Caso de Éxito E-goi

Remax

Agente Inmobiliario

e-goi

CASO DE ÉXITO

Periodista de carrera, formación incompleta de piloto de aviación, horas y horas de trabajo en supermercados... todas estas experiencias profesionales moldean una personalidad resiliente y un objetivo vital: la voluntad de dirigir su propio tiempo, seguir sus propias reglas, tener estabilidad financiera y una vida confortable para él y para su familia.

Rodrigo Silva, es un verdadero hombre multitarea, autodidacta y trabajador incansable que decidió cambiar de vida y abrazar el desafío de ser agente inmobiliario de Remax a jornada completa.

Su filosofía de vida es la misma que orienta su conducta profesional compartida por Remax: un rígido código ético, con el objetivo de prestar un servicio de excelencia que satisfaga todas las necesidades inmobiliarias de sus clientes.

El Problema

Si, por un lado, para este agente inmobiliario con actividad en el Algarve, sus metas estaban claramente definidas, por otro, los obstáculos que debía superar eran enormes: conseguir inmuebles, concertar visitas, vender, apoyar a los clientes con la documentación, etc.

Para alguien que nunca había trabajado en el mercado inmobiliario, contando únicamente consigo mismo, y sin un salario fijo, esta opción de carrera se convertía casi en imposible. Pero no era todo.

Sin haber nunca trabajado en ventas y todavía sin autoridad ni reconocimiento en el mercado, Rodrigo Silva sabía que necesitaba enfocar todo su esfuerzo en conseguir inmuebles, atraer clientes y vender para garantizar su propia estabilidad financiera y probarse a sí mismo y la gente más cercana que valió la pena lanzarse a esta aventura.

La Solución

Identificadas las amenazas que podrían poner en entredicho su propia estabilidad financiera, los objetivos eran claros y era urgente ponerse a trabajar para alcanzarlos: **conseguir inmuebles y venderlos.**

Cuando se trabaja de forma autónoma, todo el tiempo es precioso. Y un agente inmobiliario necesita centrarse en vender. Un proveedor que le pudiese garantizar las herramientas adecuadas para no sólo facilitarle la gestión de su agenda, sino también tener la capacidad de desarrollar toda la comunicación con el cliente de forma automatizada, fácil y con un precio justo parecía difícil de encontrar en el mercado.

E-goi, por su flexibilidad, variedad de canales, características y material de apoyo acabó por ser un aliado poderoso para dar respuesta a los problemas y necesidades de este agente inmobiliario. Al final, gracias a E-goi ganó lo más importante: tiempo.

Acciones

Atraer potenciales Clientes

Integrada en su estrategia de captación de clientes, este agente de Remax frecuenta varios eventos inmobiliarios. Son excelentes oportunidades de contacto, pero un gran desafío ya que es necesario tratar todos los datos de los clientes que se pusieron en contacto contigo con la intención de comprar una casa.

Adiós a las tarjetas de visita y al Excel

Una de las necesidades más apremiantes era la de organizar todas sus oportunidades comerciales. La idea era contar con un formulario directamente en su tablet o smartphone en el que se recogieran todos los datos del contacto.

Lo consiguió descargando Goimeup, una app de E-goi disponible para IOS y Android, iniciando la app y haciendo login de su cuenta E-goi. A partir de ahí sólo tuvo que escoger la lista donde quería que quedasen guardados sus contactos.

Este agente inmobiliario usó una tablet, activó un formulario y de esa forma todos las personas podían inscribirse en los eventos físico sin necesidad, siquiera de hablar con él.

Avisos Automáticos de Visitas a Inmuebles

A partir del momento en el que el cliente se inscribe para concertar una visita al inmueble, se envía tanto un e-mail como un SMS automáticos para notificárselo al agente inmobiliario.

Simultáneamente se envía un SMS al cliente para confirmar la inscripción, avisando que habrá un contacto posterior para concertar la visita.

Como el calendario para concertar visitas a inmuebles está integrado con E-goi, 2 días antes de la fecha de la sesión es enviado un recordatorio al cliente con la fecha y la hora.

RE/MAX PORTUGAL

Sólo Panfletos y Carteles NO son suficientes

Consciente de la necesidad de diversificar las formas de captación y relación con la clientela para cerrar más negocios, los contactos obtenidos en ferias y eventos fueron aprovechados para desarrollar una estrategia de email marketing.

Una de las cosas que este agente inmobiliario ganó gracias al uso de E-goi, fue poder crear de forma fácil y rápida sus propios emails.

Por lo tanto, al contar con un template definido, solo tenía que cambiar las imágenes de los inmuebles, el texto y enviar. Pero eso no es todo.

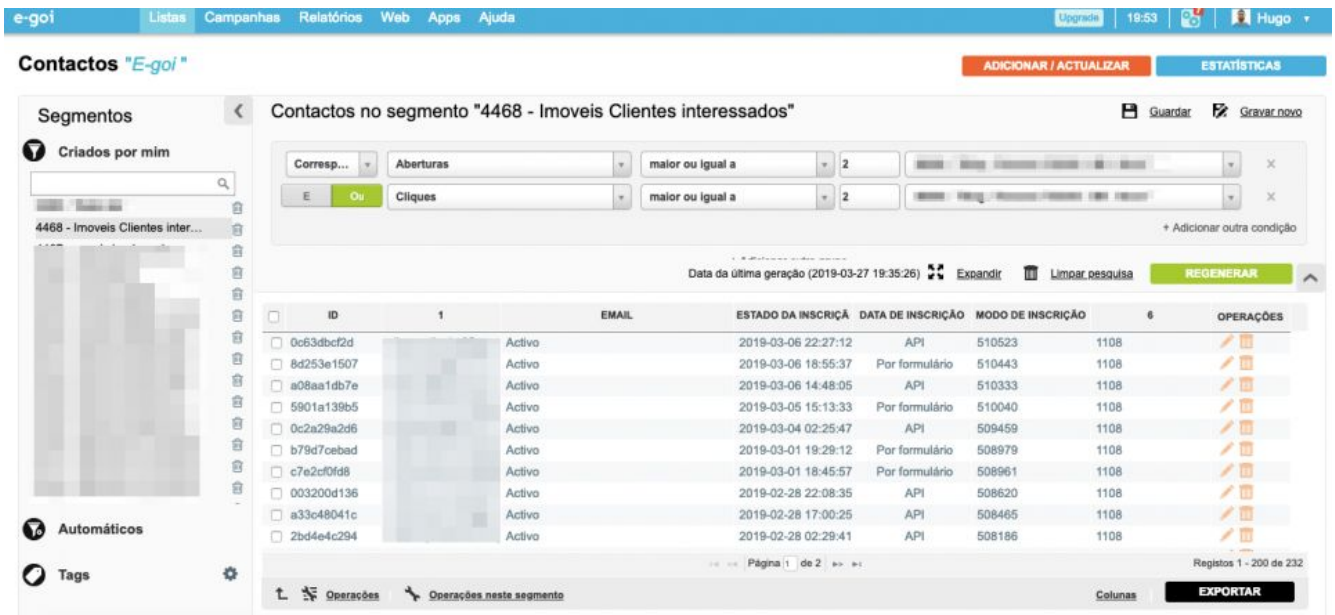
Vender sólo a quien interesa

Con E-goi este agente inmobiliario comenzó a contar con informes detallados sobre el comportamiento de sus contactos, como quién abrió sus correos o hizo clic en sus e-mails. Y con esta información empezó la magia.

E-goi permite segmentar según las aperturas y clics. Para hacerlo, solo tenemos que escoger los criterios aperturas o clics y la cantidad que se considere significativa o que demuestren un interés real por parte del cliente.

Con dicha información de cada e-mail siendo registrada en E-goi, el agente empezó a contar con la capacidad de hacer un follow up comercial mucho más eficaz.

De esta forma consiguió ahorrar tiempo, aumentando el número de seguimientos y de visitas a inmuebles, generando, como no podía ser de otra manera, más ventas.



RE/MAX PORTUGAL

El Resultado

Poder formar parte del éxito de las personas e impactar en su vida personal y profesional no tiene precio. Este agente inmobiliario consiguió, en un mercado altamente competitivo, hacer cara a los desafíos y con las funcionalidades con las que cuenta el ecosistema de E-goi, tener mucho más tiempo para vender porque se trata de alguien que trabaja solo, sin un salario fijo y con recursos limitados. Por lo tanto, centrado en adquirir nuevos inmuebles y clientes y con la ayuda de E-goi, este agente inmobiliario consiguió también minimizar el tiempo invertido en tareas manuales. Los resultados de este trabajo son claros:

14%
Más Conversiones
de Interesados a Clientes

45%
Aumento
de inmuebles recabados

26%
Más ventas
de inmuebles

89%
Crecimiento
da base de datos

57%
Reducción de costes
(material gráfico, sms, etc)

90%
de automatización
de procesos desde la captación a la venta

El Futuro

Anunciar y Automatizar

Según Rodrigo Silva, agente inmobiliario de Remax, con los procesos de captación y comunicación funcionando a pleno rendimiento, el futuro pasa por apostar en anuncios y automatizar todo lo que fuese posible para conseguir aumentar su cartera de inmuebles. Entre sus objetivos está el convertirse en el mayor vendedor de Remax en la región del Algarve.

E-goi ha tenido un impacto muy positivo en mi día a día como vendedor. Desde la facilidad para crear campañas con las plantillas disponibles, pasando por la segmentación y automatización de la comunicación, se ha convertido en un herramienta indispensable que me ha ayudado mucho no sólo a crecer, también a aprender rápido gracias a sus recursos, algo fundamental para quien no tiene ni mucho tiempo, ni mucho dinero. ¡No puedo estar más satisfecho!

Rodrigo Silva - Agente Inmobiliario Remax