



Passo 1 a Passo 3 para estruturar captações eficientes

Baseado no método *SprintCap*
de Guilherme Carnicelli.



Sumário

- Introdução 3
- O impacto das captações nas suas vendas 5
- Benefícios de uma estratégia bem elaborada 7
- Comece pelas definições básicas 9
- Ações de marketing 11
- Ações de marketing para clientes vendedores 13
- Domine uma região 15
- Estude a região 17
- Plano de ataque | **Passo 1** 20
- Plano de ataque | **Passo 2** 21
- Plano de ataque | **Passo 3** 22
- Tenha constância 23

Introdução

Muitos corretores consideram o processo de captação chato e sem resultados. Escutar muitos “nãos” e ter incerteza da remuneração por este trabalho é desanimador para muitos profissionais.

Este passo a passo te **ensina como estruturar captações eficientes**, para tornar a etapa inicial da corretagem mais fácil e estratégica. Se você está comprometido em **eleva o nível do seu trabalho**, foque em elaborar as ações recomendadas para o seu negócio, à medida que a leitura avança.

Atenção:

A aplicação desta técnica te proporciona **ótimos resultados** de percepção de marca, além de excelente resultado nas suas vendas e comissões.



**Prepare-se para
o seu sucesso!**



A captação é parte importante da atração de compradores. Então, a captação é muito mais do que um estoque de produtos, é uma ferramenta de marketing.

Guilherme Carnicelli
Fundador do Café Imobiliário.



1 O impacto das captações nas suas vendas

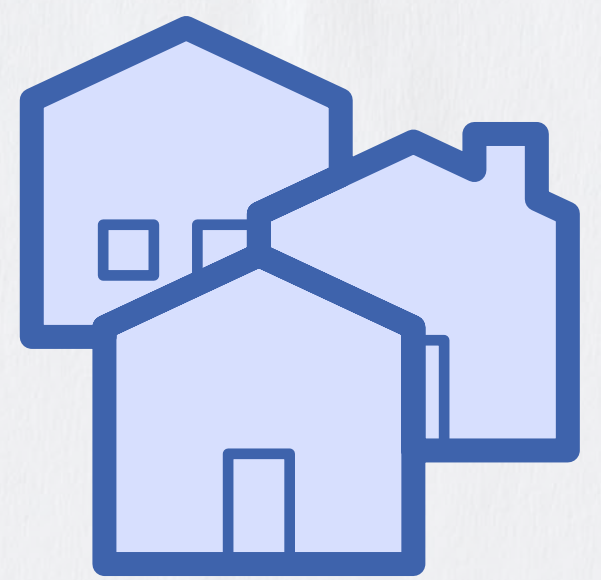
Os potenciais compradores são atraídos pelos imóveis disponíveis em uma proporção muito maior do que pelo nome do corretor em si.

Uma **ampla variedade de imóveis na carteira atrai mais clientes** e te aproxima de maiores ganhos financeiros.



A escolha do nicho de atuação te projeta para o posicionamento pretendido, pois **delimita qual padrão de imóveis a serem captados**.

Proporcionar uma variedade de residências similares para o cliente escolher **aumenta a probabilidade de venda**, visto que existem diversas opções que atendem a exigência do comprador.





**Benefícios de
uma estratégia
bem elaborada**



Posicionamento de marca definido

Será visto como especialista;



Compreensão de todas as nuances da região

Gera confiança e empatia;



Respeito recebido por demais corretores

Percepção de autoridade;



Relacionamento estreito com os moradores e comerciantes

Pertencimento à comunidade;



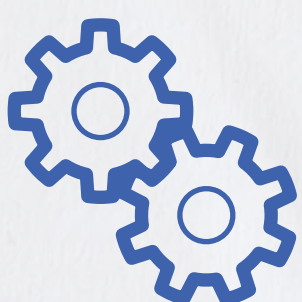
Referência de resultado

Atração passiva, proprietários irão procurar sua intermediação;



Similaridade de clientes

Entendimento claro do perfil de vendedores e compradores;



Conquista orgânica de exclusividade

A engrenagem passa a funcionar sozinha.



Comece pelas definições básicas

Coloque a mão na massa, responda às seguintes perguntas:

- 1** Quais são **minhas habilidades** e como elas refletem nas minhas vendas?
- 2** Em qual **nicho** irei atuar?
- 3** Qual **estilo de imóvel** me tornarei especialista?
- 4** Em quais regiões meu **cliente está localizado** hoje e por qual motivo?
- 5** Quais são os **necessidades e desejos** do perfil de compradores desses imóveis?





Ações de marketing

Todo bom corretor precisa ter uma mínima noção de marketing, são áreas intimamente ligadas.

Os passos básicos são:



Analise seus concorrentes: estude o posicionamento, os estilos de imóveis ofertados, a comunicação nas redes sociais e bairros de atuação;



Identifique seus **diferenciais práticos** em relação aos outros corretores;



Crie uma **abordagem atraente para gerar relacionamento** (pode ser ebook, infográfico ou outras táticas inteligentes que agregam valor ao seu público).



5 Ações de marketing para clientes vendedores

O cliente vendedor é **ignorado nos processos pela maioria** dos corretores e imobiliárias.

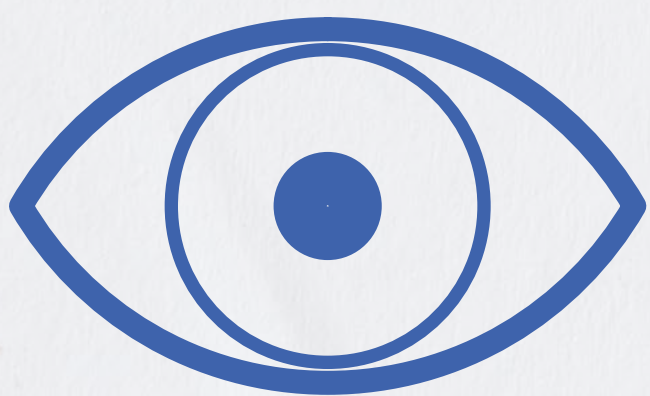
Reveja detalhes da sua abordagem ao proprietário:

- 1** Qual tem sido o padrão do **contato inicial** para captações?
- 2** O que você precisa **melhorar** neste ponto?
- 3** Quais técnicas podem **encantar o dono do imóvel**?
- 4** O que você pode fazer de diferente para **aprimorar o processo** de captação?
- 5** Quais **materiais serão entregues** ao proprietário?
- 6** Qual será o **novo roteiro**, desde o primeiro contato até a assinatura do contrato?



Domine uma região

Para se posicionar em uma determinada região, é necessário ter vários imóveis captados **em bairros que atendam aos critérios** já pré-estabelecidos pelo seu nicho.



Essa é uma das estratégias mais poderosas e que dá forças para sua engrenagem funcionar, conhecer em detalhes as **nuances de uma região** reforça sua imagem de especialista.

Ter uma **região bem delimitada** no mapa da sua cidade **amplia o networking** e permite que se torne referência, com o tempo suas captações tornam-se exclusivas e orgânicas.



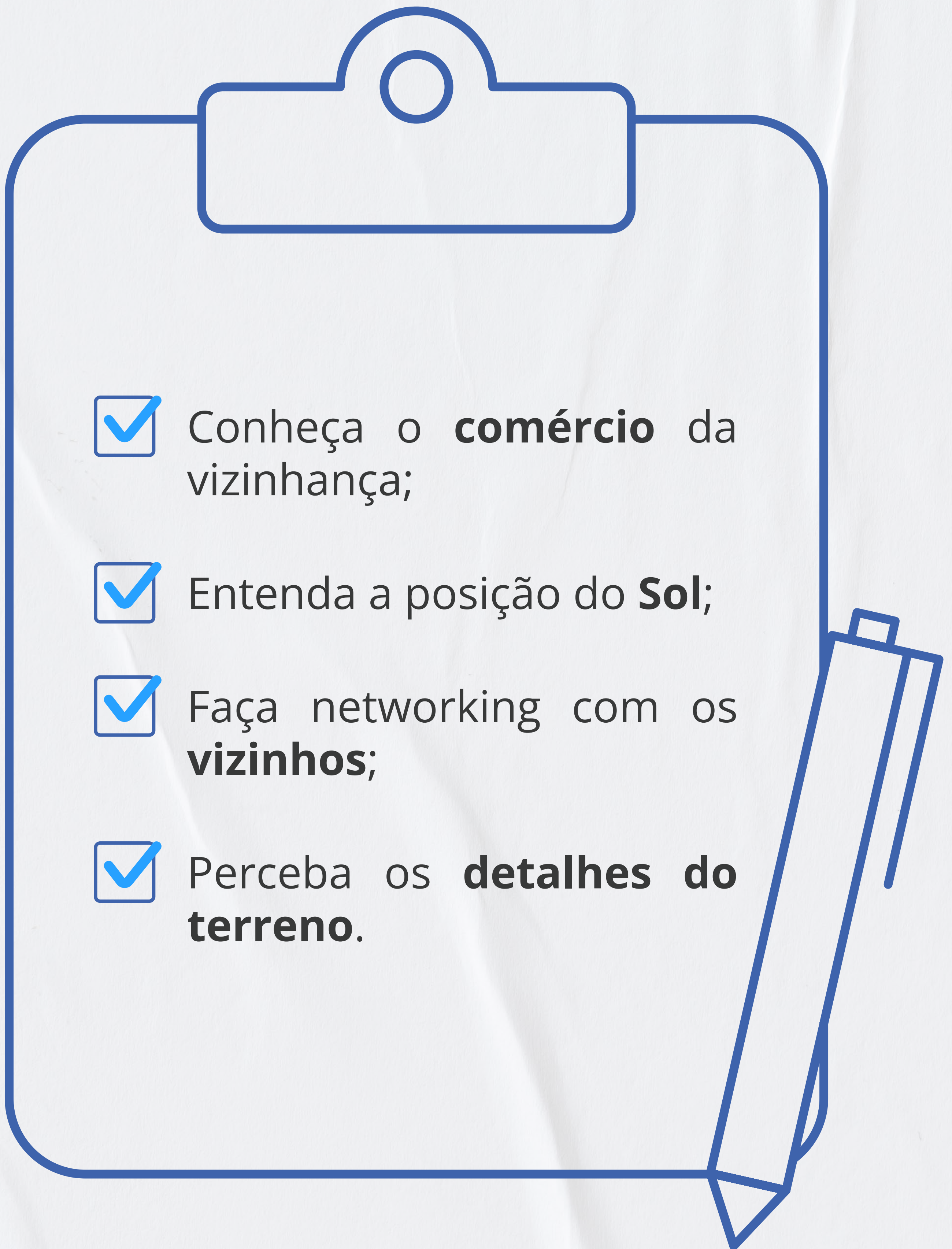
Ao trabalhar sua marca pessoal outros corretores perceberão seu posicionamento, sendo possível realizar **parcerias que respeitam e incentivam o seu domínio** neste nicho.



Estude a região

Saber dos **detalhes na ponta da língua** aumenta a segurança e a empatia nas negociações.

Descubra o máximo de informações do bairro:



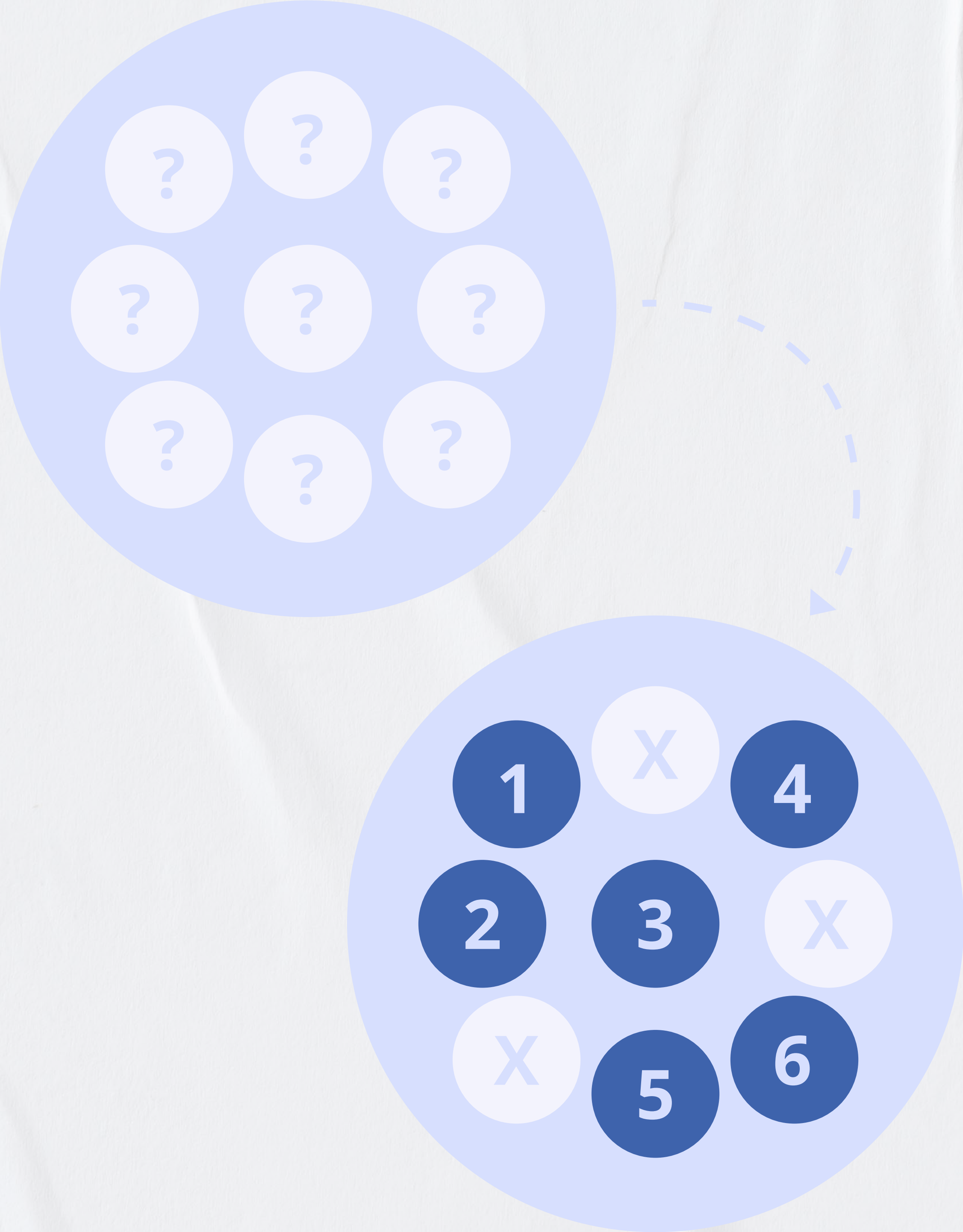


**Plano de
ataque**

Plano de Ataque

Passo 1

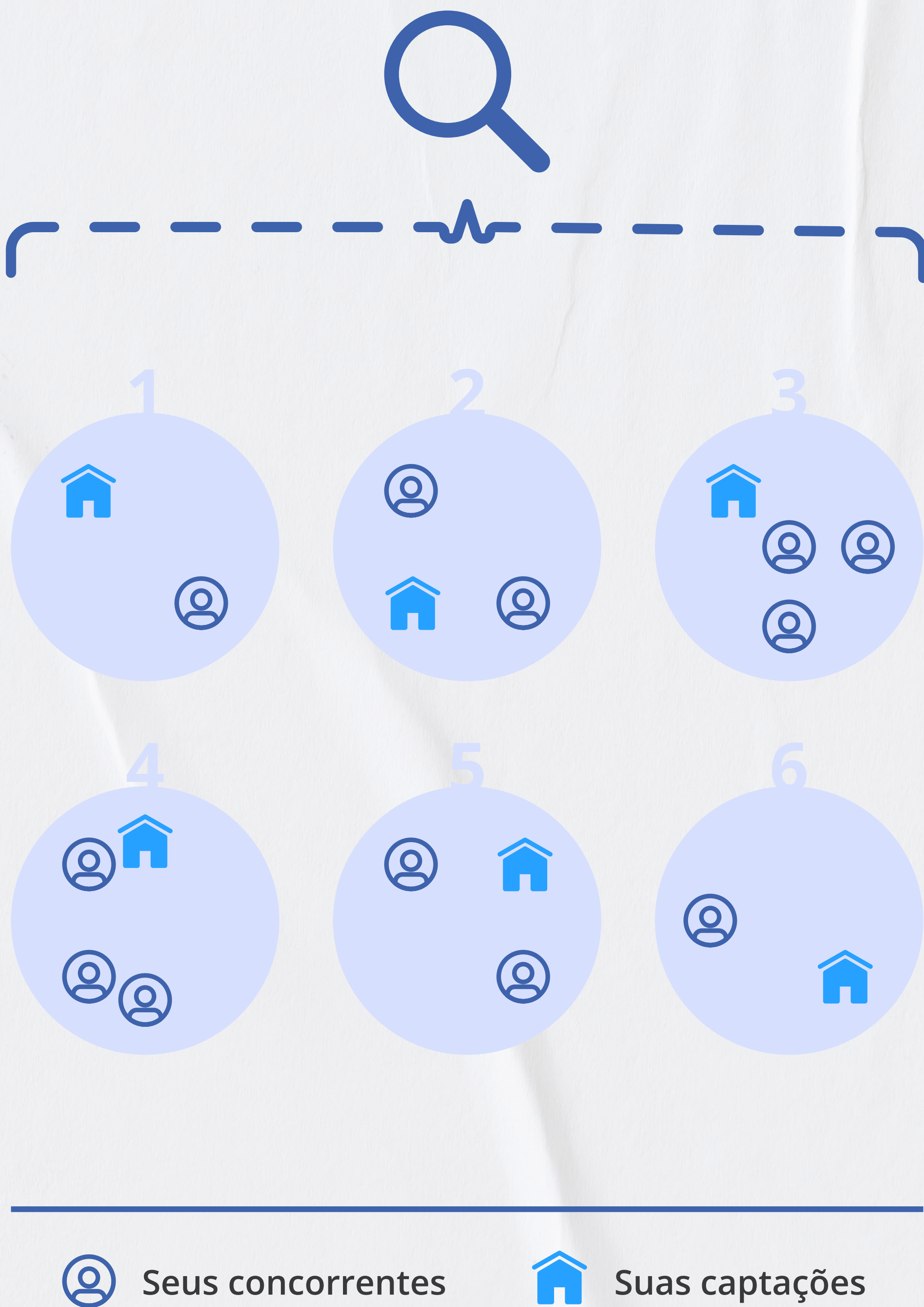
Quais são os seis bairros ou condomínios que **abrangem seu atendimento?**



Plano de Ataque

Passo 2

Analise essas regiões e perceba com clareza qual a sua **participação de mercado** e de concorrentes.



Plano de Ataque

Passo 3

A cada 15 dias, concentre seu **foco total em uma única região**, tendo o total de seis regiões diferentes.

Ao terminar **cada quinzena, passe para o próximo** bairro e trabalhe com afinco pelo mesmo período nesta mesma localidade. Quando concluir a sexta região, retorne para a primeira e recomece o ciclo. **Ao final de três meses sua participação de mercado aumentará consideravelmente.**



 Seus concorrentes  Suas captações  Suas novas captações

Tenha constância!

Sua motivação será perceber seu **avanço na região**, ao notar várias casas e apartamentos com a sua placa de vende-se.

Toda estratégia precisa de
foco e persistência.



Somente o **trabalho árduo e contínuo** fará com que atinja o resultado esperado, ao longo do tempo.

Essa estratégia **reforça a prova social e a sua autoridade**, a ponto até mesmo de minar a força de captação de outros corretores, pois será percebido como forte e intimidador. Além de fazer parcerias com outras imobiliárias, outros corretores poderão indicar o seu trabalho.



Parabéns!
por colocar a mão
na massa até aqui!

Este passo a passo teve o foco em **fazer as perguntas certas** para que você encontre o seu norte, a partir da sua realidade.

Ele é **apenas um guia**, não uma cartilha com regras a serem seguidas à risca.

Use do seu filtro e da sua sabedoria para traçar sua estratégia, a partir das respostas e insights que surgirem com a ajuda deste e-book.

Siga esta trajetória com persistência e reinvenção constante.

Seu foco será a garantia do seu sucesso.

A EEmovel Brokers é a **maior plataforma de informações imobiliárias** da América Latina e conecta você aos melhores negócios da sua região.

Continue acompanhando
nossas novidades nas **redes
sociais** e com os conteúdos
do **blog**:

