

Case de Sucesso E-goi

# Remax

## Corretor de Imóveis



**e-goi**

CASE DE SUCESSO

**VENDIDO**

**VENDIDO**

**APART. T2**  
**FARO**

**RE/MAX**  
**SELECT**  
**RE/MAX**  
FARO & OLHÃO

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

Faculdade de Jornalismo, curso de piloto de avião incompleto,, horas e horas de trabalho em supermercados... todas estas experiências profissionais moldaram uma personalidade resiliente e um objetivo de vida: a vontade de gerenciar seu próprio tempo, seguir suas próprias regras, ter estabilidade financeira e uma vida confortável para ele 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 corretor de imóveis da Remax a tempo inteiro.

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



## O Problema

Se, por um lado, para este corretor de imóveis as suas metas estavam bem definidas, por outro, os obstáculos a ultrapassar eram enormes: captar imóveis, agendar visitas, vender, apoiar o cliente nas escrituras, etc.

Para uma pessoa que nunca tinha trabalhado no mercado imobiliário, contando apenas com ele próprio e sem um rendimento fixo, essa opção de carreira ameaçava se tornar inviável. Mas tem mais.

Sem nunca ter trabalhado com vendas e ainda sem autoridade e reconhecimento no mercado, Rodrigo Silva sabia que precisava se focar em captar 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 nessa carreira.

## A Solução

Identificadas as ameaças que poderiam colocar em causa a sua própria estabilidade financeira, os objetivos eram claros e se tornou urgente persegui-los para ter sucesso: **captar imóveis e vendê-los.**

Quando se trabalha sozinho, todo o tempo é precioso. E um corretor de imóveis precisa se focar 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 maneira 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 sendo um aliado poderoso para dar resposta aos problemas e necessidades deste corretor de imóveis que passou a ter mais tempo para o mais importante: vender.



## Ações

### Atrair potenciais Clientes

Inserido em sua estratégia de captação de clientes, este corretor da Remax frequenta vários eventos de imobiliário. São excelentes oportunidades de contato 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 registrar diretamente todos os potenciais clientes.

Para colocar em prática só precisou baixar o Goimeup, um aplicativo da E-goi disponível para [IOS](#) e [Android](#), iniciar o aplicativo, fazer login em sua conta E-goi, escolher a lista onde queria inserir os contatos e escolher o formulário que aparecia na tela do smartphone, que assim ficava pronto a usar.

Este corretor de imóveis usou um tablet com o formulário ativo para que quem visitasse ele nos eventos pudesse se cadastrar mesmo sem falar com ele!

RE/MAX SELECT RODRIGO SILVA  
RE/MAX FARO & OLHÃO 967 178 288

Vamos agendar a sua visita?

Nome \*

E-mail \*

Telemóvel

Portugal (+351) ▼

Data da Visita:

**Agendar**



## Lembretes Automáticos de Visitas a Imóveis

A partir do momento em que o cliente se cadastra para agendar a visita ao imóvel, é enviado um email e um SMS automáticos notificando o corretor de imóveis.

Em simultâneo é enviado um SMS ao cliente confirmando o cadastro e avisando que haverá um contato posterior para agendar a visita.

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



**SELECT  
RE/MAX**  
FARO & OLHÃO

**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 corretor de imóveis ganhou com a utilização do E-goi, foi poder criar de forma fácil e rápida seus próprios emails com alguns imóveis que tem em carteira.

Assim, como já tem um template pronto, só precisa trocar as imagens dos imóveis, os textos e enviar. Mas tem mais.



### 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 corretor de imóveis passou a ter relatórios detalhados de quem abriu e clicou em 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 corretor 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 sendo registrada no E-goi, o corretor 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 shows the E-goi interface with the following details:

- Navigation:** e-goi | Listas | Campanhas | Relatórios | Web | Apps | Ajuda
- User:** Hugo
- Section:** Contactos "E-goi"
- Buttons:** ADICIONAR / ATUALIZAR, ESTATÍSTICAS, Guardar, Gravar novo
- Segmentos:** Criados por mim, Automáticos, Tags
- Segment:** Contactos no segmento "4468 - Imóveis Clientes interessados"
- Filters:**
  - Corresp...: Aberturas, maior ou igual a 2
  - Ou: Cliques, maior ou igual a 2
- Table:**

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
- Footer:** Registos 1 - 200 de 232, Página 1 de 2, EXPORTAR



## O Resultado

Poder fazer parte do sucesso das pessoas e impactar suas vidas profissionais e pessoais não tem preço. Este corretor de imóveis conseguiu, num mercado altamente competitivo, superar os seus desafios e com as funcionalidades que o ecossistema de soluções que a E-goi disponibiliza ter muito mais tempo para as vendas porque estamos falando de alguém que trabalha sozinho, sem rendimento fixo e com recursos limitados. Mesmo assim e com o foco sendo a conquista de novos imóveis e clientes, com o E-goi, este corretor de imóveis 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 captados

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, corretor de imóveis da Remax, com os processos de captação e comunicação a funcionar perfeitamente, o futuro passa por apostar em anúncios e automatizar tudo o que for possível para conseguir aumentar a sua carteira de imóveis. Nos seus horizontes está já o objetivo de se tornar o maior vendedor da Remax na região do Algarve em Portugal.



*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 automação da comunicação, se tornou uma ferramenta indispensável e que me ajudou muito não só a crescer mas também no compartilhamento de conhecimento que é fundamental para quem tem pouco tempo e poucos recursos disponíveis. Não podia estar mais satisfeito!*

**Rodrigo Silva - Corretor de Imóveis Remax**

