



O impacto da tecnologia na jornada de vendas  
Agosto/2023

# Jornada completa na compra de imóveis



# Jornada De Compra



# Principais dores do mercado



# Dores de Mercado

- Geração de *leads* focada em volume, e não qualidade
- Descartes iniciais ultrapassam 80% no topo do funil
- Dedicção de tempo e energia da equipe de vendas com etapa inicial
- Equipes desmotivadas para atender “o próximo *lead*”
- Em caso de sucesso inicial, há uma ansiedade para agendar visita

Pesquisa inicial

Interesse

Compra

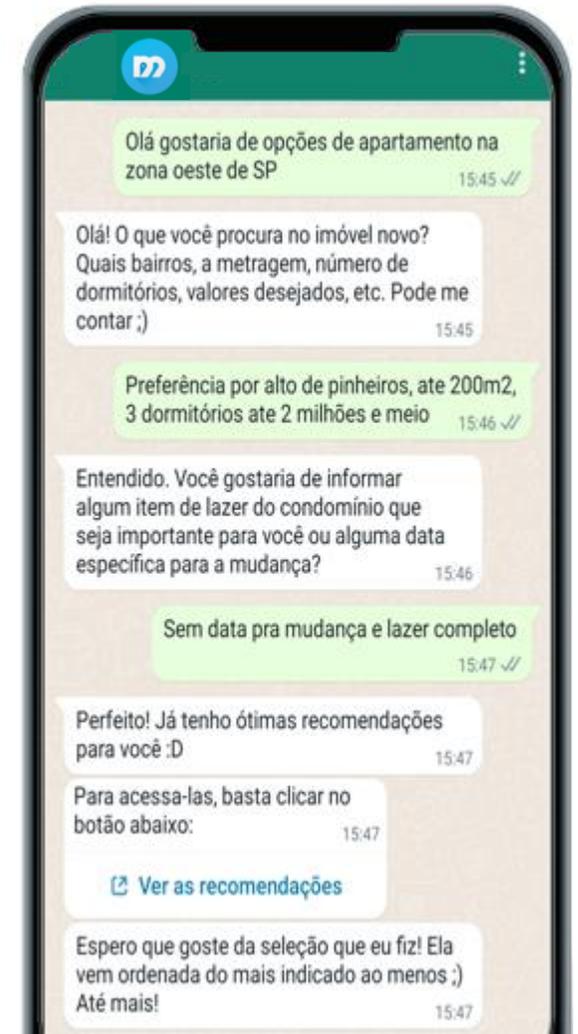
**Onde entra a  
tecnologia?**



# Facilidades da Tecnologia

## Pesquisa Inicial com Inteligência Artificial

- **Auxílio máximo na etapa inicial de pesquisa**
- **Captação das principais informações de forma objetiva e clara**
- **Entendimento das necessidades do cliente**
- **Análise imediata das opções de mercado**

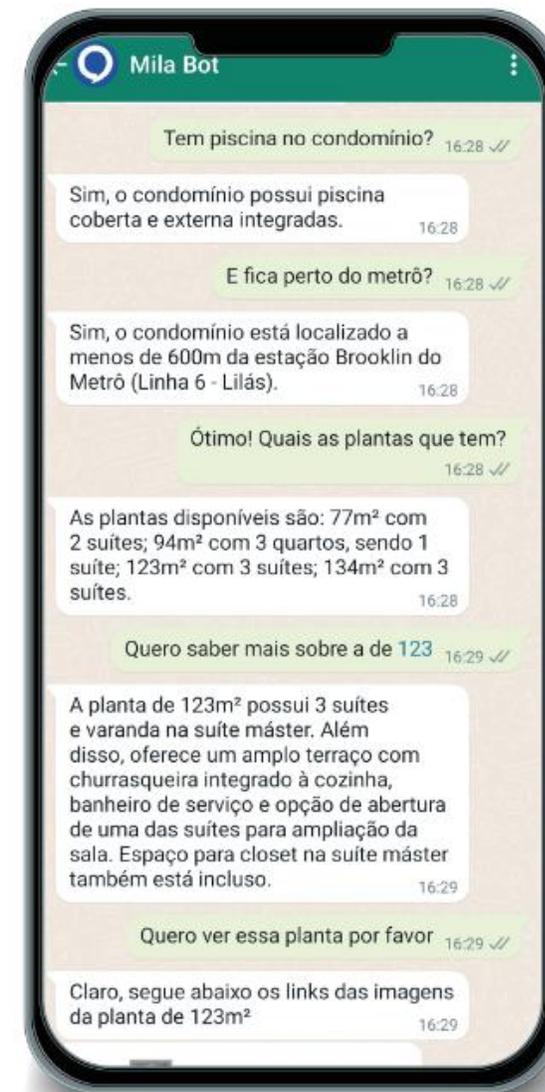




# Facilidades da Tecnologia

## Pré Atendimento do Lead com Inteligência Artificial

- Direcionamento da conversa feito pelo cliente
- Respostas objetivas
- Controle rigoroso de dados disponíveis
- Linguagem natural



**IA + Processos = ?**



# Resultados

- **Cliente com mais eficiência na busca – resultados mais aderentes**
- **Menos ruídos e falhas no processo**
- **Equipe de vendas focada nas etapas mais sensíveis ao atendimento humano**
- **Aumento de eficiência no processo completo de atendimento**
- **Motivação extra para quem está atendendo**
- **Maior geração de negócios, recebimento de comissões e satisfação do cliente**

**Muito Obrigado!**

