Bất động sản Cư trú

Thực hành nâng cao Marketing Bất động sản
Module B

ĐÁP ÁN BÀI KIỂM TRA

=====

- Việc lặp lại “thông điệp” cho cùng một thị trường mục tiêu trong cùng một khoảng thời gian được gọi là:
A. Lặp lại ngắt quãng
B. Liên hệ ngẫu nhiên
C. Cả A & B
D. A và B đều sai
- Kỹ thuật quản lý thời gian hiệu quả là yêu cầu cần thiết để thực hiện một kế hoạch marketing
A. Đúng
B. Sai
- Dữ liệu thực nghiệm chỉ ra cách đơn giản và hiệu quả nhất để có được các khách hàng là:
A. Triển khai hoạt động “canh tác địa lý”
B. Thiết lập hệ thống giới thiệu cá nhân
C. Chào hàng qua điện thoại
D. Gặp trực tiếp
- Lặp lại và giới thiệu khách hàng là:
A. Có khuynh hướng mang đến cho bạn một thời gian biểu hợp lý hơn
B. Dẫn đến việc tin tưởng bạn
C. Cả A & B
D. A và B đều sai
- Cách tốt nhất để thực hiện việc tri ân khách hàng là phát triển một hệ thống
A. Đúng

- B. Sai
6. “Khối lượng tới hạn/Khối lượng có tính quyết định” (Critical Mass) hiện được xem là một sự thay đổi mang tính xã hội nhằm bảo vệ quyền riêng tư cá nhân.
- A.Đúng
B.Sai
7. Thông tin nào sẽ được các nhân viên bán hàng thu thập khi xác định thị trường mục tiêu của mình?
- A. Tỷ lệ doanh thu
B. Số ngày trung bình trên thị trường
C. Mức giá bán trung bình
D. Tất cả đáp án trên
8. Cách tốt nhất để nhận được sự giới thiệu từ người mua hoặc người bán hiện tại của bạn là để họ tự quyết định thay vì hỏi họ.
- A.Đúng
B.Sai
9. Những người nằm trong cơ sở dữ liệu của bạn và thường xuyên đưa đến cho bạn những đề xuất chất lượng sẽ được phân loại trong cơ sở dữ liệu của bạn là:
- A. Nhóm A**
B. Nhóm B
C. Nhóm C
D. Nhóm D
10. Điều nào sau đây KHÔNG phải là một bước trong hệ thống quảng bá sự kiện khách hàng?
- A. Thư mời trực tiếp
B. Tin rao
C. Mời qua điện thoại
D. Thư cảm ơn sau sự kiện
11. Chiến dịch liên hệ cá nhân hiệu quả nhất với khách hàng nhóm A của bạn sẽ bao gồm:
- A. Tiệc tri ân khách hàng thường niên
B. Gửi bưu thiếp tối đa 8 lần một năm
C. Liên lạc bằng văn bản và liên hệ cá nhân
D. Tất cả những điều trên

12. Các yếu tố chính của bất kỳ hệ thống giới thiệu cá nhân nào, đó là:
- A. Tính hệ thống
 - B. Tính liên tục
 - C. Tính lặp lại
 - D. Tất cả những điều trên**
13. Một trong những phương tiện TỐT, HIỆU QUẢ NHẤT cho một hệ thống giới thiệu cá nhân là:
- A. Liên hệ ngẫu nhiên
 - B. Thư trực tiếp**
 - C. Tin rao
 - D. Chuyển tham quan
14. Mặc dù đây có thể không phải là cách thuận tiện nhất, nhưng cách liên hệ HIỆU QUẢ NHẤT là:
- A. Gửi thư trực tiếp
 - B. Gặp mặt**
 - C. Gọi điện
 - D. Ngẫu nhiên
15. Kế hoạch Marketing/Tiếp thị chính là cách bạn triển khai kế hoạch kinh doanh của mình
- A. Đúng**
 - B. Sai
16. Nguồn giới thiệu tốt nhất và nhanh nhất chính là các khách hàng trong cơ sở dữ liệu của bạn được phân loại là:
- A. Nhóm A**
 - B. Nhóm B
 - C. Nhóm C
 - D. Nhóm D
17. Yếu tố quan trọng nhất của một hệ thống khảo sát thành công là:
- A. Điện thoại
 - B. Hoạt động “canh tác địa lý”
 - C. Phát tặng các món quà chất lượng
 - D. Lặp lại ngắt quãng**

18. Cách để viết một bức thư tốt nhất là:
- A. Viết dài
 - B. Viết tay**
 - C. Viết theo đúng công thức chuẩn
 - D. Tất cả các điều trên
19. Một trong những lỗi phổ biến các nhà môi giới thường mắc phải đó là việc biểu lộ rõ thái độ cảm kích ngay khi nhận được lời giới thiệu thay vì chờ đợi xem việc được giới thiệu đó có thật sự mang lại hiệu quả hay không.
- A. Đúng
 - B. Sai**
20. Ấn phẩm quảng cáo cá nhân của bạn nên bao gồm:
- A. Giới thiệu sứ mệnh/Trách nhiệm
 - B. Hình ảnh
 - C. Các khoảng trắng
 - D. Tất cả những điều trên**
21. Cụm từ đề cập đến điểm mà tại đó mọi thứ sắp bùng nổ là:
- A. Personal equity/ Vốn chủ sở hữu cá nhân
 - B. Cocooning/ Bao phủ kín như kén
 - C. Critical mass/ Khối lượng tới hạn**
 - D. Không cái nào trong những đáp án trên
22. Một trong những nguồn giới thiệu môi giới cho môi giới tốt nhất là hệ thống CRS
- A. Đúng**
 - B. Sai
23. Khi bạn ghé thăm một khách hàng cũ thì luôn luôn nên:
- A. Lấy một cái gì đó có giá trị
 - B. Gọi trước để lên lịch
 - C. Cả A&B**
 - D. A và B đều sai