

Emlak Sektöründe Rekabet Üstünlüğü: Yapay Zeka Çözümleri

Yapay zekâ araçlarını öğrenin, işinizde etkili kullanın. Masa başı işleri asistanınıza bırakın, siz müşterinize odaklanın.

“Yapay zekâyla zaman kazan,
uzmanlığınla fark yarat.”

PROGRAMIN ANA MESAJI

12 saat

Yüz yüze eğitim

1 yıl online içerik erişimi

Teknik bilgi gerekmez

Gününüz satışa değil, masa başı işlere gidiyor

Not tutmak, müşteri aramak, ilan taramak, rakip takibi, sosyal medya, fiyat araştırması... Bir emlakçının gününün büyük kısmı bu işlerle geçer.

Bu programda bu işleri yapay zekâya devretmeyi öğreneceksiniz. Siz de zamanınızı asıl farkı yaratan şeye ayıracaksınız: **müşteriyle ilişkiye, pazarlığa ve bölge uzmanlığınıza.**

Yapay zekâ ne yapar?

Hazırlar, tarar, özetler,
hatırlatır.

Siz ne yaparsınız?

Güven kurar, ikna eder,
satarsınız.

BU PROGRAMDA NELER ÖĞRENECEKSİNİZ?

1

Toplantı notları ve özetleme

Görüşme notlarınızı, sesli kayıtlarınızı ya da el yazısı notlarınızı düzenli bir özete dönüştürün: müşteri ne istedi, bütçesi ne, bir sonraki adım ne?

2

Excel ve veri analizi

Portföy, satış ve kira verilerinizi formül bilmeden analiz edin.

“Hangi bölgede metrekare fiyatı yükseliyor?”

3

Sosyal medya içerikleri

Tek bir ilandan Instagram gönderisi, Reels senaryosu, WhatsApp durum metni ve yabancı müşteri için İngilizce, Arapça ya da Rusça ilan çevirisi üretin.

4

Derin araştırma ve bilgi toplama

Bölgedeki yeni projeleri, ulaşım yatırımlarını ve piyasa gelişmelerini kaynaklarıyla raporlayın. “Bu bölge neden değer kazanır?” sorusuna verilerle cevap verin.

5

Karar verme asistanı

İki portföyü karşılaştırın, fiyat önerinizi test edin, müşterinin olası itirazlarını önceden görün. Yapay zekâ kararı vermez; kararınızı sağlamlaştırır.

Pazarlama ve müşteri bulmada yapay zekâ

6

Bölge ve kişi analizleri

Çalıştığınız bölgenin profilini çıkarın: hangi müşteri kitlesi var, hangi daire tipine talep var, rakiplerinizi hangi segmentte yoğunlaşıyor.

7

Apollo gibi araçlarla bölgesel kişilere ulaşma

Bölgenizdeki işletmeleri, şirket yöneticilerini ve kurumsal kiracı adaylarını listeleyin; ticari gayrimenkul ve kurumsal kiralama için hedefli bir müşteri havuzu oluşturun. *KVKK ve iletişim izinlerine uygun kullanım dahil.*

8

Rakip reklam analizi ve strateji

Rakip ofislerin Instagram ve Facebook'ta yayınladığı reklamları bulun. Hangi mesajı kullandıklarını, hangi bölgeyi hedeflediklerini ve neyi öne çıkardıklarını analiz edin; bunu kendi reklam stratejinize dönüştürün.

9

Yeni ilan takip otomasyonu

Takip ettiğiniz bölge ve kriterlere uygun yeni ilanlar her gün otomatik taransın, size liste olarak gelsin. Fırsatları rakiplerinizden önce görün.

Örnek: “Muratpaşa, 3+1, 10 milyon altı, bugün eklenenler”

KULLANACAĞINIZ ARAÇLARDAN BAZILARI

Claude · ChatGPT · Gemini metin, analiz, araştırma · Perplexity · NotebookLM kaynaklı araştırma · Apollo müşteri bulma · Meta Reklam Kütüphanesi rakip reklamları · Otomasyon araçları ilan takibi ve asistan

Sesle ya da yazıyla yönetin, gerisini asistanınız halletsin

Görüşmeden çıktınız, arabaya bindiniz. Telefonunuza tek bir sesli mesaj bırakmanız yeterli.



SESLİ MESAJINIZ

“Bugünkü görüşme başarılı geçti. Ahmet Bey satın alma düşüncesiyle araştırma yapıyor, bütçesi 8 milyon civarı, 3+1 bakıyor. Çarşamba tekrar aranacak.”

ASİSTANINIZ OTOMATİK OLARAK



Takvime ekler

Çarşamba gününe “Ahmet Bey’i ara” hatırlatması.



Müşteri listesine işler

Durum: sıcak müşteri · Bütçe: 8 milyon · İlgi: 3+1



Portföy eşleştirir

Uygun dairelerinizden bir öneri listesi hazırlar.

GÜN SONUNDA SİZE GELEN ÖZET

“Bugün 4 görüşme yaptınız: 2 sıcak müşteri, 1 yeni portföy. Yarın 3 arama ve 1 gösterim planlı. Öncelik: Ayşe Hanım’a teklif dönüşü.”

Not defteri, takvim ve müşteri listesi artık
tek bir sesli mesajla güncelleniyor.

PROGRAM

Kimler için, neden bu program?

Bu program kimler için?

- Bağımsız çalışan emlak danışmanları
- Emlak ofisi sahipleri ve ekip liderleri
- Franchise ofis yöneticileri

Teknik bilgi gerekmez. Telefon ve bilgisayar kullanabilmeniz yeterli.

Neden bu program?

- **Uygulamalı:** her konu gerçek emlak senaryolarıyla işlenir.
- **Hazır şablonlar:** ilan, müşteri mesajı ve rapor şablonlarıyla ayrılırsınız.
- **Kurulu otomasyonlar:** kendi asistanınızı eğitimde birlikte kurarız.
- **Güvenli kullanım:** müşteri verisini korumayı ve KVKK'ya uygun çalışmayı öğrenirsiniz.

PROGRAM BİLGİLERİ

SÜRE

12 saat

FORMAT

Yüz yüze eğitim

+ bir yıl boyunca güncel içeriklere online erişim

HEMEN YERİNİZİ AYIRTIN

**Bilgi ve kayıt için
bize ulaşın**

0 553 892 07 07

yapayzekaakademi.com

