

Vi har Nordens største, og tør vi påstå, den mest intelligente databasen over leiemarkedet i Oslo og omegn.

Vi tilpasser informasjonen til profilen du ønsker.

CityMark gjennomfører over 15 000 telefonintervjuer pr. år med beslutningstakere og lokalansvarlige i over 10 000 selskaper.



## CITYMARK

Interessen og visninger av dine lokaler!

### CityMark Prosjekt...

... er en veldig effektiv og rask løsning for å finne eksklusive prospekt for dine ledige lokaler eller eiendommer.

Sammen utvikler vi riktig målgruppe for de aktuelle objektene.

Vi velger selskaper fra databasen etter avtalte kriterier, f.eks. utløp av kontrakt, romtype og størrelse.

Presentasjon av aktuelle objekter og veldig detaljerte intervjuer gjennomføres. Du vil løpende motta informasjon om selskaper som har vist interesse for det aktuelle objektet.

Etter at prosjektet er fullført, gjennomføres intervjuer som inneholder full dialog og interessegrad.

#### Fase 1 Forberedelser med intelligens

Klienten og CityMarks prosjektledere bestemmer vilkårene for det nåværende prosjektet. CityMark utfører søkene i Nordens største og mest intelligente database ...

... søket gir et unikt grunnlag av potensielle leietakere, kontrollert basert på f.eks. kontraktsdata, antall ansatte, område og drift ...

...CityMarks kommunikatører er spesielt trent for hvert prosjekt etter en modell som utarbeides av klienten og CityMark.

#### Fase 2 Gjennomførelse med intelligens

Et prosjekt styres i tre deler. Når målgruppen er definert sendes et interessebrev. Og siden alle i målgruppen har fått interessevekkeren starter salget av lokalet/eiendommen ...

... intervjuene gjennomføres av rutinerne og erfarne ansatte med spisskompetanse på å kommunisere med kommersielle leietakere ...

... hvert eneste prosjekt ledes av en prosjektleder som løpende rapporterer og finjusterer prosjektet/prøven i samråd med klienten.

#### Fase 3 Rapportering med intelligens

Vi rapporterer om prosjektet i tre trinn: potensielle leietakere som viser interesse direkte, rapporteres umiddelbart til oppdragsgiveren ...

... når oppdraget er fullført får klienten en omfattende sluttrapport som inneholder all statistikk, diagrammer og kommentarer angående interessen for lokalet/eiendommen ..

... Sluttrapporten er ikke bare et kortsiktig verktøy for å få leietakere. Dokumentet fungerer også som en langsiktig strategisk planleggings/ analysegrunn for lokalet/eiendommen.