

Case Study E-goi

# Remax

## Agente Imobiliário



CASE STUDY

**VENDIDO**

**VENDIDO**

**APART. T2  
FARO**

**RE/MAX SELECT**  
FARO & OLHÃO

**RODRIGO SILVA**  
**967 178 288**

Formação académica em Jornalismo, formação incompleta de piloto de aviação, horas e horas de trabalho em supermercados... todas estas experiências profissionais moldam uma personalidade resiliente e um objetivo de vida: a vontade de gerir o seu próprio tempo, seguir as suas próprias regras, ter estabilidade financeira e uma vida confortável para si e para a sua família.

Rodrigo Silva, marido e pai, é um verdadeiro homem dos 7 ofícios, autodidata e trabalhador incansável que decidiu mudar de vida e abraçar o desafio de ser agente imobiliário da Remax a tempo inteiro.

A sua filosofia de vida é a mesma que orienta a sua conduta profissional partilhada pela Remax: um rígido código de ética, com o objectivo de prestar um serviço de excelência que satisfaça todas as necessidades imobiliárias dos seus clientes.



## O Problema

Se, por um lado, para este agente imobiliário a atuar no Algarve as suas metas estavam bem definidas, por outro os obstáculos a ultrapassar eram enormes: angariar imóveis, agendar visitas, vender, apoiar o cliente nas escrituras, etc.

Para uma pessoa que nunca tinha trabalhado no mercado imobiliário, contando apenas consigo próprio e sem um rendimento fixo, esta opção de carreira ameaçava tornar-se inviável. Mas não é tudo.

Sem nunca ter trabalhado com vendas e ainda sem autoridade e reconhecimento no mercado, Rodrigo Silva sabia que precisava focar-se em angariar imóveis, atrair clientes e vender para garantir a sua própria estabilidade financeira e provar a si próprio e aos mais próximos que valeu a pena arriscar nesta carreira.

## A Solução

Identificadas as ameaças que poderiam colocar em causa a sua própria estabilidade financeira, os objetivos eram claros e tornava-se urgente perseguir-los para ser bem sucedido: **angariar imóveis e vendê-los.**

Quando se trabalha sozinho, todo o tempo é precioso. E um agente imobiliário precisa focar-se em vender. Um fornecedor que pudesse garantir as ferramentas adequadas para não só facilitar pedidos de agendamento para visitar imóveis como também ter a capacidade de desenvolver toda a comunicação com o cliente de forma automatizada, fácil e com um preço justo parecia ser uma solução difícil de encontrar no mercado.

O E-goi, pela sua flexibilidade, variedade de canais, funcionalidades e materiais de apoio acabou por ser um aliado poderoso para dar resposta aos problemas e necessidades deste agente imobiliário que passou a contar com mais tempo para o mais importante: vender.



## Ações

### Atrair potenciais Clientes

Inserido na sua estratégia de captação de clientes, este agente da Remax frequenta vários eventos de imobiliário. São excelentes oportunidades de contacto mas um desafio grande no pós-evento porque é preciso tratar todos os dados dos clientes que o abordam com a necessidade de comprar casa.

### Adeus aos cartões e ao Excel

Uma das formas mais interessantes para conseguir organizar todas as suas oportunidades comerciais, foi criar um formulário que pudesse ser usado num tablet ou smartphone para registar diretamente todos os potenciais clientes.

Para colocar em prática bastou descarregar o Goimeup, uma app da E-goi disponível para [IOS](#) e [Android](#), iniciar a app, introduzir o login da conta E-goi, escolher a lista onde se pretendia inserir os contatos e escolher o formulário que aparece no ecrã do smartphone, que fica assim pronto a usar.

Este agente imobiliário usou um tablet com o formulário ativo para que quem o visitasse nos eventos pudesse inscrever-se mesmo sem falar com ele!

The image shows a smartphone screen displaying a contact form. At the top left is the RE/MAX logo. To its right, the text reads 'SELECT RE/MAX FARO & OLHÃO' and 'RODRIGO SILVA 967 178 288'. Below this, the main heading asks 'Vamos agendar a sua visita?'. The form includes fields for 'Nome \*', 'E-mail \*', 'Telemóvel' (with a dropdown menu set to 'Portugal (+351)') and 'Data da Visita:'. A prominent red button at the bottom is labeled 'Agendar'.



## Lembretes Automáticos de Visitas a Imóveis

A partir do momento em que o cliente se inscreve para agendar a visita ao imóvel, é enviado um email e um SMS automáticos a notificar o agente imobiliário.

Em simultâneo é enviado um SMS ao cliente a confirmar a inscrição, avisando que haverá um contato posterior para agendar a visita.

Como o [calendário de marcações de visitas a imóveis está integrado com o E-goi](#), 2 dias antes da data da sessão é enviado um lembrete automático ao cliente com a data e hora da visita.



**RODRIGO SILVA**  
**967 178 288**

## Só Panfletos e Cartazes NÃO chegam

Ciente que precisa diversificar as formas de captação e relacionamento com os clientes para fechar mais negócios, os contatos obtidos em feiras e eventos foram aproveitados para desenvolver uma estratégia de email marketing.

Uma das capacidades que este agente imobiliário ganhou com a utilização do E-goi, foi poder criar de forma fácil e rápida os seus próprios emails com alguns imóveis que tem em carteira.

Assim, como já tem um template definido, basta trocar as imagens dos imóveis, os textos e enviar. Mas não é tudo.



### T2 com Piscina - Montenegro

Condomínio privado com piscina, jacuzzi, quintal privado, garagem, estores eléctricos, quarto com closet e muito mais!

[Quero saber mais →](#)



### T3 em Faro

Junto ao Estádio de S. Luis.

[Quero saber mais →](#)



### T1 + 1 Olhão

Com vista para a Marina de Olhão.

[Quero saber mais →](#)



[Remover](#) [Versão web](#)

Av. D. Afonso Henriques 1122 4450-011 Porto Porto Portugal

Enviado por [hpascoal@e-goi.com](mailto:hpascoal@e-goi.com) para

[Privacy Protected](#)



## Vender só a quem interessa

Com o E-goi este agente imobiliário passou a contar com relatórios detalhados de quem abriu e clicou nos seus emails. E é com esta informação que a magia acontece.

O E-goi permite segmentar por quem abriu e clicou nos imóveis. Para colocar em prática basta escolher os critérios aberturas ou cliques e a quantidade que o agente acredita que vai definir se aquela pessoa está verdadeiramente interessada nos imóveis da campanha de email marketing que enviou. Por exemplo: duas aberturas e dois cliques.

Com esta informação de cada email a ser registada no E-goi, o agente ficou com a capacidade de fazer um follow up comercial muito mais eficaz.

Assim conseguiu poupar tempo, aumentando o número de follow ups e visitas a imóveis. Consequentemente as vendas aumentaram.

The screenshot displays the E-goi interface for contact segmentation. The top navigation bar includes 'e-goi', 'Listas', 'Campanhas', 'Relatórios', 'Web', 'Apps', and 'Ajuda'. The user is logged in as 'Hugo' at 19:53. The main heading is 'Contactos "E-goi"', with buttons for 'ADICIONAR / ATUALIZAR' and 'ESTATÍSTICAS'. The current segment is 'Contactos no segmento "4468 - Imóveis Clientes interessados"'. The segmentation criteria are set to 'Aberturas' (2) and 'Cliques' (2). The table below lists the resulting contacts.

ID	1	EMAIL	ESTADO DA INSCRIÇÃO	DATA DE INSCRIÇÃO	MODO DE INSCRIÇÃO	6	OPERAÇÕES
0c63dbcf2d			Activo	2019-03-06 22:27:12	API	510523	1108
8d253e1507			Activo	2019-03-06 18:55:37	Por formulário	510443	1108
a08aa1db7e			Activo	2019-03-06 14:48:05	API	510333	1108
5901a139b5			Activo	2019-03-05 15:13:33	Por formulário	510040	1108
0c2a29a2d6			Activo	2019-03-04 02:25:47	API	509459	1108
b79d7cebad			Activo	2019-03-01 19:29:12	Por formulário	508979	1108
c7e2c0fd8			Activo	2019-03-01 18:45:57	Por formulário	508961	1108
003200d136			Activo	2019-02-28 22:08:35	API	508620	1108
a33c48041c			Activo	2019-02-28 17:00:25	API	508465	1108
2bd4e4c294			Activo	2019-02-28 02:29:41	API	508186	1108

At the bottom of the table, it indicates 'Registos 1 - 200 de 232'. There are also buttons for 'Operações', 'Operações neste segmento', and 'EXPORTAR'.



## O Resultado

Poder fazer parte do sucesso das pessoas e impactar as suas vidas profissionais e pessoais não tem preço. Este agente imobiliário conseguiu, num mercado altamente competitivo, fazer face aos seus desafios e com as funcionalidades que o ecossistema de soluções que a E-goí disponibiliza ter muito mais tempo para as vendas porque se trata de alguém que trabalha sozinho, sem rendimento fixo e com recursos limitados. Mesmo assim e com o foco a ser a conquista de novos imóveis e clientes, com o E-goí, este agente imobiliário conseguiu também minimizar o tempo investido em tarefas manuais. Os resultados deste trabalho são claros:

14%

**Mais Conversões**  
de Interessados em  
Clientes

45%

**Aumento**  
de imóveis angariados

26%

**Mais vendas**  
de imóveis

89%

**Crescimento**  
da base de dados

57%

**Redução de custos**  
em fornecedores (material  
gráfico, sms, etc)

90%

**de automatização**  
de processos desde a  
captação à venda



## O Futuro

### Anunciar e Automatizar

Segundo Rodrigo Silva, agente imobiliário da Remax, com os processos de captação e comunicação a funcionar em pleno, o futuro passa por apostar em anúncios e automatizar tudo o que for possível para conseguir aumentar o seu portfólio de imóveis. Nos seus horizontes está já o objetivo de se tornar o maior vendedor da Remax na região do Algarve.



*O E-goi teve um impacto muito positivo no meu dia a dia como vendedor. Desde a facilidade de criação de campanhas com templates prontos passando pela segmentação e automatização da comunicação, tornou-se uma ferramenta indispensável e que me ajudou muito não só a crescer mas também na partilha de conhecimento que é fundamental para quem tem pouco tempo e poucos recursos disponíveis. Não podia estar mais satisfeito!*

**Rodrigo Silva - Agente Imobiliário Remax**

