

Tratto dal Campione del Real Estate Dirk Zeller (CEO della RealEstateChampion.com) nel suo Coaches Corner.

“PIANIFICA ORA IL TUO ANNO MIGLIORE”



Se desideri diventare il migliore, devi proiettare le tue previsioni nel futuro. Devi visualizzare il futuro, come se tu fossi già lì. Dal futuro, **guarda indietro per vedere dove sei adesso**. Sarai così in grado di visionare i passi che hai bisogno di fare per smuoverti da dove sei e arrivare dove vorresti essere. Quando riuscirai ad immaginare e seguire questo percorso, allora sarai diventato il migliore.

Per riuscire a fare una previsione, che si evolverà poi in un piano, devi fare pratica e lavorarci su. I primi tentativi ti porteranno via più tempo, magari dovrai fare un paio di giri in più lungo il percorso per raggiungere la vetta del successo. La tua velocità e la tua concentrazione aumenteranno man mano



che procederai diligentemente e giornalmente con il lavoro sulla tua

previsione e sulla tua vita. Aumentare la velocità e la concentrazione è ciò che farà la differenza tra il viaggiare su per le montagne su un mulo o a brodo di un 4x4. Entrambi ti condurranno alla meta. La grande differenza sta **nella comodità, nel percorso e nella velocità con cui si raggiunge la meta**. Inizialmente potresti trovarti su un mulo, ma stai comunque facendo dei progressi per scalare la vetta. La vista da 1/4, 1/3, o da metà del cammino è molto meglio che la vista da fondo valle.

Devi stabilire quanto vuoi guadagnare, poi, in che modo lo guadagnerai (da acquirenti o venditori). Devi sapere nello specifico da dove arriva il denaro (da segnalazioni, dalle open house, dalle chiamate a freddo, dai contratti scaduti, o dalle vendite da privato). Devi sapere, in percentuale, da dove derivano gli incassi del tuo business ed il numero degli affari conclusi.

Ecco un esempio. Percentuali di business:

- ✓ **Totale transazioni** - 25
- ✓ **Segnalazioni** - 14 (56%)
- ✓ **Open House** - 7 (28%)
- ✓ **Contratti scaduti** - 4 (16%)



Devi essere in grado di ideare una formula da utilizzare, e scomporla poi mensilmente e settimanalmente nelle incombenze che dovresti compiere in quel lasso di tempo. Potrai così controllare il tuo business, piuttosto che lasciare che sia il tuo business a controllare te.

Puoi ottenere tutto dalla vita, basta pianificarlo. Devi comunque creare un piano basato sulla tua visione del futuro e lavorare giornalmente sulle varie mansioni che devi svolgere per raggiungere l'obiettivo. Quando seguirai questi passi, sarai uno dei migliori.