



COMO EM HOME OFFICE SE MANTER CONECTADO COM OS SEUS CLIENTES

Agora mais do que nunca estamos conectados virtualmente e a distância. O momento pode parecer de paralisação e de até uma certa inatividade.

Mas aí eu te pergunto: Como está sua presença nas redes sociais, já viu aqueles clientes antigos ou mesmo manteve neste tempo algum contato?

Então, este pode ser o momento de renovar e organizar seu networking e quando tudo isso passar, estar pronto para se jogar no mercado!



SISTEMA COFECI • CRECI

CRECI • PE

CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS - 7ª REGIÃO



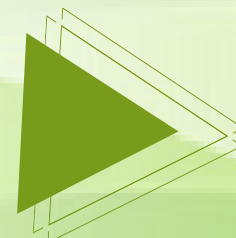
O QUE FAZER NAS REDES SOCIAIS?

Se você não tem presença digital, comece a se movimentar! Aqui estão algumas dicas para você melhorar sua presença nas redes sociais:

- 1-** Busque pessoas ou marcas que são relevantes para você e identifique o que elas têm que chamam a sua atenção.

Escolha 5 perfis e estude os comportamentos nas redes sociais: como organizam o feed, entregam o conteúdo e como se comunicam com o público?

- 2-** Identifique sua atuação e monte sua página, seja no facebook ou no instagram. Que tipo de produto você vende? Com que público você se relaciona? Em que mercado você está?





3 - Defina um plano de publicações. Você pode começar definindo um dia para cada tipo de conteúdo.

Não entregue apenas fotos ou vídeos de imóveis que você vende. Você está numa rede social, não em um classificado!

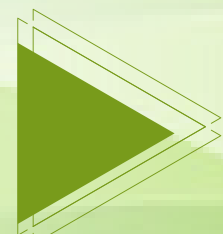
Que tal mostrar o contexto social do produto?

Fale sobre o que tem no entorno do imóvel, para quem ele é, o que a pessoa poderá curtir naquele espaço.

Foque no público, não no produto! Entregue o benefício, não o atributo.

4 - Explore formatos diferentes. A tecnologia está a nosso favor para isso. Existem milhares de aplicativos.

Pesquise e veja o que te atende.



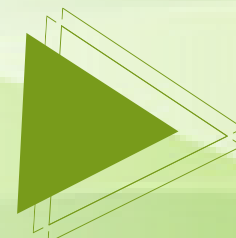


REVISITE A SUA CARTEIRA DE CLIENTES

Com certeza você precisa atualizar sua carteira de clientes.

Aproveite para tentar falar com aquele potencial cliente que ainda não respondeu, aquele que ficou de avaliar as opções e te retornar, ou aquele com quem você não fala há um tempão.

Esse é um bom momento de fazer pós-venda também! Entrar em contato com o cliente que comprou um imóvel há um tempo pode te gerar indicação de um novo cliente!





ATUALIZE SUAS CAPTAÇÕES

Atualize suas captações

Se você atua com captação de imóveis de terceiros, pode ser uma boa hora de fazer contato para atualização.

Será que as fotos do imóvel podem ser atualizadas? Será que o cliente consegue fazer um vídeo?

Faça contato com seu cliente, veja se as informações permanecem as mesmas, faça uma ligação de relacionamento!

E atenção: leve boas notícias ao seu cliente! Não ligue para falar de crise ou dificuldades. Na verdade, é o contrário disso: o momento é oportuno para vender imóveis

Inclusive, atualizar suas captações pode te lembrar de oportunidades que algum cliente seu esteja procurando!



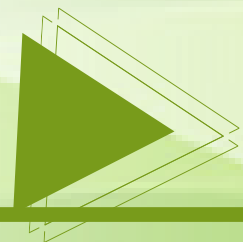


ESTUDE NOVOS FORMATOS DE APRESENTAÇÃO DO IMÓVEL

Se você tem imóveis vazios, visite e faça video chamada com o seu cliente. Essa é uma forma de você dar andamento à venda, sem colocar em risco a saúde do vendedor e comprador.

Se o imóvel não está vazio, você consegue mostrar de outras formas: tour virtual, 360° ou até video chamada envolvendo o cliente vendedor, o comprador e você!

Seja criativo! A tecnologia está aí para te fazer vender!



AMPLIE SUA ÁREA DE ATUAÇÃO

Todo mundo fala de atuar em nichos, escolher uma área e focar nela.

Sim, isso é a mais pura verdade para uma alta performance. Porém, focado numa área específica, você consegue ampliar a sua atuação!

Como?

Se você é corretor de alto padrão, além de atuar na compra e venda, você também pode atuar na locação de imóveis de luxo ou como síndico de empreendimentos de alto luxo e manter a sua rede de relacionamento.