



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

**SUCESSO EM VENDAS
INTELIGÊNCIA DE
MERCADO**

Corretor de Imóveis | Mercado Tradicional

- Há aprox. 12 anos o corretor ficava nos plantões
- A Campanha publicitaria deveria motivar o cliente.....
- Empresa de vendas era única, com exclusividade



Postura Reativa

- Aguardava a vinda espontânea do cliente até ele ...
- Venda era realizada no plantão
- Concorrência estava em outros plantões ...

Corretor de Imóveis | Perfil Desejado

- Boa aparência
- Capacidade de comunicação
- Capacidade de negociação
- Capacidade de organização
- Habilidade para os negócios
- Senso de responsabilidade
- Iniciativa e Persistência
- Criatividade
- Objetividade
- Empolgante
- Que tenha bom senso de humor

**Experiência e
Talento,
Sucesso em
Vendas**

Corretor Imóveis | Boom Imobiliário

Mercado com alta demanda
Facilidade de Créditos bancários
Diminuição de Juros nos financiamentos
Compradores em grande quantidade
Compras por Impulso



Profissão de corretor de imóveis em alta
Corretores tradicionais sofrem concorrência do novo
Talentos são importantes, mas nem sempre é o decisivo
Qualidade profissional questionada
Corretor tem facilidade em obtenção de propostas
Corretor é orientador e facilitador para o cliente

Boom Imobiliário | Mudança Atitude

O principal local de vendas não é necessariamente no stand
A venda se realiza antes e no Stand se confirma
Trabalho eficiente de oferta telefônica, porta a porta,
Abrir núcleos de prospecção e pontos de venda
Intensificação do “*Plantão Pirata*”



Postura Proativa

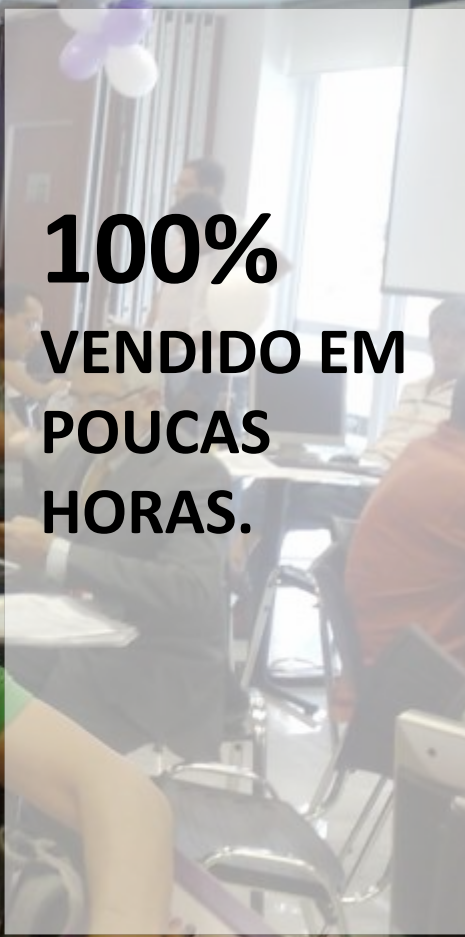
A venda se realiza antes e
no lançamento só se confirma
(*pastas e assinatura do contrato*)

Corretor de Imóveis | Perfil Desejado

- Voluntarioso
- Muita garra
- Impetuoso
- Abusado
- Agressivo
- Despojado
- Criativo
- Empolgante
- Muita disposição

- *precisa correr muito ...*

**Quantidade de
contatos
Sucesso em
Vendas**



100%
VENDIDO EM
POUCAS
HORAS.

2010



2010



OBELISCO
TOWER Campo Belo

100%
VENDIDO EM
POUCAS
HORAS.

2010



2010



next
K L A B I N
A SUA PRÓXIMA GRANDE CONQUISTA

90%
VENDIDO EM
POUCAS
HORAS.

2010



next
K L A B I N

A SUA PRÓXIMA GRANDE CONQUISTA

 2010

WINNER
FAMILY CLUB

100%
VENDIDO
em poucas
horas

2011



WINNER
FAMILY CLUB

100%
VENDIDO
em poucas
horas

2011

CÁ D'ORO
SÃO PAULO

HOTEL • RESIDÊNCIAS • ESCRITÓRIOS

CÁ D'ORO

100%
VENDIDO
em 3 HORAS

2011

CAD'ORO
SÃO PAULO

HOTEL • RESIDÊNCIAS • ESCRITÓRIOS

100%
VENDIDO
em 3 HORAS

2011

CHROME
MORUMBI




80%
VENDIDO
em poucas
horas

2011



SOHO
Terraviva

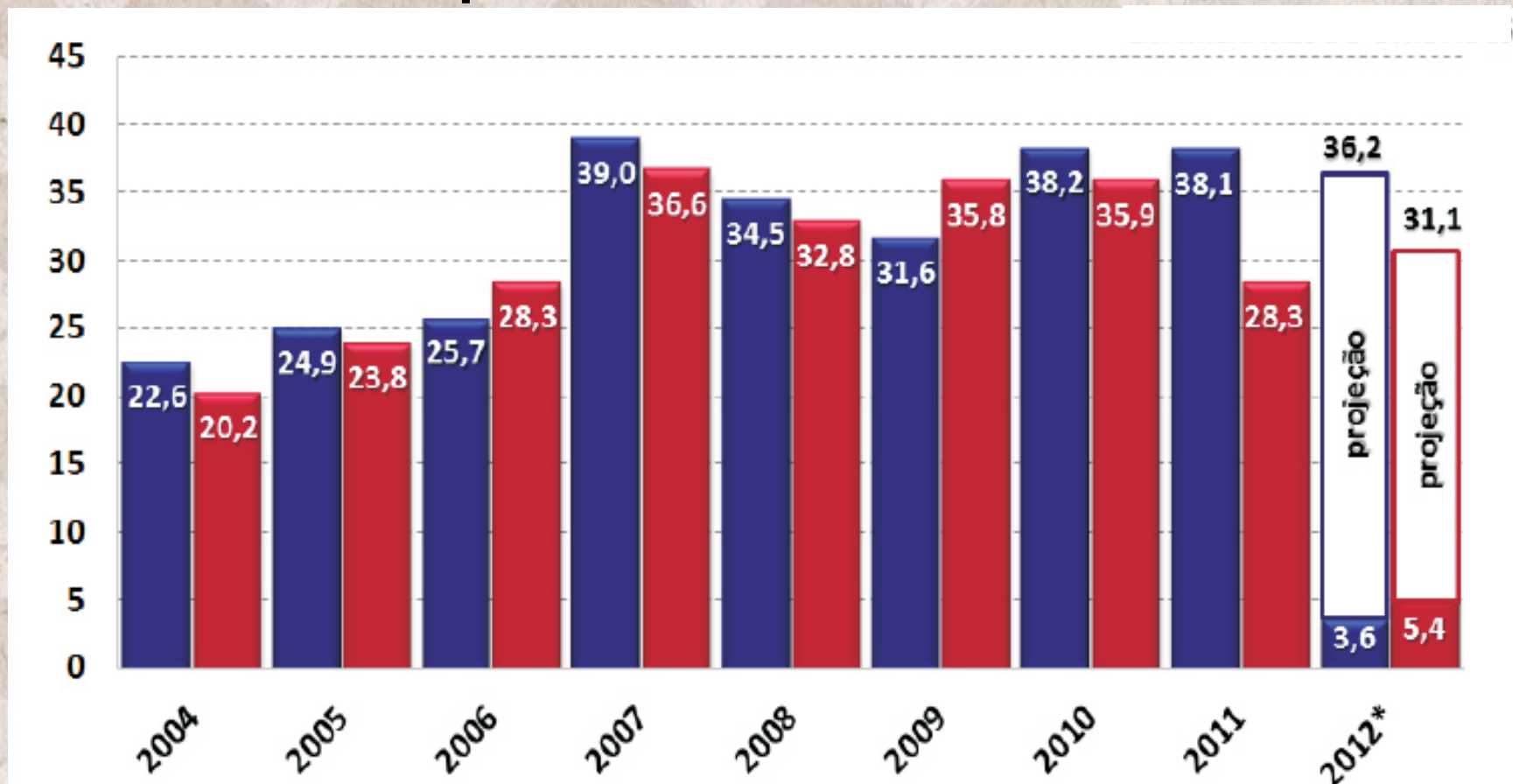


70%
VENDIDO
em poucas
horas

2011

Lançamentos e Vendas – Anos Município de São Paulo

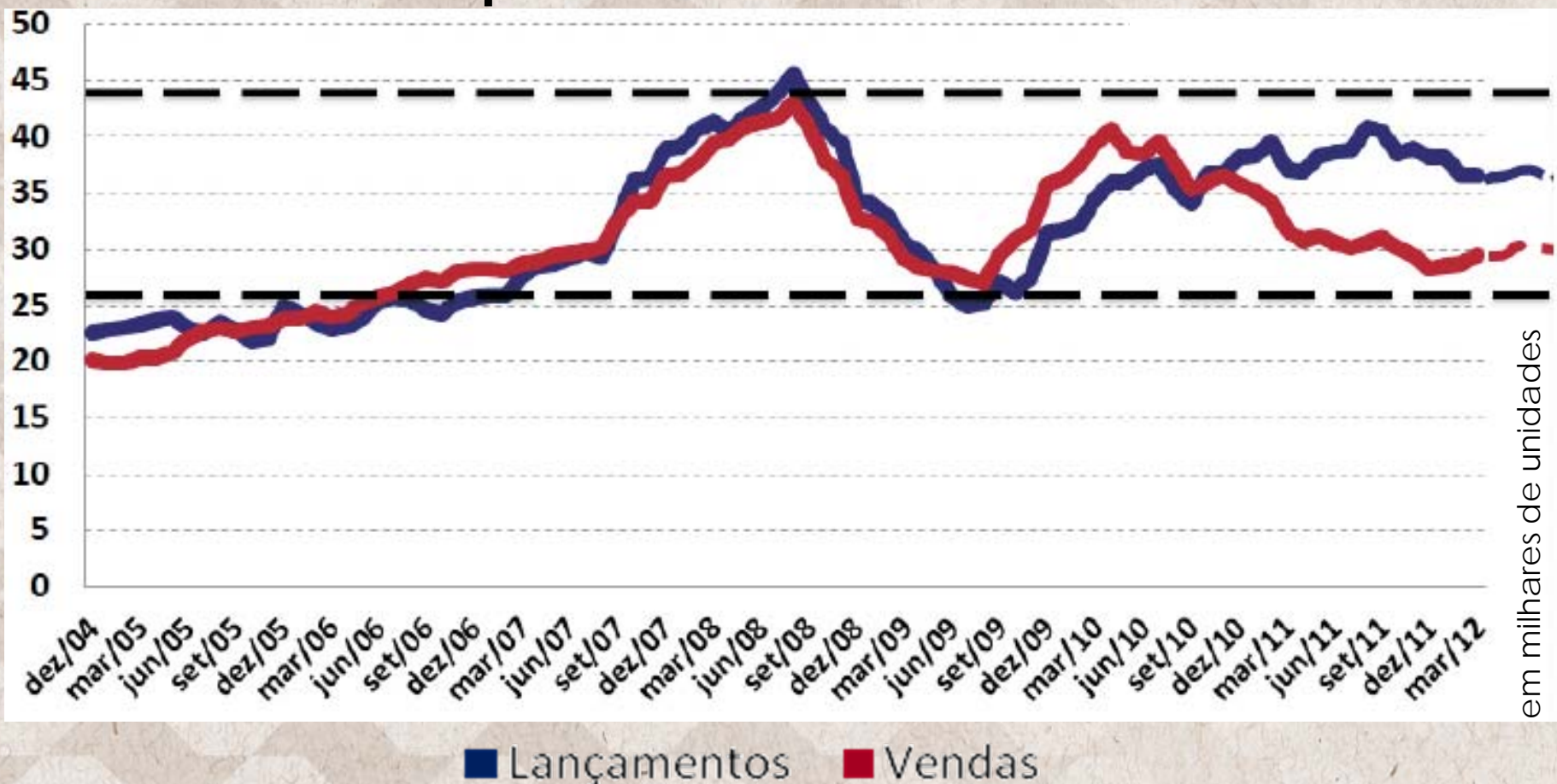
Novos tempos – mercado diminui o ritmo



em milhares de unidades


Lançamentos e Vendas – 12 Meses Município de São Paulo

Novos tempos – mercado diminui o ritmo



em milhares de unidades

■ Lançamentos ■ Vendas



50%
VENDIDO
um final de
semana

2012

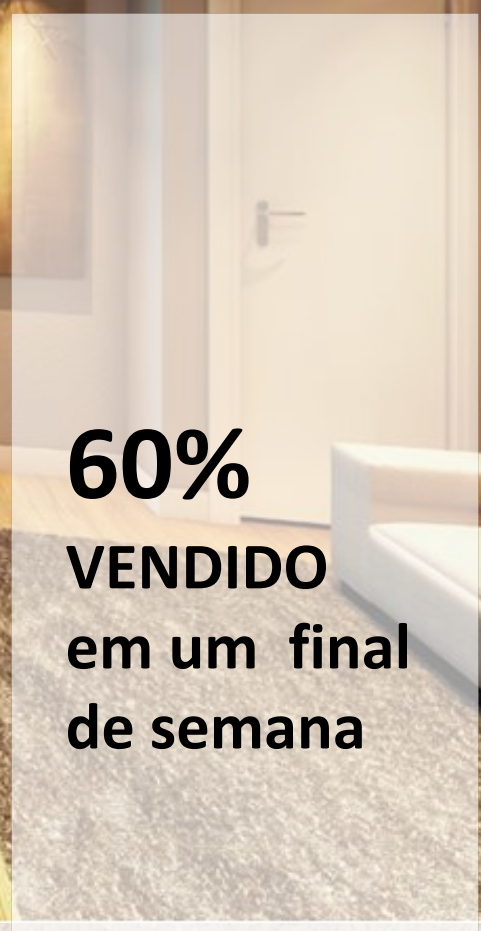


TODO O TEMPO PARA VOCÊ



60%
VENDIDO
em um final
de semana

2012

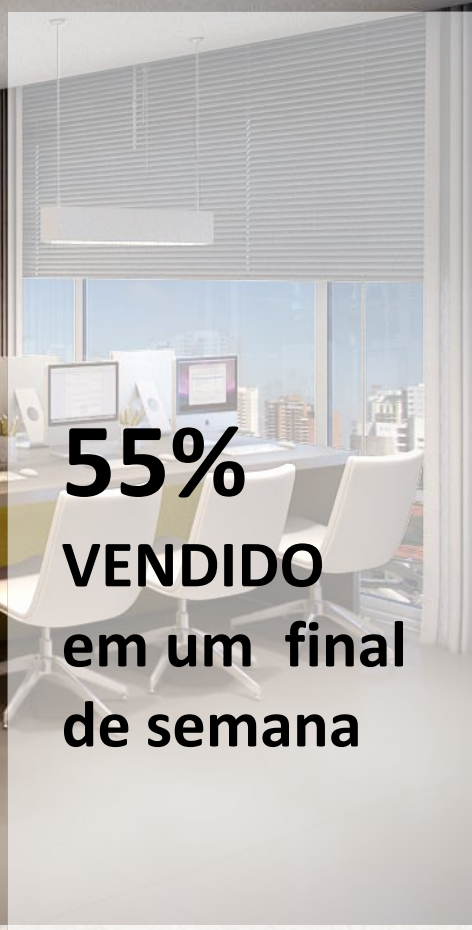


60%
VENDIDO
em um final
de semana

2012



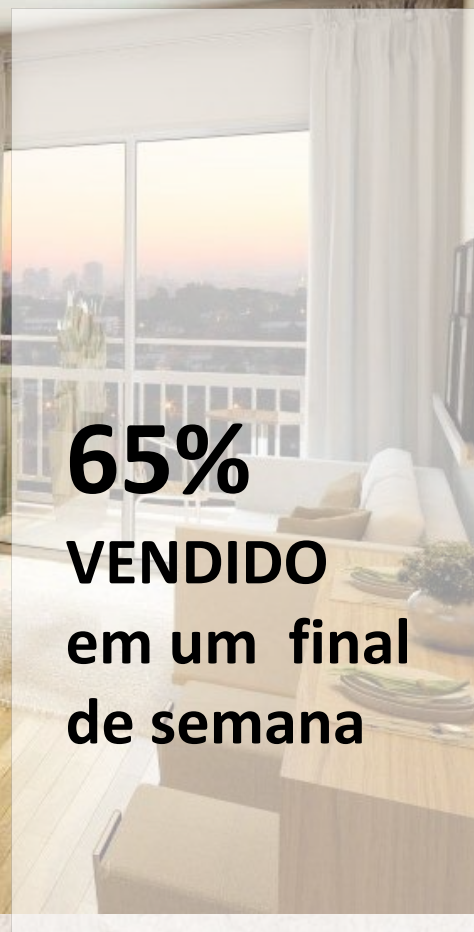
MAXIME
OFFICE TOWER



55%
VENDIDO
em um final
de semana

2012

VÉRTICE
PATRIANI




65%
VENDIDO
em um final
de semana

2012



choicevale



90%
VENDIDO
em um final
de semana

2012

O imóvel ainda é o principal desejo ..

PAGAMENTO DE DÉVIDAS FICA PARA TRÁS EM CLASSES A, B E C

O que cada classe consumiria, em %*



* Foram ouvidas 1.615 consumidores com 18 anos ou mais em Recife (PE) e São Paulo (SP).

Margem de erro de 5 pontos percentuais

** Educação própria entrevistado



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Utilizar novas formas de comunicação



Atingir o público com trabalho organizado

Novos Investimentos

- Tecnologia da Informação
- Ambientes Digitais



A Era Mobile



**Nova comunicação
com o cliente**

- Número de pessoas com acessos pela internet no Brasil:
 - mais de 83,4 milhões (43% da população)
- 50,7 milhões de pessoas a acessam regularmente
- Brasil é o 5º país mais conectado no mundo
- 87% dos internautas utilizam a rede em pesquisas de produtos e serviços
- Passam 5 hs por dia nas mídias sociais

- Mídia muito valiosa para ser ignorada e desperdiçada.



Fonte: Ibope NetRatings



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Corretor de Imóveis x Mercado Atual

- Mercado com demanda
- Facilidade de Créditos bancários
- Diminuição de Juros nos financiamentos
- Compradores com muita informação
- Compras mais racionais



- Profissional da corretagem imobiliária mais preparado
- Corretor mais qualificado terá vantagem
- Talento é importante e propiciará vantagem
- Qualidade profissional é item obrigatório
- Corretor precisará de mais argumentação
- Corretor ganhará proporcionalmente à sua postura



Corretor de Imóveis | Perfil Desejado

- Excelente aparência
- Capacidade de comunicação
- Habilidade para os negócios
- Capacidade de organização
- Conhecimento do produto
- Conhecimento do mercado
- Especialização em finanças
- Sintonizado com novas tecnologias
- Senso de responsabilidade
- Ser o corretor preferido do cliente

- *Atender alta expectativa do cliente*

**Experiência,
Talento, foco
Sucesso em
Vendas**

Nova Infra-estrutura de T.I.

- Servidores em Data Center - modalidade “Cloud”
- Novos links em todas as unidades SP (*capital e interior*) – RJ - PR
- Integração e controle total da rede pela matriz
- Ganho de performance e segurança nas ferramentas de tecnologia
- Foco nos investimentos em infraestrutura para “*mobile*”



Plataforma de Vendas (Lançamentos) do corretor (web)

- Cadastro do Cliente (FAC) / Reserva / Proposta
- Espelho de vendas / disponibilidades
- Processo operacional completo (Secretaria de operações)

Gestor de Campanhas / Email MKT

- Criação das campanhas de MKT para disparo de e-mail e SMS
- Filtragem e segmentação
- Controle total sobre as campanhas (retorno)
- Respeito aos prospects e clientes (políticas anti-spam)

Plataforma de oferta por telefone

- Criação das campanhas de oferta por telefone
- Discagem automática e entrega do lead ao corretor (somente atendidas)
- Via Internet, é utilizada também nos plantões e residência do corretor
- Custo da ligação é da empresa
- Excepcional aumento de produtividade



Site institucional e busca de imóveis

- Novo site com facilidades de busca (“busca livre” e avançada)
- Integrada com as plataformas de venda e a Intranet
- Página de divulgação do corretor – “cartão de visita virtual”
- já preparado nas versões “mobile” (smartphones)

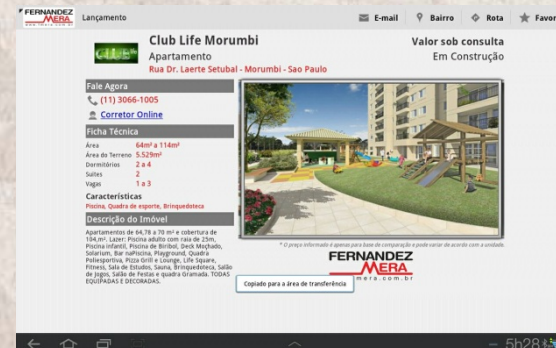
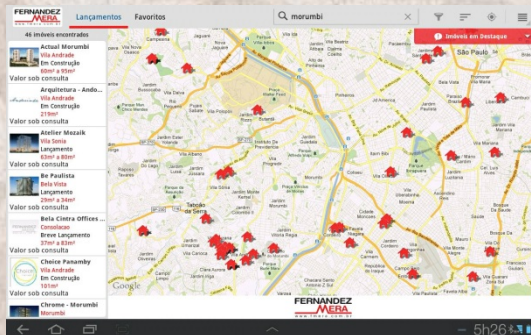


App Mobile Fernandez Mera

- App Mobile geoprocessado (uso de mapas)
- Segue novo comportamento do consumidor moderno
- Com busca de imóveis, ficha técnica, fotos, chat, favoritos, etc
- Disponível para plataforma Android e Apple IOS'
- Para o cliente: baixa o app, busca imóveis e entra em contato
- Contato: chat on line, email, fone
- Para o corretor: apresenta imóveis disponíveis na região, fotos, ficha...



iOS 6



Interação empresa x colaboradores

Intranet “Mundo Fmera”

- Plataforma WEB para apoio do pessoal Adm. e de Vendas
- Fonte de informação adicional do portfólio de imóveis (tabelas, apresentações, etc)
- Tornou-se o centro de comunicação às áreas da empresa



The screenshot displays the 'Mundo Fmera' intranet interface. At the top, the logo for 'FERNANDEZ MERA' and the website 'www.fmera.com.br' are visible. The page features a navigation menu with options like 'Mundo Fmera', 'Lançamentos', 'Prontos', 'G & G', 'Operações', 'Performance', and 'Financeiro'. A sidebar on the left lists categories such as 'Neste Canal', 'Noticias', 'Dicas', 'Documentos', 'Rameis', 'Links Importantes', and 'Administração'. The main content area is titled 'Destaque' and features a prominent advertisement for 'Lorian Boulevard' with the text 'CONVITE ESPECIAL' and 'SOMENTE NOS DIAS 29 e 30 de setembro'. Below this, it says 'DESCONTOS IMPERDÍVEIS'. To the right, there is a section for 'Últimas Notícias' with a list of recent news items, including 'Neste Final de Semana não Percam Lorian Day!!!' and 'Neste Sábado Abertura do Decorado Prestige Alta Vista!!!'. At the bottom of this section, there are 'Links Importantes' such as 'Axsell (acesso dentro da Fernandez Mera)' and 'Portal Fernandez Mera'.

Apoio à tomada de decisão executiva

- Implementação de plataforma de Business Intelligence (B.I.)
- Relatórios e gráficos dinâmicos em plataforma web e mobile
- Análise da performance do corretor pelos seus resultados e ações
- Permite direcionamento de treinamentos para melhoria da qualificação
- Excepcional visibilidade do negócio, e poder na tomada de decisão





SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Ferramenta de relacionamento

Novos investimentos – CRM

- Implementação de plataforma CRM que integrará os demais sistemas
- Aumento da potencialidade na identificação das oportunidades de negócio
- Apresentará nova interface de integração com a força de vendas



Objetivos voltados aos nossos recursos humanos

- Melhor desempenho na **tarefa**;
- Capacitação para **processos**;
- Desenvolvimento de **habilidades técnicas e comportamentais**
- Aumento da **produtividade** e **eficiência** nos processos internos
- Melhoria da **qualidade profissional**

Investimentos Qualificação Profissional

IDEA | Instituto de Desenvolvimento Imobiliário Avançado

- Integração, Treinamentos, Palestras e Cursos Específicos

Programa de Desenvolvimento do Corretor

- Técnicas de Vendas, Corretor fechador, Negociação, Comunicação
- Multiplicadores
- Conforme perfil do Corretor



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Investimentos Qualificação Profissional

Programa de Desenvolvimento Liderança

- Liderança, Comunicação, Processo e Técnicas de Vendas
- Fundação Getúlio Vargas –FGV

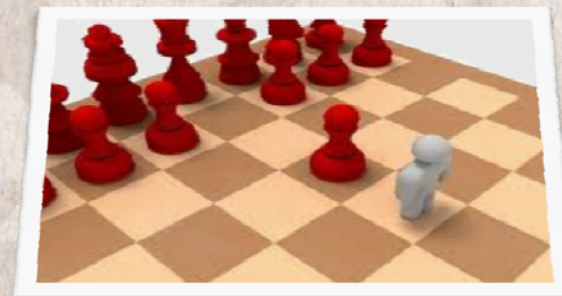


Corretor qualificado para o sucesso

Atitudes



Estratégia



Conquistas

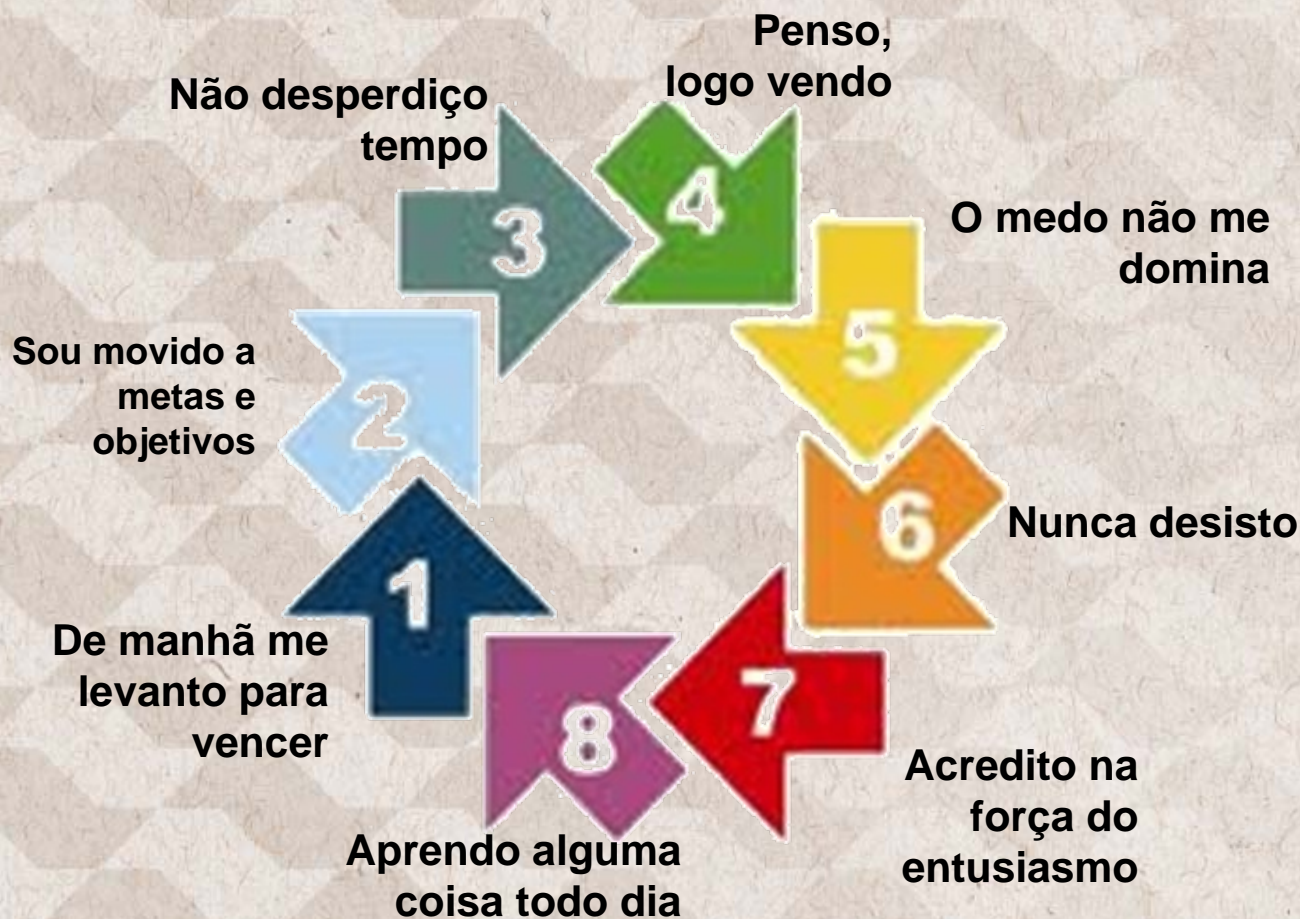




SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Sucesso em Vendas

atitudes vencedoras





SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

Muito Obrigado!!!

Contato: Roberto Avante

E-mail: robertoavante@fmera.com.br

Telefone: (11) 3066-1262