



راهکارهای هوشمند AI در پلتفرم بازاریابی و فروش املاک
طراحی پلتفرم براساس دانش تجمیع شده، اقتصاد رفتاری و مالی رفتاری



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک المولک



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک کیلید



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک بیوت در UAE



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک شابش



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک Zillow در آمریکا



داده کاوی (Data Mining) در حوزه املاک با شبکه عصبی
(Neural Network) با هدف کاربرد در بازاریابی و فروش



مقاله علمی کاربردی: بکارگیری تیپ‌های شخصیتی برای
تشکیل تیم فروش ایده آل در حوزه فروش املاک



سازنده بیش از ۷۳,۰۰۰ واحد مسکونی
بازدید از شرکت Damac و بنچمارک شیوه‌های فروش



پیشنهاد جایگاه CEO برای توسعه i-Home در ایران
با سرمایه گذاری Zameen و Property Finder



آموزش تیم پلتفرم املاک هومینگ
(از شرکت‌های آسان پرداخت)



آشنایی و بررسی پلتفرم املاک اسکانو



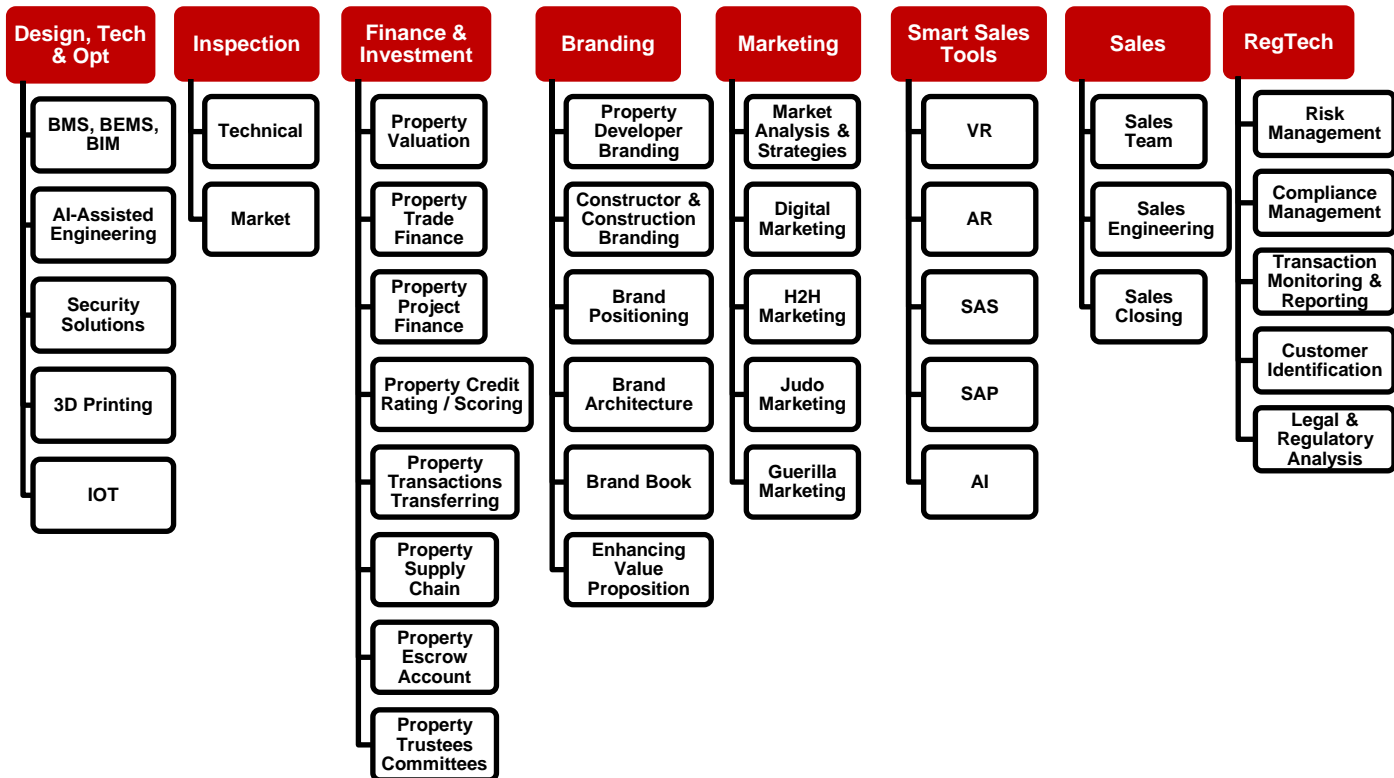
آشنایی و بررسی پلتفرم املاک نارون



مدیر بازاریابی و فروش شرکت سرمایه گذاری پرشین
مدیریت بازاریابی و مهندسی فروش املاک (10.9 MUSD)



فهرست خدمات تخصصی برای شرکت‌های سرمایه گذاری و انبوه‌ساز به شرح زیر است:



در صورت نیاز می‌توانید با شماره‌های زیر ارتباط حاصل فرمایید.

۰۹۱۰۶۸۱۲۲۳۹ | ۰۹۱۰۷۶۵۰۲۱۲

سوابق فعالیت در حوزه املاک و PropTech

از سال ۱۳۸۷ و در طول سال‌های گذشته، شرکت سرمایه‌گذاری پرشین با تخصص مهندسی فروش و مدیریت بازاریابی در حوزه املاک، تجارب و دستاوردهای بسیار زیادی داشته است که این موفقیت‌ها تا سال ۱۳۹۵ ادامه یافت و پس از آن به دلایل مختلف مانند بیماری برخی اعضای اصلی شرکت، مهاجرت و غیره، فعالیت شرکت محدود شد. این شرکت مسئولیت مهندسی فروش، مدیریت بازاریابی، تحقیقات بازار، قیمت‌گذاری، تدوین شرایط فروش، آموزش تیم فروش، تهیه ابزارهای تبلیغاتی، تبلیغات و فروش دو پروژه مسکونی-تجاری-خدماتی بسیار بزرگ شامل ۷۷۱ واحد مسکونی و چندین بخش خدماتی و تجاری در جزیره کیش را عهده دار بوده است. ارزش تخمینی بخش‌های مسکونی این دو پروژه عظیم در سال ۱۳۹۳ بالغ بر ۱۲،۰۰۰ میلیارد ریال (۱۰/۹ میلیارد دلار) بوده است که با مدیریت و استراتژی‌های اتخاذ شده از سوی مدیران ارشد شرکت، همینطور به کارگیری تکنولوژی‌های جدید مانند AR و Virtual Tour که در آن زمان در ایران بسیار نوین بودند، با صرف کمترین هزینه جذب مشتری (CAC)، بیشترین فروش و حداکثر سود برای سهامداران شرکت حاصل شده است.

ایجاد یک سامانه هوشمند (Smart Management & Marketing System یا SMMS) که قابلیت و توانایی ثبت اطلاعات مشتریان، ارجاع مشتریان به کارشناسان بازدید، ثبت نتایج حاصل تعامل هر مشتری با پرسنل فروش شرکت در تهران، کیش و سایر نقاط تماس، گزارش‌های لحظه‌ای از مشتریان و واحدهای موجود و واحدهای فروش رفته، تحلیل رفتار مشتریان، داده‌کاوی (شبکه عصبی و ...)، پیگیری مشتریان و بسیاری موارد دیگر را دارا باشد، از دیگر ابتکارات و نوآوری‌های طراحی و ساخته شده توسط شرکت پرشین برای سازماندهی و مدیریت و همینطور بهینه‌سازی فرآیندهای مدیریت بازاریابی و فروش بوده است. این سامانه هوشمند راهکارهای مناسبی برای مدیریت مالی و همینطور فروش مجدد واحدهای فروخته شده به سایر مشتریان (به عنوان یک مدل درآمدی جدید) در اختیار شرکت قرار داده بوده است. سامانه SMMS بعدها به صورت یک محصول مجزا به سایر شرکت‌هایی که برای الگوبرداری و مشورت با شرکت پرشین تماس می‌گرفتند، پیشنهاد و فروخته شد.

استراتژی‌ها و تکنیک‌های بازاریابی دیجیتال و بازاریابی اینترنتی، همینطور بکارگیری علوم جدید روانشناسی و اقتصاد رفتاری برای افزایش فروش، همگی در موفقیت‌های شایان ذکر این شرکت نقش داشته‌اند. به عبارت دیگر تلفیق دقیق و موثر علوم مدیریتی، استراتژی و بازاریابی با علوم نوین و تکنولوژی، عامل موفقیت چشمگیر شرکت پرشین بوده است.

این شرکت در مجموع سال‌های ۱۳۸۸ و ۱۳۸۹، مجموعاً به ۸۱ میلیارد ریال فروش دست پیدا کرده بود که سال ۱۳۸۹ به صورت مجزا معادل ۵۵ میلیارد ریال بوده است اما در اولین سال آغاز به کار تیم مدیریت بازاریابی و فروش جدید، یعنی سال ۱۳۹۰، این رقم به ۳۸۴ میلیارد ریال افزایش و ارتقا پیدا کرد و در سال ۱۳۹۱ به صورت فزاینده‌ای به ۱۹ برابر کل فروش سال ۱۳۸۹ و ۲/۷ برابر کل فروش سال ۱۳۹۰، معادل ۱۰۵۰ میلیارد ریال (۹۵/۵ میلیون دلار) افزایش پیدا کرد که نشان از رشد بسیار سریع، مدیریت اصولی و پیشرو، استراتژی صحیح و اجرای بسیار قدرتمند استراتژی‌ها در سطوح مختلف دارد.

در طول این سال‌ها، پروژه‌های بزرگ بسیار زیادی حتی از سوی شرکت‌های رقیب به این شرکت پیشنهاد شد که مصداقی برای مدیریت کارآمد و عملکرد شایسته این شرکت است؛ شرکت پرشین را می‌توان با فاصله زیاد، یکی از برترین و موفق‌ترین شرکت مهندسی فروش و مدیریت بازاریابی املاک در ایران دانست که روند رشد خود را به سرعت طی نموده است. گروه پیرامید سازنده پیرامید سنتر الهیه در مجاورت سام سنتر، سرزمین ایرانیان (I-Land) در وسعت ۱۴۰۰ هکتار و ۱۴۰۰۰ واحد، برج میلینیوم در ۳۴ طبقه و زیربنای ۱۲۳،۰۰۰ متر مربع با کاربری مسکونی و تجاری، برج‌های کرانه کیش، چند شهرک لوکس و پروژه‌های تجاری در شهرهای شیراز، اهواز، رامسر، مشهد، قزوین و سایر شهرهای ایران، برخی از شرکت‌ها و پروژه‌هایی هستند که با هدف راهبری استراتژیک و مدیریت بازاریابی و فروش به مجموعه شرکت سرمایه‌گذاری پرشین مراجعه کرده بودند.

پس از سال ۱۳۹۵ و تلفیق تجارب موفق این شرکت با تجارب بدست آمده از کسب و کار استارت‌آپی و موفق زودفود (اسنپ فود فعلی)، همینطور با دید بلند نسبت به پتانسیل‌های موجود در صنعت املاک، طرح جدیدی تدوین شد تا از تمام فرصت‌ها و منابع موجود برای خلق یک کسب و کار استارت‌آپی با قدرت رشد سریع و مقیاس‌پذیری بالا در حوزه املاک بهره گرفته شود. این طرح از ابتدا بصورت انگیزی تدوین شد و پیشنهاد شده بود بجای ایران، در کانادا راه اندازی شود. اکنون بر اساس دانش و تجارب بدست آمده، همینطور اطلاعات و داده‌های مشتریان و مشخصات واحدهای خریداری شده توسط آنها، یک سیستم انتخاب واحد هوشمند که قابلیت بهره‌گیری از علم روانشناسی فروش، اقتصاد رفتاری و تمام تجارب شرکت پرشین را دارا بوده و مقیاس‌پذیر باشد، طراحی شده است.

در طول سال‌های گذشته، شرکت‌ها و تیم‌های زیادی توانایی و قدرت اجرای خودشان در این حوزه را محک زده‌اند و جملگی به دلایلی که اغلب آنها بررسی شده، شکست خورده و از دسترسی به اهداف بازمانده‌اند. از مهمترین این دلایل می‌توان به تیم موسسان (Founders)، تیم اجرایی، مدل کسب و کار و سپس تامین مالی اشاره کرد؛ بنابراین چون از ایده تا طراحی مدل کسب و کار و محصول و تامین مالی توسط تیم موسس و مدیریت، تدبیر و اجرا می‌شود، مهمترین عامل کلیدی موفقیت استارت‌آپ‌ها نیز تیم یا Founders Team است. پدر PropTech جهان، آقای سایمون بیکر، پلتفرم‌های Listing مانند اغلب کسب و کارهای ایرانی فعال در حوزه PropTech را تاریخ گذشته می‌داند و کلید موفقیت در این حوزه را حرکت به سمت فروش که تخصص اصلی شرکت پرشین نیز همین مورد بوده است، بیان می‌کند. اگر در این حوزه قصد راه اندازی استارت‌آپ و یا پیشنهاد همکاری دارید، موضوع را از طریق راه‌های ارتباطی ذکر شده در پانویس با تیم ما مطرح نمایید.

با تقدیم احترام

کیارش عباس زاده