

Họ & Tên Học Viên:  
Số Điện Thoại:  
Vùng:  
Khu Vực:  
Tên Anh/Chị Giám Đốc Khu Vực:

## BÁO CÁO ĐI KHẢO SÁT NHÀ DÀNH CHO ĐỐI TÁC KINH DOANH

### I. VIỆC CẦN LÀM

Việc cần làm		Hoàn thành	Chưa hoàn thành	Ghi chú
CHUẨN BỊ	Liên lạc Sales đầu chủ để xác nhận tình trạng nhà còn bán hay không & khai thác thêm 1 số thông tin về căn nhà (giá, đặc điểm nổi bật..)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Tìm hiểu trước khu vực khi đi khảo sát bằng cách search Google Map/Google Earth:</b> + Xem trước vị trí nhà và tất cả các ngõ, lối dẫn vào nhà (để xác định hướng đi tốt nhất và tiết kiệm thời gian) + Xem trước các tiện ích xung quanh (đo khoảng cách để bán giá trị vô hình)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Vạch sẵn lộ trình</b> (xem căn nào trước, căn nào sau), tìm đường đi thuận tiện nhất	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Chuẩn bị công cụ khảo sát:</b> La bàn, App check quy hoạch, sổ, bút, điện thoại ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
ĐI KHẢO SÁT	<b>Chụp ảnh selfie mặt mình trước căn nhà/ngõ đi khảo sát</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Xem kỹ trực tiếp ngoài nhà và kiểm tra lại các thông số nhà</b> + Tìm các ngõ, lối dẫn vào nhà, nhận định ngõ, lối đi tốt nhất + Xem kỹ chân tường, móng, sơn tường + Xem chiều cao tầng nhà so với các nhà bên cạnh + Xem kỹ mốc lộ giới, tìm lộ giới, khoảng lùi + Hỏi thăm hàng xóm về nhà, chủ nhà	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Chụp ảnh nhà (từ 12 - 15 ảnh/mỗi nhà):</b> + Kích thước ngõ có ô tô, nắp hố ga, xe máy + Ảnh tiện ích xung quanh: Siêu thị, trường học, bệnh viện, công viên ... + Ảnh các mặt nhà, xung quanh nhà (*** Lưu ý: Tránh chụp địa chỉ để bảo vệ nguồn nhà. Tạo folder ảnh cho mỗi nhà: đi đến đâu chụp & chuyển ảnh & ghi chép báo cáo đến đó)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	<b>Ghi chép đánh giá sơ bộ</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
SAU KHI ĐI KHẢO SÁT	Tạo cuộc trò chuyện trên Proagent App để trao đổi thêm với Sale đầu chủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Trao đổi với Giám Đốc Khu Vực/Sales Đầu Chủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Lên kế hoạch đăng tin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Chụp màn hình Checklist gửi lên Group Zalo Đào Tạo của OneHousing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Ý kiến Anh/Chị Giám Đốc Khu Vực:

Họ & Tên Học Viên:  
Số Điện Thoại:  
Vùng:  
Khu Vực:  
Tên Anh/Chị Giám Đốc Khu Vực:

## II. BÁO CÁO SAU KHẢO SÁT:

### 1. ĐỊA CHỈ:

### 2. VỊ TRÍ ĐỊA LÝ

- + Hướng: ..... + Góc hay mặt tiền: .....
- + Đường, ngõ ô tô hay xe máy: .....
- + Ô tô có đi qua được không? Ô tô đỗ? Ô tô vào nhà? Ô tô chỉ đi qua, không đỗ được?
- + Đường trước nhà là ngõ cụt hay thông: .....
- + Nếu Ngõ thông thì thông đi những đâu: .....
- + Đường trước nhà rộng bao nhiêu mét: .....
- + Vía hè: .....
- + Cách đường lớn bao nhiêu mét: .....

### 3. MÔI TRƯỜNG SỐNG

- + Tiện ích xung quanh (khoảng cách từ nhà)
- + Dân trí, cộng đồng, an ninh, hàng xóm:

### 4. ĐẶC ĐIỂM NHÀ

- + Diện tích (m<sup>2</sup>) : ..... + Tầng : ..... + Mặt tiền (m) .....
- + Độ thoáng: .....
- + Lối phong thủy: .....
- + Tình trạng nhà (mới xây, mới sửa, dân đầu tư xây hay chủ tự xây; nhà cũ...)
- + Đặc điểm khác (chung lối đi, chung móng, chung tường với hàng xóm ...)
- + Định giá: ..... + Đơn giá hiện tại: .....
- + 5 Ưu điểm:

### + 5 Nhược điểm:

- + Nhận xét vì sao căn nhà được bán

### 5. PHƯƠNG ÁN DẪN KHÁCH XEM BĐS

- + Giờ hẹn: .....
- + Điểm hẹn: .....
- + Hướng tư vấn: .....

### 6. KẾ HOẠCH ĐĂNG TIN: