

9 REGRAS PARA FAZERES PROSPECÇÃO EFICAZ E ALAVANCARES O TEU NEGÓCIO!

1. Diferencia-te no Mercado Imobiliário

Prospectar novos clientes não é fácil, pois exige que os profissionais sejam disciplinados, resistentes à rejeição e à frustração...no fundo, exige que saiam da sua zona de conforto.

Se tens o hábito de esperar que o comprador entre na tua agência imobiliária, precisas de reflectir na forma como estás a encarar o teu negócio.



O mercado é dinâmico e requer profissionais proactivos e que vão ao encontro dos potenciais clientes. Esta é a regra de ouro da **Prospecção**.

Quem domina essa técnica é considerado um diferencial de mercado.



2. Cria As Tuas Rotinas Diárias

A **Prospecção** deve estar sempre presente na tua rotina diária. Criar uma base de dados e estabelecer uma rede de contactos é o objectivo principal desta actividade.

Começa com amigos e familiares para ganhares confiança em ti, dá a conhecer este teu novo projecto, demonstra interesse em ajudá-los caso no momento precisem de um consultor imobiliário.

A **Prospecção** de novos clientes requer perseverança e dedicação. Vai ao encontro dos potenciais clientes. Podes receber um não, mas vai em busca do sim.

3. Treina Todos Os Dias

As pessoas só escolhem trabalhar em quem confiam. E este deve ser a tua primeira preocupação, conquistar a confiança dos teus potenciais clientes. E isso consegue-se com atitude, conhecimento e profissionalismo. E, por sua vez, estas qualidades só se conseguem dominar com muito treino.



A Prospecção está directamente relacionada ao teu desempenho, aos teus resultados.

Faz Prospecção todos os dias e com disciplina. Fazendo sol ou chuva, estando tu bem disposto ou não. És um profissional, terás de agir como tal.



4. Aposta No Teu Marketing Pessoal

Os primeiro clientes normalmente estão muito próximo: a tua família, amigos, ex-colegas, vizinhos, conhecidos, etc. Conversa sobre a tua profissão. Mostra entusiasmo e confiança.

Utiliza o email marketing. Cria um slogan para ti, que te identifique e seja comercialmente apelativo. Por exemplo, o meu slogan foi durante muitos anos *“Mónica Silva....desde 2002 a criar histórias felizes”*



Se o teu público pensar em imóveis tem de pensar no teu nome. E esse feito só depende de ti e da forma como encaras este negócio.

Alimenta o teu networking. Relaciona-te com o maior número de pessoas que te fôr possível e das mais diferentes áreas.

5. Relaciona-te com o maior número de pessoas que te fôr possível

Eventos, palestras, lançamentos, formações, são sempre oportunidades para conhecer gente nova, trocar cartões e impressionar.



Faz um bom uso das redes sociais e cria um sistema de email marketing. É poderoso.

Um imóvel, normalmente, é o maior investimento financeiro que fazemos na nossa vida. As pessoas já não procuram apenas informações, mas também algum especialista que possa ajudá-las nesse momento tão delicado e importante.



Investir no relacionamento com os clientes já conquistados é uma ótima forma de garantir uma imagem positiva, o que pode render Referências e consequentemente novos clientes.

6. Faz o teu Networking trabalhar para ti

Cuidados com as conversas com amigos, um dia eles podem vir a ser clientes.

Preocupa-te em te tornares conhecido no mercado, mais do que em fechar vendas. Entende que também é importante te relacionares com as pessoas certas, interessa-te pelo trabalho de outros profissionais.

Lembra-te que o networking deve ser feito a tempo inteiro e não só quando precisas de alguma coisa. Então, interaje com as tuas conexões, comentando algo que elas tenham compartilhado, por exemplo.

O Consultor Imobiliário deve ter sempre cartões de visita personalizados e com qualidade. As oportunidades podem surgir das mais variadas formas em qualquer circunstância.



7. Define Uma Estratégia Para O Teu Negócio

Prospecção de imóveis é o processo de cultivar leads para gerar negócios.

A presença na internet adiciona legitimidade e autoridade à tua marca pessoal. Cria um [site personalizado](#) onde poderás ter artigos ligados ao imobiliário, Imóveis que tu ou os teus colegas tenham em carteira e até vídeos ou artigos elaborados por ti.



Elabora um plano diário. Começa por fazer um calendário muito específico, para diariamente saberes o que fazer.

Prospecção consistente leva a negócios consistentes

Bloqueia duas horas todos os dias para a tua **Prospecção**. Define um tempo para telefonar a clientes antigos, mesmo que pertençam à tua anterior actividade

8. Faz De Uma Forma Sistemática O Teu Pós-Venda

Vender uma casa a um cliente deve ser o começo do seu relacionamento, não o fim dele. Reserva um tempo trimestral para telefonar aos teus clientes antigos, no aniversário da compra do imóvel, nos seus próprios aniversários, no aniversários do filhos, no Natal...e assim manteres-te presente na sua mente.

Reúne-te com advogados especializados em divórcio. Pessoas que estão a passar por esse processo, muitas vezes precisam de vender a sua casa rapidamente pelo melhor preço possível. Faz parcerias com esses profissionais.

Investe o teu tempo com sabedoria. Se os teus potenciais clientes não estiverem prontos para tomarem uma decisão de compra ou venda de um imóvel, não os tornes uma prioridade.



9. Aprende A Estipular Prioridades

Durante conversas iniciais com prospectos imobiliários, pergunta-lhes qual a motivação deles para comprar ou vender e quando planeiam tomar uma decisão.



PRIORIDADES

- 1.
- 2.
- 3.

Em seguida, prioriza as pessoas que estão dispostas e capazes de fazê-lo no menor período de tempo.

A tua estratégia de redes sociais deve envolver a construção de uma reputação como um líder de pensamento no teu mercado.

Cultiva e desenvolve as tuas redes sociais com consistência e os teus seguidores irão se lembrar de ti quando necessitarem de serviços imobiliários.



CONTACTOS:

EMAIL: formadora@monicasilva.pt

Whatsapp: 00 351 935874696

Blog: www.monicasilva.pt



Formação On-line Gravada

Clica no Link:

TREINAMENTO COMPLETO PARA AGENTES
IMOBILIÁRIOS

