



icxp 2022 **CAPTEI**

ESTRATÉGIAS PARA CAPTAÇÃO DE IMÓVEIS EM AMBIENTE DIGITAL



Diego Moeller

Co-founder e CCO da Captei.

Mentor de Startups pela 49 Educação.

**+10 anos de
experiência
em vendas.**

CAPTA+
GROWTH

ESTRATÉGIAS QUE APRENDEMOS
CONVERSANDO COM MAIS DE
10 MIL IMOBILIÁRIAS!

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

1 - Conheça bem a região em que atua

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

1 - Conheça bem a região em que atua

2 - Tenha histórico de outras transações da região

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade



**Sua imobiliária não vai crescer
se você captar tudo o que aparece!**



**Leads
buscando
imóveis**



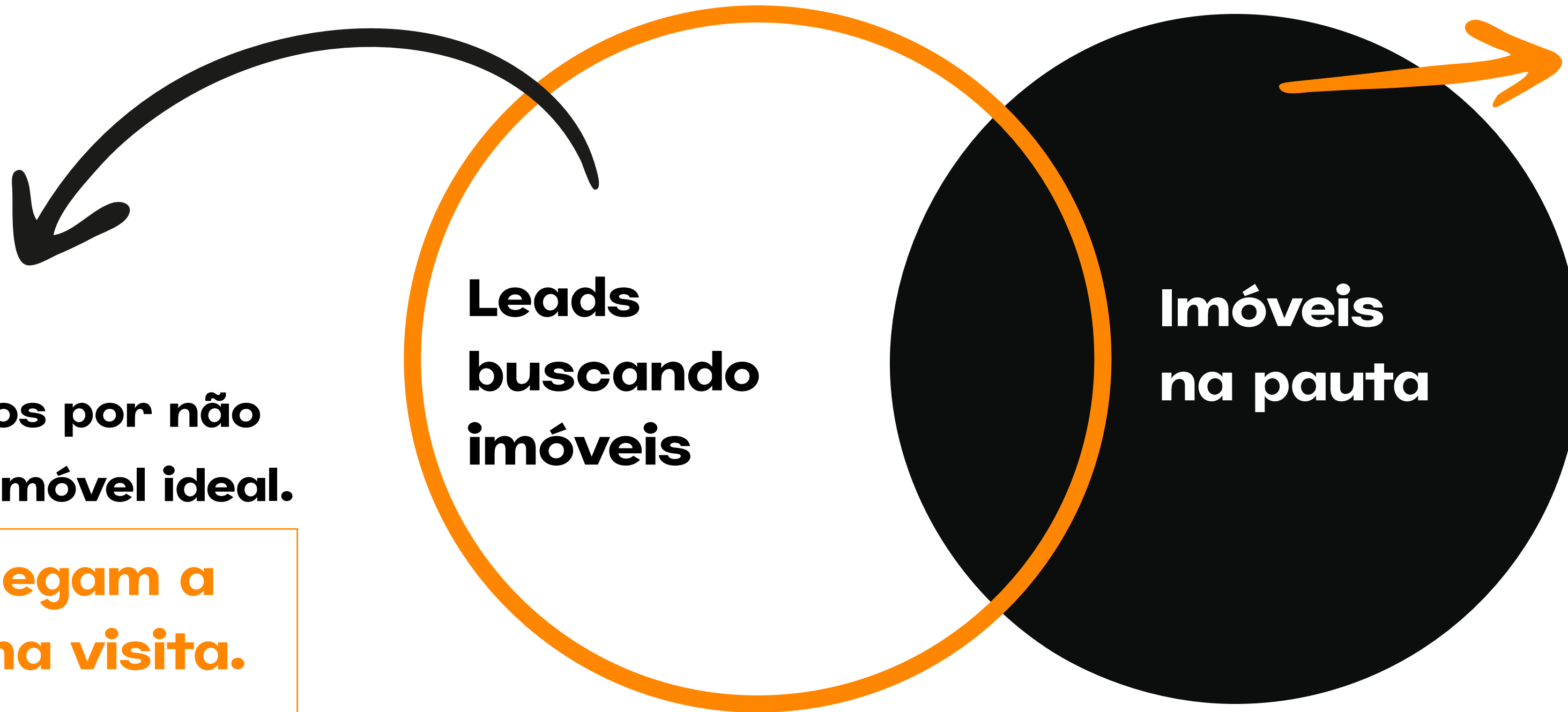
Leads perdidos por não encontrar o imóvel ideal.

80% nem chegam a agendar uma visita.

Leads buscando imóveis

Imóveis na pauta

50% dos imóveis não deveriam estar ali



Leads perdidos por não encontrar o imóvel ideal.

80% nem chegam a agendar uma visita.

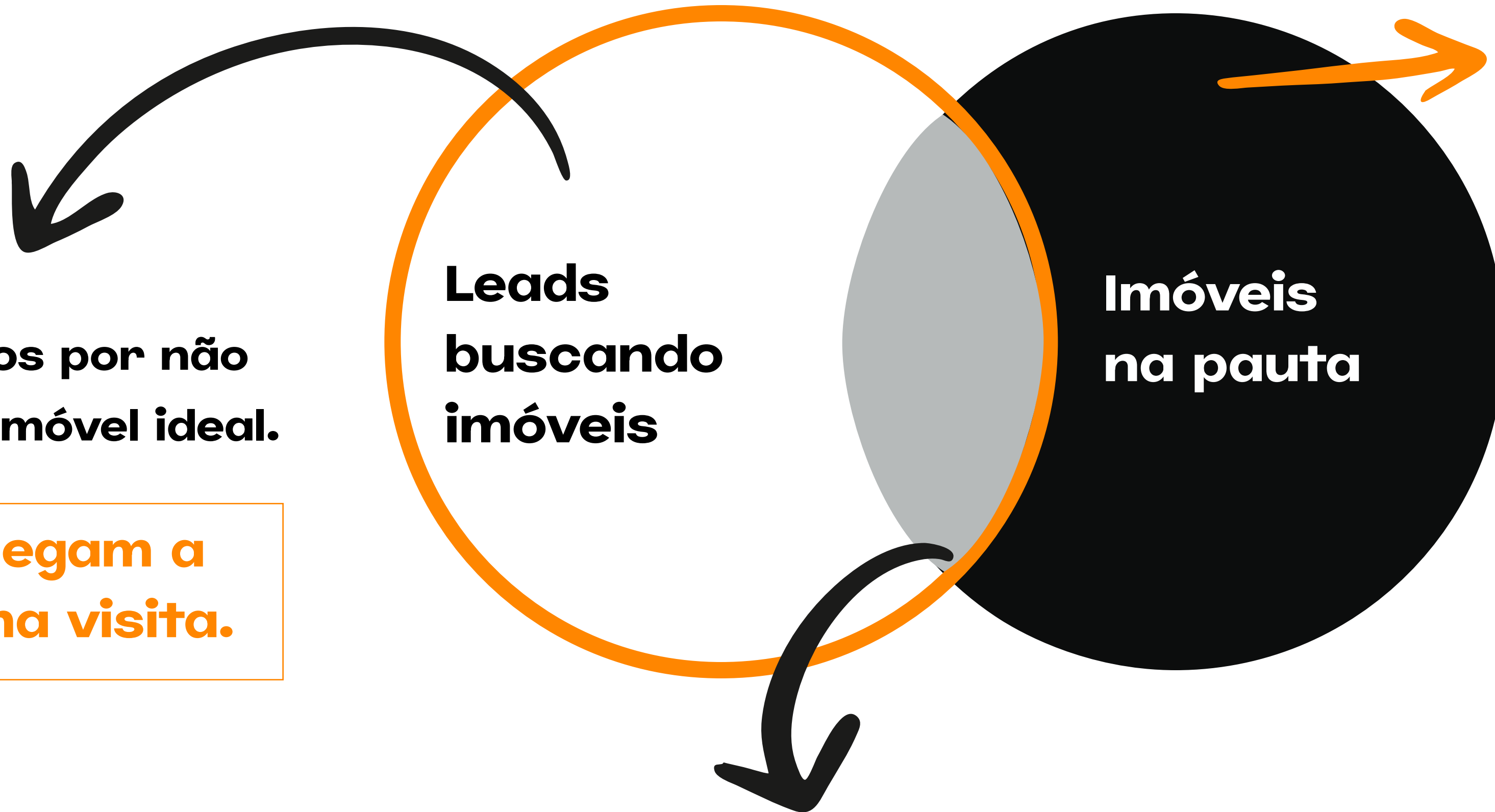
Leads buscando imóveis

Imóveis na pauta

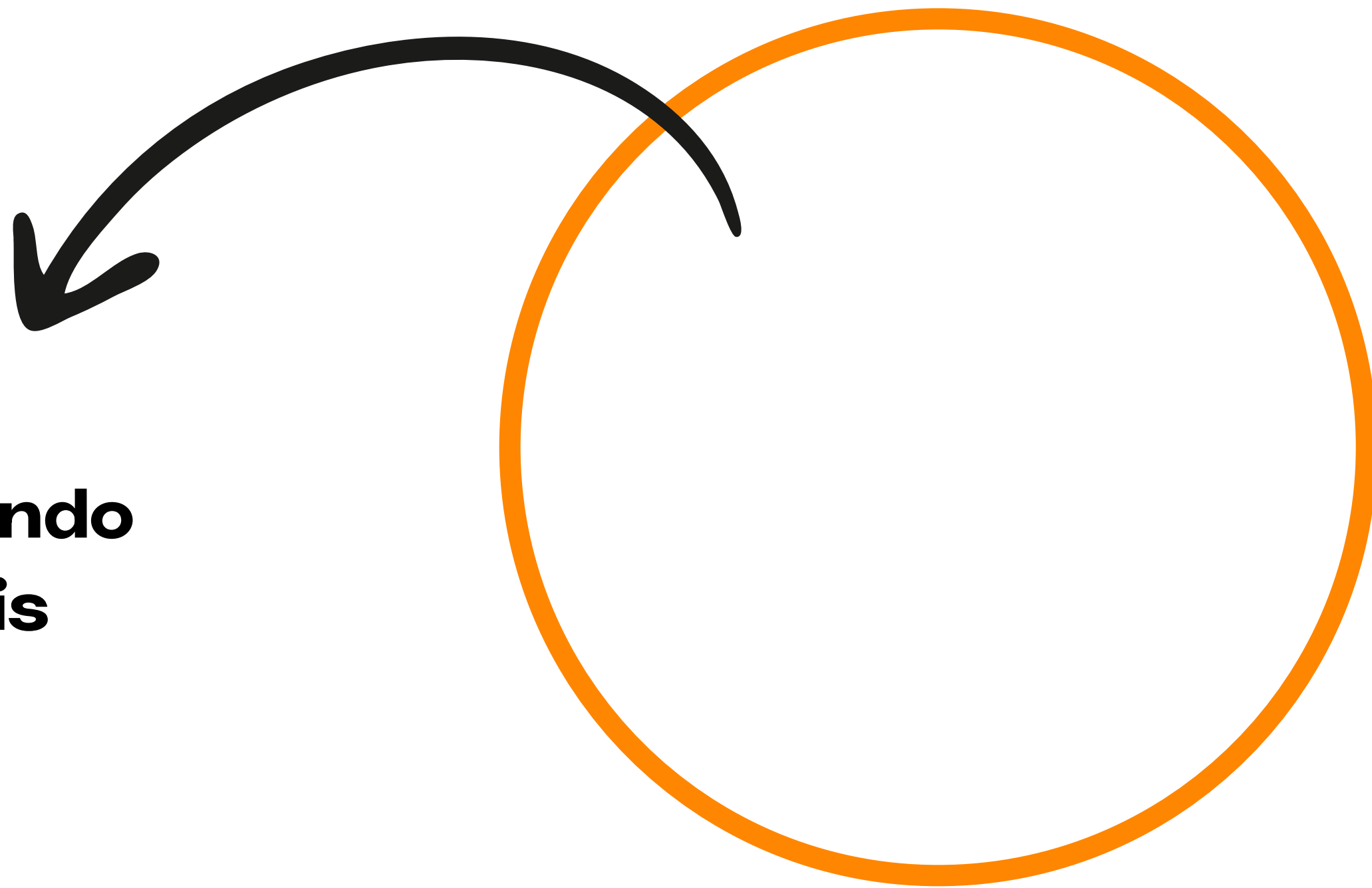
50% dos imóveis não deveriam estar ali

Match: Produto aceito pelo seu mercado

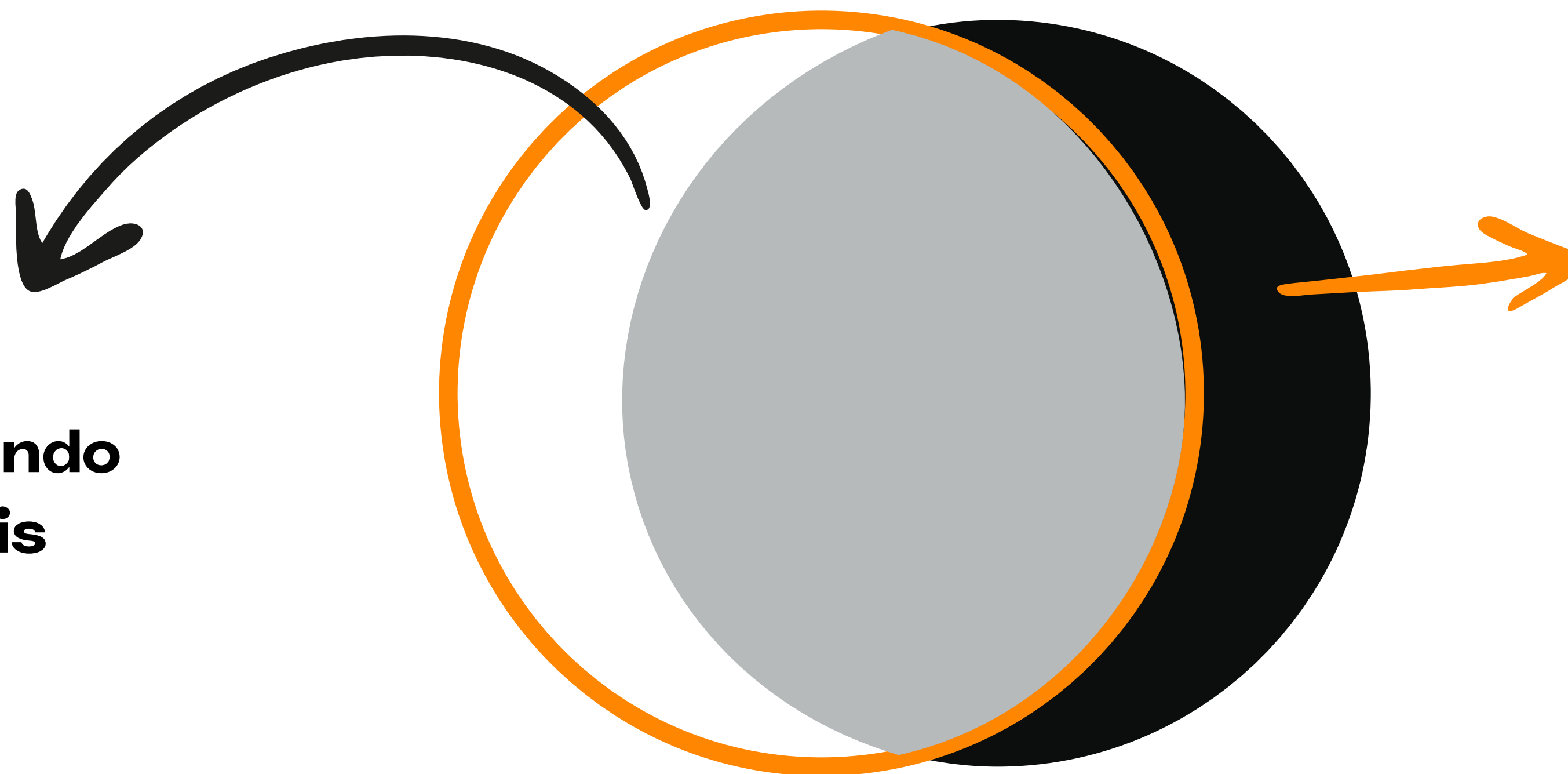
Product Market Fit



**Leads
buscando
imóveis**



**Leads
buscando
imóveis**



**Imóveis
na pauta**



Você precisa buscar o "eclipse" e captar o que o seu cliente está buscando!

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado

**O maior erro das
imobiliárias é achar
que o corretor precisa
fazer tudo...**

**Se os seus melhores
corretores estão focados
em captar, quem está
focado em atender as
necessidades dos clientes?**

**Enquanto o corretor faz
captações, a imobiliária
perde a oportunidade de
fazer novos negócios!**

**Tenha pessoas focadas
apenas na captação**

Ok... Mas como fazer isso?

Como contratar?

- Contrate gente Júnior
- Priorize caráter e não habilidades

Como contratar?

- Contrate gente Júnior
- Priorize caráter e não habilidades

O que oferecer para esse profissional?

- Plano de carreiras
- Remuneração atrativa

Como contratar?

- Contrate gente Júnior
- Priorize caráter e não habilidades

O que oferecer para esse profissional?

- Plano de carreiras
- Remuneração atrativa

Como fazer a gestão?

- Ferramentas para organizar tarefas
- Encontros semanais

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado
- 6 - Trabalhe com metas

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado
- 6 - Trabalhe com metas
- 7 - Tenha boas ferramentas de captação

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado
- 6 - Trabalhe com metas
- 7 - Tenha boas ferramentas de captação
- 8 - Invista em marketing

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado
- 6 - Trabalhe com metas
- 7 - Tenha boas ferramentas de captação
- 8 - Invista em marketing
- 9 - Crie um bom programa de indicações para captar

10 estratégias na captação de imóveis para aplicar já!

- 1 - Conheça bem a região em que atua
- 2 - Tenha histórico de outras transações da região
- 3 - Saiba qual é o perfil de quem aluga/compra de você
- 4 - Esqueça a quantidade e foque na qualidade
- 5 - Tenha um time focado
- 6 - Trabalhe com metas
- 7 - Tenha boas ferramentas de captação
- 8 - Invista em marketing
- 9 - Crie um bom programa de indicações para captar
- 10 - Não erre a abordagem



Abordagem

+60%

**das oportunidades são
perdidas na abordagem inicial!**

Objecções na ligação:

Quem está falando?

Não te conheço!

Como conseguiu meu número?

Não sei quem é você!

Não tenho interesse!

Me liga depois...

Não atendo n^o desconhecido!

**Por isso as imobiliárias
preferem abordar
proprietários por
whatsapp, mas...**

**Por isso as imobiliárias
preferem abordar
proprietários por
whatsapp, mas...**

**Para bom entendedor,
um online sem
resposta basta!**

Como abordar no telefone e evitar objeções:

Como abordar no telefone e evitar objeções:

- Deixar claro quem está ligando!

Como abordar no telefone e evitar objeções:

- Deixar claro quem está ligando!
- Explicar o porquê da ligação.

Como abordar no telefone e evitar objeções:

- Deixar claro quem está ligando!
- Explicar o porquê da ligação.
- Deixar claro o que quer com o proprietário.



Tecnologia de ponta para sua imobiliária viver um novo momento

Criamos soluções que ajudam a descomplicar o processo de locação, desde a captação até a assinatura de contrato.

CAPTEI

+800

imobiliárias parceiras

+400h

mentorias realizadas mensalmente pelo time Captei

+5mil

captações realizadas mensalmente

até
50%

na redução do Custo de Aquisição por Cliente (CAC)

Aumento de

+50%

de eficiência na captação de imóveis

Aumento médio de

pelo menos **20%** nos aluguéis e vendas dos parceiros Captei.



Case de Sucesso

Rotina

IMOBILIÁRIA

A Rotina Imobiliária sempre acreditou no poder das indicações, mas sabia que precisava digitalizar o processo para poder escalar sua operação. Foi assim que a imobiliária apostou no Marketing de Indicação da Captei e atingiu resultados incríveis: com a campanha Indiquei Você, a Rotina recebeu

600 indicações em apenas 6 meses!



Siga-nos nas redes sociais:

 @capteii

 /capteii

 captei

E acompanhe nosso blog:
blog.captei.com.br