



GENEL BAKIŐ



TOPRAK FİNANS İLE HAYALLERİNİZİN TEMELİNİ ATIN, YATIRIMLARINIZ KÖK SALSIN!

Sektörde on beş yılı aşkın tecrübesi bulunan bir ekip tarafından kurulan TOPRAK FİNANS “yapılması gerekenleri bildiğimiz kadar, yapılmaması gerekenleri de çok iyi biliyoruz.” mottosu ve uzman kadrosu ile yatırımcılarına arsa ve gayrimenkul konusunda tam hizmet sunmaktadır.

Merkez ofisi İstanbul Ataşehir’de bulunan Toprak Finans Arsa & Gayrimenkul, Türkiye’nin farklı illerindeki iş ortakları ve ofisleri ile yatırımcılarına farklı seçeneklerdeki Arsa ve Gayrimenkul portföyü ile kazandıran projeler sunarak hizmet vermeye devam etmektedir.

NEDEN

TOPRAK FİNANS



BİZİM İÇİN HER YATIRIM BİRER TOHUM DEMEK...

Doğru ellerde, güçlü kökler salacak potansiyele sahip, zamanı gelince çiçek açıp hayallerinizi gerçeğe dönüştürecek tohumlar demek.

İşte biz o tohumların yeşereceği, güçlü köklere sahip olup, zamanı gelince yatırımcısına fayda ile döneceği imkanlara sahip arsa & gayrimenkul geliştirme şirketiyiz.

Toprak Finans Arsa & Gayrimenkul, yılların deneyimine sahip uzman kadrosu ile yatırımlarınızı hak ettiği şekilde en doğru projeler ile buluşturur. Size zamanı gelince en kârlı yatırımlara sahip olacağınız hayal ettiğiniz geleceği sunar. İşte bu yüzden gelin, Toprak Finans ile hayallerinizin temelini atın yatırımlarınız kök salsın.



MANİFESTOMUZ



“

**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
GÜVEN VEREN
PROFESYONELLERLE
ATIN**

”



“

**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
HİSSELİ DEĞİL,
MÜSTAKİL TAPULU
MÜLKİYETLE ATIN**

”



“

**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
PRİM YAPACAK
TOPRAKLARLA
ATIN**

”



MANİFESTOMUZ



“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
YAŞANABİLİR ÇEVRE
KOŞULLARIYLA
ATIN**
”

ARS & GAYRİMENKUL

“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
BÜTÇENİZE UYGUN
ÖDEME PLANLARIYLA
ATIN**
”

ARS & GAYRİMENKUL

“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
GÜLER YÜZLÜ
KOMŞULARLA
ATIN**
”

ARS & GAYRİMENKUL

MANİFESTOMUZ



“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
SAĞLIKLI ALTYAPI
İMKÂNLARIYLA
ATIN.**
”

**TOPRAK
FINANS**
ARSA & GAYRİMENKUL

“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
GEREKTIĞİNDE NAKDE
ÇEVİREBİLME
FIRSATLARIYLA ATIN.**
”

**TOPRAK
FINANS**
ARSA & GAYRİMENKUL

“
**HAYALLERİNİZİN
TEMELİNİ
ESTETİK VE SAĞLAM
KONUT YAPMA
SEÇENEKLERİYLE ATIN.**
”

**TOPRAK
FINANS**
ARSA & GAYRİMENKUL

DÜNDEN BUGÜNE TOPRAK FINANS



Bugüne kadar Çanakkale, Sakarya, İstanbul, Kocaeli, Bursa, Balıkesir, Bodrum başta olmak üzere Türkiye'nin birçok değerli lokasyonunda 2.500.0000 m2 yakın arsa projelerini hayata geçirdik. Birer iş ortağı olarak gördüğümüz yatırımcılarımıza hayal ettikleri kazanç fırsatlarını sunduk.

İş ortaklarımızın satın alma ve almama kararlarını inceledik, hedef segmentasyonu yaparak ve buna göre kampanyalar ürettik. Doğru hedefleme, planlama ve kampanya geliştirme süreçlerimiz ile piyasa ortalamasının üzerinde satışlar gerçekleştirdik.

KÖKLÜ YATIRIM SÜRECİMİZ

ARSA GELİŞTİRME

Arsa konusunda yılların deneyimine sahip kadromuz ile yurtiçi ve yurtdışında kazanç getiri değeri yüksek arsaları tespit ederek, projelendiriyoruz.

Bu bazen boş bir arazi parçası veya mevcut bir yapı alanı, bazense yeni yapılar veya tesisler inşa etmek veya mevcutları iyileştirmek amacıyla kullanılmasını içeren bir süreçtir.

Bu süreç tarafımızca aşağıdaki aşamalar göz önünde bulundurularak tamamlanmaktadır.



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ



Araştırma ve Değerlendirme: İlk adım, arsanın fiziksel özelliklerini, mevcut kullanım durumunu ve yerel yönetmelikleri incelemek ve arsanın geliştirme potansiyelini değerlendirmektir. Bu aşamada, arazinin kullanım amacı ve gelecekteki gelişim hedefleri belirlenmektedir.



Planlama ve Tasarım: Arazi kullanımı ve geliştirme amacına uygun bir tasarım oluşturulur. Bu, mimari tasarım, altyapı planları, ulaşım düzenlemeleri ve diğer detayları içerir.



İzin ve Onaylar: Geliştirme planları, belediye veya yerel yönetim tarafından incelenir ve onaylanır. Bu aşamada, imar izinleri, çevre etkisi değerlendirmeleri ve diğer gerekli izinler alınır.



Altyapı Geliştirme: Yol, su temini, kanalizasyon, elektrik ve diğer altyapı sistemlerini geliştirmek ve mevcut hale getirmek için çalışmalar yapılır.

KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

PAZARLAMA ve İLETİŞİM

Geliştirilen arsaya doğru olarak hedef kitle özelinde bir satış stratejisi belirlenir. Bu satış stratejisine göre in house reklam ajansımız tarafından 360 derece'lik bir iletişim planı hazırlanır.

Bu plan satış öncesini, satış dönemini ve satış sonrası ATL*, BTL*, Dijital mecraları içerir.

- Stratejik Marka İletişiminin Yapılandırılması
- Proje Pazarlama Stratejisi ve Lansman Planının Hazırlanması
- Pazarlama İletişim Takvimi/Bütçesi Oluşturması ve Yönetimi
- Yurtdışı ve Yurtiçi Fuar Katılım Organizasyonu

***ATL (Above The Line): Çizgi üstü reklamcılık olarak tanımlanır.**

*Bölgesel veya ulusal düzeyde reklam kampanyaları *Basılı medya: gazetelerde, çevrimiçi makalelerde ve reklamlarda tanıtım mesajları *Radyo: Daha lokale indirgenmiş, sınırlı sayıda kitle.

***BTL (Below The Line): Çizgi altı reklamcılık olarak tanımlanır.**

*Açık hava reklamları: reklam panoları, el ilanları, afişler, mobilya ve araç giydirmeleri, panolar vb. *Doğrudan pazarlama: SMS, e-postalar, sosyal medya yayınları, broşürler

*Sponsorluk: etkinlikler, yarışma *Halkla İlişkiler: basın toplantıları, viral pazarlama vb. *Mağaza içi tanıtım: Görsel tanıtım(VM), POP standlar, teşhir, satış promosyonları, vitrin vb. *Gerilla Pazarlama



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

PAZARLAMA ve İLETİŞİM

- Proje İsim, Logo ve Kurumsal Kimlik Yapılandırması
- Film, Radyo, Görsel ve Yazılı Ekipmanların Hazırlanması
- Prodüksiyon Süreçlerin Yönetimi, Takibi, Fiyatlandırılması ve Finalizasyonu
- Online / Offline Mecralara Lansman Sürecinin Adaptasyonu
- Proje Basın Lansman Yönetim Stratejisinin Geliştirilmesi
- Dijital Pazarlama Stratejilerinin Geliştirilmesi
- Gizli Müşteri Çalışmaları ve Yönetimi
- Potansiyel Müşteri Talep ve İhtiyaç Araştırmalarının Yapılması
- SWOT Analizinin Yapılması
- Hedef kitle Tanımlamalarının Yapılması

KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) / DATA

CRM ve veri, satış süreçlerinin daha etkili hale getirilmesine, müşteri memnuniyetinin artmasına ve iş performansının gelişmesine yardımcı olur. Bu nedenle, kurum içindeki modern satış operasyonlarında CRM ve veri yönetimi stratejileri çok önemlidir.

Özel geliştirilmiş CRM yazılımımız ile müşterilerimiz hakkında detaylı bilgilere yasal mevzuatlar çerçevesinde güncel ve eksiksiz erişiriz. Müşteri satın alma davranışı, tercihleri ve iletişim geçmişi gibi bilgiler, daha iyi müşteri ilişkileri kurmamıza yardımcı olur.

- **İletişim ve Takip:** CRM, satış ekibimizin müşteriler ile etkileşim geçmişini ve iletişimlerini takip etmesine olanak tanır. Müşteriye kişiselleştirilmiş mesajlar göndermek ve takip etmek kolaylaşır.



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) / DATA

- **Satış Döngüsü Yönetimi:** CRM, satış süreçlerinin düzenlenmesine ve yönetilmesine yardımcı olur. Satış fırsatlarını takip etmek, teklifler oluşturmak ve işlem ilerlemesini izlemek için kullanılır.
- **Analiz ve Raporlama:** CRM verileri analiz ederek satış performansını ölçer ve bu sayede gerektiği zaman süreç iyileştirmeleri yapılabilir.
- **Müşteri Segmentasyonu:** Müşteri verileri, müşterilerimizi daha iyi anlamamıza yardımcı olur. Bu, farklı müşteri gruplarını tanımlamak ve segmentasyon yapmak için kullanılır.
- **Kişiselleştirme:** Veriler, kişiselleştirilmiş pazarlama ve satış stratejileri oluşturmamıza yardımcı olur. Müşteriye özel teklifler sunmak, müşteri memnuniyetini artırır.
- **Tahminler ve Analizler:** Veri analizi, gelecekteki satış trendlerini tahmin etmemize ve envanter yönetimini optimize etmemize yardımcı olur.

KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

SATIŞ SÜRECİ ve TAKİBİ

Toprak Finans satış ekibi lansman döneminde toplanan verileri inceler tanıtımların etkinliğini analiz eder, ihtiyaç halinde kreatif ekibe güncel bilgiler ulaştırarak yenilikçi çözüm yollarının oluşturulmasına destek olur. Bu sayede tüm satış dönemi boyunca kendini güncelleyen ve yenileyen ihtiyaca özel çözümler üretebilen bir satış iletişim dili kurulur.

Satış ekibini kurar ve tüm satış organizasyonunu kendi ekibiyle yönetir.

- Yurtiçi ve Yurtdışı Satış Organizasyonu ve Aktif Satış Hizmeti
- Satış Hedef Stratejisi ve Satış Süreç Senaryolarının Oluşturulması



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

SATIŞ SÜRECİ ve TAKİBİ

- Satış Ekibi Performans Yönetimi ve Prim Sisteminin Oluşturulması
- Satış Takımının Oluşturulması
- Bölge Rakip Analizine Göre Satış Taktiklerinin Oluşturulması
- Satış Hızı Senaryolarının Hazırlanması ve Yönetimi
- Fiyat Artışı Senaryolarının Oluşturulması ve Yönetimi
- Stok Analizi ve Satış Stratejisinin Geliştirilmesi
- Satış Sözleşmesi ve Eklerinin Hazırlanması
- Müşteri Segmentasyonunun Oluşturulması
- Doğrudan Pazarlama Stratejilerinin Geliştirilmesi
- Bölge Pazar ve Fiyat Analizi Çalışmaları

KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

PROJE TAKİP ve RAPORLAMA

- Aylık Pazarlama Bütçesini Belirler ve Raporlar
- Aylık Satış Performansını Değerlendirir ve Raporlar
- Rakip Projelerin Satış Performansını Değerlendirir ve Raporlar
- Pazar Analizini Değerlendirir ve Raporlar
- Ziyaretçilerin Semtlere Göre Dağılımını Raporlar
- Ziyaretçilerin Haberdar Olma Kaynağını Raporlar
- Ziyaretçilerin Satın Alma Amacını Raporlar



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

HUKUK & SÖZLEŞME SÜREÇLERİ

Taraflar Arasındaki Haklar ve Sorumlulukların belirlenmesi ve satış sözleşmesi ile, alıcı ve satıcı arasındaki hakları, sorumlulukları ve taahhütleri belirlenir. Bu, her iki tarafın ne bekleyebileceğini ve hangi şartlara uymaları gerektiğini netleştirir.

Sözleşme, her iki tarafın risklerini yönetmelerine yardımcı olur. Böylelikle teslimat tarihleri, ödeme şartları gibi konular netlik kazanır.

Sözleşmeler, ticaretin güvenli ve düzenli bir şekilde yürütülmesine yardımcı olur. Tarafların haklarının korunması ve ticaretin güvence altına alınması sağlanır.

Sözleşmeler, yasalara ve düzenlemelere uygun olmalıdır.

Sözleşmeler, ihtilafların çözümünü kolaylaştırır. Taraflar arasında anlaşmazlık durumunda, sözleşme hükümleri çözümün temelini oluşturur.

Sonuç olarak, sözleşme ve hukuk işlemleri, satış sürecinde taraflar arasındaki ilişkilerin ve ticaretin düzenli, güvenli ve yasal bir şekilde yürütülmesini sağlar. Bu nedenle, Toprak Finans Arsa & Gayrimenkul bünyesindeki Hukuk Departmanı ile iş ortaklarının hukuki süreçlerini dikkatle takip eder ve bilgilendirir.



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

TAPU ve RESMİ SÜREÇLERİN TAKİBİ

Satış sonrası alıcı ve satıcı arasında imza edilen satış anlaşması hükümleri doğrultusunda, tapu dairelerinde yapılacak tapu devrine yönelik gerekli tüm evrakların toplanması ve alıcıya satış sonrası tapu devrine kadar olan süre içinde resmi daireler nezdinde yapılması gereken tüm evrak işlemleri takibi eksiksiz olarak yürütür.



KÖKLÜ

YATIRIM SÜRECİMİZ

TOPRAK FİNANS AKADEMİ

Toprak Finans Akademi, sektördeki gelişmelere ve piyasa koşullarındaki yeniliklere göre, yenilikçi eğitimleri ile satış ekiplerimizi rekabet koşullarına hazırlayarak verimliliklerini artırır.

- Satış Hizmet Standartları Eğitimi
- Satış Kapama Eğitimi
- Satış Prezantasyon Eğitimi
- Telefonda Satış Eğitimi
- Ticari Satış Eğitimi
- Satış Ekibi Motivasyon Eğitimi
- Satış Ekibi Performansının Ölçülmesi





ARSA & GAYRİMENKUL

TEŞEKKÜRLER...

 Barbaros Mah. Begonya Sok.A+ Live Tower No:7 Kat:3 Ataşehir/İstanbul

 0216 998 88 88  bilgi@toprakfinans.com  toprakfinansyatirim  www.toprakfinans.com