MAPA DO FUNIL · IMOBILIÁRIA

Onde a sua imobiliária vaza no funil?

Três pontos onde o cliente pode sumir e a solução que fecha cada um.

Portal / Insta	WhatsApp	Visita	Proposta	Contrato
01 · resposta		02 · visita	03 · retorno	

WHATSAPP · RESPOSTA

01

Resposta lenta

O cliente chama e a resposta demora. Quem procura imóvel encontrou um anúncio, chamou e segue procurando enquanto espera.

Solução: site

- Uma página para cada imóvel
- Fotos, valor e bairro disponíveis na hora
- Um botão claro para chamar no WhatsApp

Olhe agora: a pessoa encontra essas informações sem depender de alguém responder? Se não, comece pelo site.

VISITA · CONFIRMAÇÃO

02

Visita sem confirmação

O corretor atravessa a cidade e o cliente não aparece.

Solução: automação

- Mensagem enviada no dia anterior
- A pessoa confirma ou pede novo horário
- O corretor vê o que foi confirmado antes de sair

Olhe agora: existe uma confirmação com horário e imóvel, ou o corretor precisa lembrar de chamar um por um? Se depende, o ponto é a automação.

RETORNO · PERFIL

03

Interessado que some

Entra um imóvel que combina com alguém, mas ninguém lembra de avisar. O histórico está espalhado e achar a pessoa certa depende de procurar conversa por conversa.

Solução: sistema

- Registra cada interessado
- Guarda bairro, quartos e faixa de valor
- Mostra quem combina quando entra imóvel novo

Olhe agora: quando entra um imóvel novo, você sabe em minutos quem pode querer vê-lo? Se não, centralize esse histórico num sistema.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Marque o que já funciona na sua operação

- ☐ Fotos, valor e bairro antes de falar com alguém. 01 · site
- ☐ Visita confirmada ou remarcada no dia anterior. 02 · automação
- ☐ Imóvel novo mostra quem combina, sem busca nas conversas. 03 · sistema

Ficou caixa vazia? Comece pelo vazamento dela.