TECIMOB

GUIA PRÁTICO

# Divulgue seus imóveis

Um plano de quatro semanas para preparar anúncios, divulgar e acompanhar contatos.

1. Prepare sua vitrine
2. Produza fotos e conteúdo
3. Organize os canais
4. Ative sua base e acompanhe

SEMANA 1

# Prepare sua vitrine

## ☐ Mantenha os portais atualizados

Revise disponibilidade, preço, localização e características. Use fotos nítidas e remova anúncios que não representam mais a carteira.

## ☐ Use o site como vitrine

Confira os destaques, contatos, páginas institucionais e imóveis publicados. Compartilhe o link direto do imóvel no seu site para facilitar a consulta de outras opções.

## ☐ Facilite a conversa

Deixe o WhatsApp visível nos canais em que você atua. Acompanhe as mensagens e combine retornos quando precisar confirmar informações.

Portais no Tecimob · WhatsApp Web

**Entrega da semana: anúncios atualizados e contatos funcionando.**

SEMANA 2

# Produza fotos e conteúdo

## ☐ Faça fotos que expliquem o imóvel

Organize os ambientes e aproveite a luz natural. Registre os principais espaços, a fachada e os diferenciais. Evite repetir imagens quase iguais ou esconder características relevantes.

## ☐ Grave e reaproveite os vídeos

Mostre o percurso entre os ambientes e os detalhes importantes. Aproveite trechos menores da gravação para Reels e Stories, mantendo as informações fiéis ao imóvel.

## ☐ Varie as publicações

Alterne imóveis, tours, dúvidas frequentes e bastidores. Uma rotina possível: uma publicação de imóvel, um vídeo e um conteúdo útil, com Stories ao longo da semana.

## ☐ Apresente sua região

Mostre serviços, comércio, lazer e pontos de referência dos bairros atendidos. Use imagens reais e confira as informações sobre o entorno.

**Entrega da semana: fotos revisadas, um vídeo e publicações planejadas.**

SEMANA 3

# Organize os canais

## ☐ Padronize sua apresentação

Use nome, foto profissional, telefone, site e identidade visual consistentes nos canais. Confira se os links levam aos destinos corretos.

## ☐ Conecte os canais

Um cliente pode conhecer você nas redes, pesquisar no Google e consultar seu site antes de conversar. Mantenha esse caminho simples, com informações consistentes.

## ☐ Cuide do Perfil da Empresa no Google

Se o negócio for elegível, mantenha telefone, site, horários, fotos e região de atendimento atualizados. Revise o perfil periodicamente e acompanhe as avaliações.

## ☐ Responda dúvidas reais

Transforme perguntas dos clientes em conteúdos para o site e as redes. Em temas de financiamento e documentação, confirme as informações antes de publicar.

Instagram · Facebook · Perfil da Empresa no Google

**Entrega da semana: perfis consistentes, links revisados e dúvidas respondidas.**

SEMANA 4

# Ative sua base

- [ ] **Retome conversas com contexto**

  Registre região, faixa de preço e características procuradas. Quando surgir uma opção compatível, retome a conversa respeitando o interesse e os pedidos do contato.

- [ ] **Cruze carteira e interesses**

  Antes de divulgar um novo imóvel, confira se há clientes procurando algo semelhante. Use os registros do atendimento para selecionar contatos pertinentes.

- [ ] **Peça avaliações e indicações**

  Após um bom atendimento, convide o cliente a avaliar seu trabalho. Peça autorização antes de divulgar depoimentos e dados pessoais.

**Entrega da semana: contatos selecionados, retornos registrados e resultados revisados.**

RECURSOS

# Links para colocar em prática

## Vídeos de divulgação

Escolha na playlist os vídeos relacionados à etapa que está executando.

**Abrir recurso**

## Artes para suas publicações

Abra o PDF de artes indicado no artigo e acesse os modelos disponíveis.

**Abrir recurso**

## Artigo de referência

Consulte as dicas completas no blog do Tecimob.

**Abrir recurso**

ACOMPANHAMENTO

# O que gerou oportunidades?

Registre contatos, visitas e propostas. Use esses dados para escolher as próximas ações.

### Ações da próxima semana e datas

### Canais que trouxeram contatos e visitas

### Resultados, propostas e ajustes necessários

CONHEÇA O TECIMOB

# O perfil certo.
# Os imóveis compatíveis.

Organize os contatos gerados pela divulgação no CRM do Tecimob e acompanhe a busca de cada cliente.

**01**

## Registre o perfil de interesse

Reúna região, faixa de preço e características procuradas no cadastro do cliente.

**02**

## Encontre compatibilidades

O Radar de Oportunidades identifica imóveis compatíveis com o perfil de interesse registrado.

**03**

## Retome a conversa com contexto

Consulte as opções, selecione o que faz sentido e acompanhe anotações e próximos retornos.

**Conhecer o Tecimob**