



MOVING
IMÓVEIS



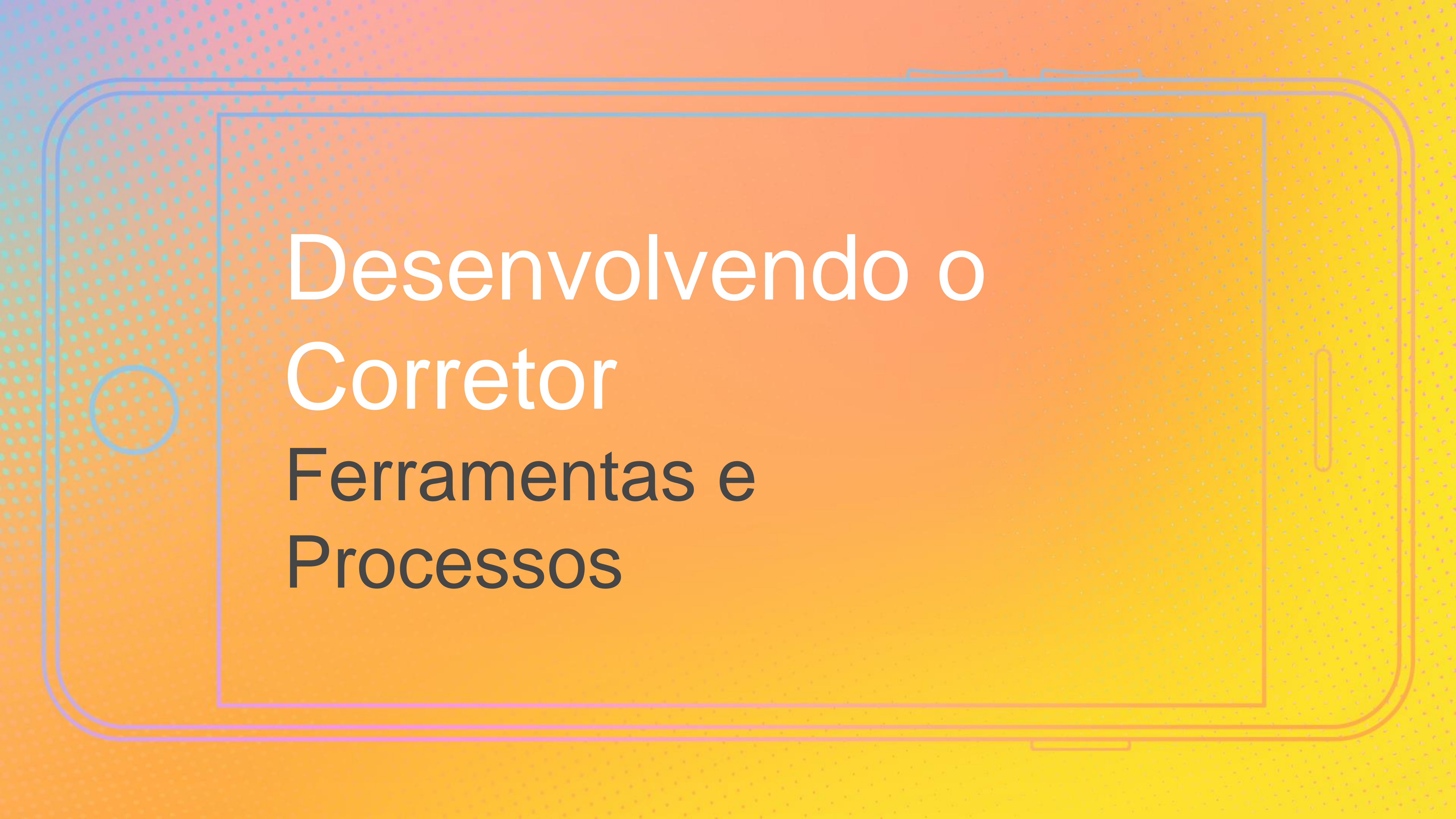
A Vida após o Lead

Como o corretor pode melhorar
seus resultados

O Corretor de Imóvel

- ▶ Figura importante e atuante – Profissão insubstituível
- ▶ Atualização de Competências – Desenvolvimento de novas funções e capacitação
- ▶ Adaptação a tecnologia – Tornar as ferramentas parte do cotidiano profissional



A stylized graphic of a smartphone frame with a light blue border and rounded corners. The background is a gradient from orange to yellow with a dotted pattern. A small blue circle is on the left side of the frame.

Desenvolvendo o Corretor Ferramentas e Processos



CHATBOT

Implementação: Agosto/2018
50% mais leads para o Portal
48% de visitas solicitadas



COMUNICAÇÃO INTEGRADA

Comunicação Interna
Falta de Feedback de pesquisa



CURADORIA

Horário para Contato: a partir das 18:00 horas
Mais tentativas e outros meios de contato





PHONETRACKING

**67% dos cliques no telefone
convertem em ligações**

**Clientes entram em contato com o
Moving por não conseguir
atendimento da imobiliária**



ATENDIMENTO CONSULTIVO

**Lead qualificados, mas falta de
atendimento**

Foco em qualidade, e não quantidade

Não escolha cliente

Falta relacionamento com o cliente

Seja um profissional diferenciado



Ferramentas

Use e Abuse (da forma certa)



► Aplicativo Personalizado

Explorar bairro

Pontos de interesse

Inventário facilitado

Fácil compartilhamento dos imóveis

► Sistema de Gestão de Imóveis e Clientes

Melhor aproveitamento

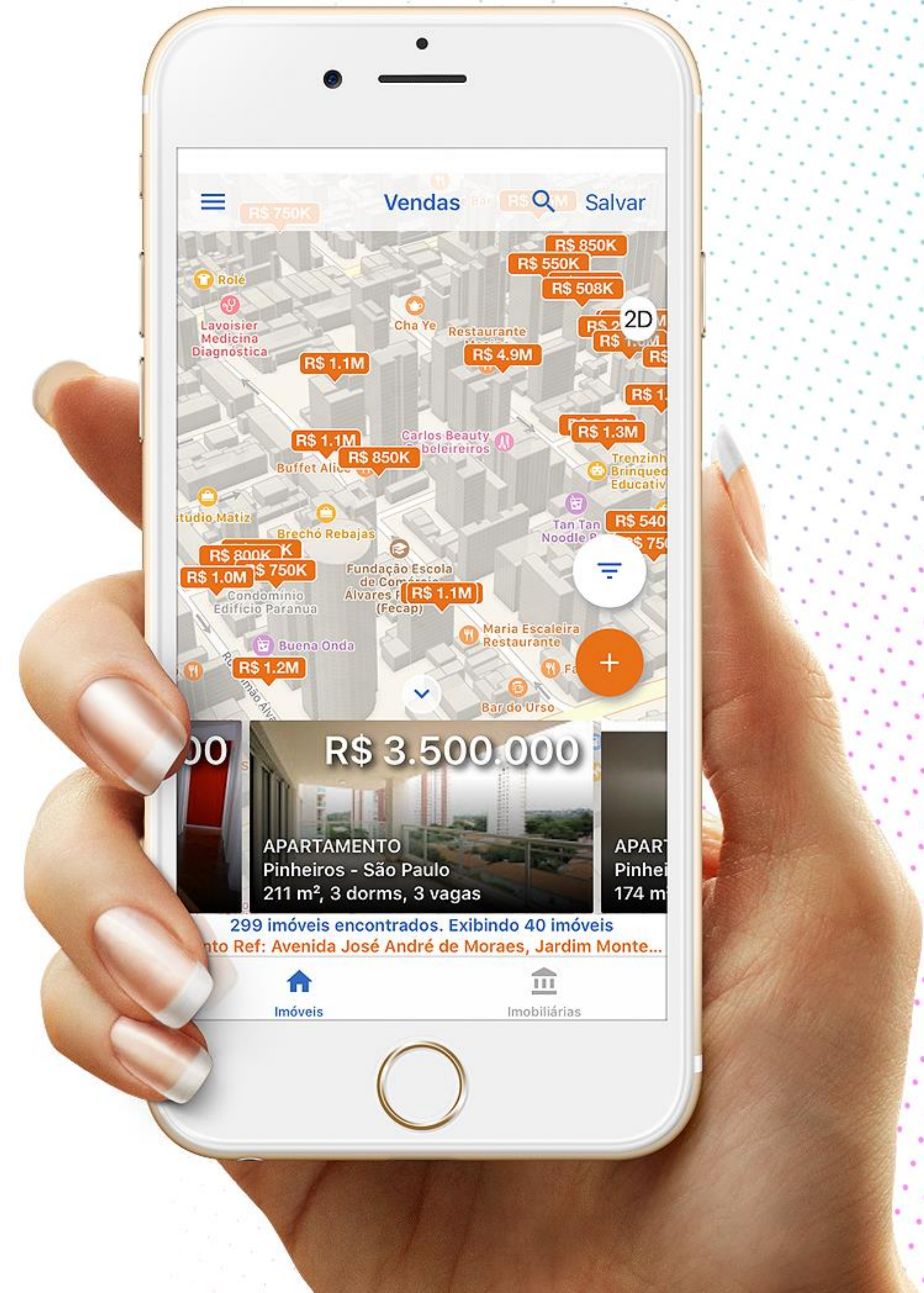
Busca de conteúdos para otimização do uso das ferramentas disponíveis

Organização para maior conversão

► Treinamento e Capacitação

Adaptação ao mercado

Desenvolvimento das habilidades





Mude com Moving.

Obrigada!