

Tecimob

Mensagens prontas para o atendimento imobiliário

Modelos para atender clientes, retomar conversas e acompanhar oportunidades.



18 mensagens para usar no dia a dia



Material gratuito

SITUAÇÃO 01

Primeiro contato

01. Resposta a um interesse em anúncio

Quando alguém demonstrar interesse em um imóvel anunciado.

Olá, (nome do cliente)! Recebi seu interesse no imóvel anunciado. Você procura um imóvel para morar ou investir?

02. Entender o que o cliente procura

Para descobrir as preferências antes de selecionar imóveis.

(nome do cliente), para selecionar boas opções, me conte: em quais bairros gostaria de morar, quantos quartos precisa e qual faixa de valor pretende considerar?

03. Combinar o próximo passo

Após receber as informações iniciais e alinhar a continuidade.

Obrigado pelas informações, (nome do cliente). Vou conferir opções com esse perfil. Você prefere receber uma seleção por aqui ou combinar um horário para conversarmos?

SITUAÇÃO 02

Seleção de imóveis

04. Apresentar uma opção

Ao enviar um imóvel que combina com o perfil do cliente.

(nome do cliente), este imóvel tem características que combinam com o que você procura. Vou enviar o anúncio logo abaixo. O que achou dessa opção?

05. Enviar uma seleção curta

Quando você tiver algumas opções alinhadas à conversa.

Olá, (nome do cliente)! Separei algumas opções considerando o que conversamos e vou enviar os anúncios abaixo. Depois me conte qual delas mais se aproxima do que você procura.

06. Ajustar a busca

Quando precisar entender por que as opções não agradaram.

(nome do cliente), o que você mudaria nas opções que enviei: localização, tamanho, valor ou outra característica? Com esse retorno, consigo ajustar a busca.

SITUAÇÃO 03

Visitas

07. Convidar para uma visita

Quando o cliente demonstrar interesse em conhecer o imóvel.

(nome do cliente), gostaria de conhecer esse imóvel pessoalmente? Me diga um dia e um horário que funcionem para você, e eu verifico a disponibilidade para a visita.

08. Confirmar a visita agendada

Antes da visita, para confirmar o combinado com o cliente.

Olá, (nome do cliente)! Passando para confirmar nossa visita no dia e horário combinados. Se precisar, reenvio o ponto de encontro. Está tudo certo para você?

09. Conversar depois da visita

Depois da visita, para entender a avaliação do cliente.

(nome do cliente), obrigado pela visita! O que você mais gostou no imóvel e o que não atendeu ao que procura? Você prefere avaliar o próximo passo ou conhecer outras opções?

SITUAÇÃO 04

Follow-up

10. Retomar após 24 horas

No dia seguinte ao envio, se esse retorno fizer sentido na conversa.

Olá, (nome do cliente)! Conseguiu olhar o imóvel que enviei? O que você acha?

11. Retomar sem pressionar

Quando a conversa parar e você quiser confirmar se a busca continua.

Olá, (nome do cliente)! A busca por um imóvel continua nos seus planos? Se suas preferências mudaram, posso ajustar as opções. Como está esse momento para você?

12. Enviar uma novidade relevante

Quando surgir uma opção compatível com o interesse informado.

(nome do cliente), encontrei uma nova opção que pode fazer sentido para sua busca. Vou enviar o anúncio abaixo. Você gostaria de saber mais?

13. Combinar uma pausa

Quando for melhor pausar os contatos ou combinar um novo retorno.

(nome do cliente), vou pausar os contatos sobre essa busca para respeitar seu momento. Quando quiser retomar, pode me chamar por aqui. Se preferir, também podemos combinar uma data para conversar novamente.

SITUAÇÃO 05

Dúvidas e negociação

14. Quando o valor está acima do orçamento

Quando o cliente disser que o preço está acima do orçamento.

Entendi, (nome do cliente). Esse valor fica acima do que você pretende investir. Você prefere que eu procure opções dentro do seu orçamento ou verifique com o proprietário se existe possibilidade de negociação?

15. Quando o cliente menciona financiamento

Quando o cliente mencionar que pretende financiar o imóvel.

(nome do cliente), se você pretende financiar, vale conferir as condições com a instituição financeira. A aprovação depende da análise de crédito e do imóvel. Você já tem uma simulação ou prefere verificar isso antes de avançarmos?

16. Organizar uma proposta

Antes de encaminhar a proposta para avaliação do proprietário.

(nome do cliente), antes de encaminhar sua proposta, vou resumir o valor, a forma de pagamento e os prazos que conversamos. Você confere e me confirma se está tudo certo? A proposta dependerá da avaliação e do aceite do proprietário.

SITUAÇÃO 06

Proprietários

17. Responder a um pedido de divulgação

Quando um proprietário pedir ajuda para divulgar um imóvel.

Olá, (nome do proprietário)! Para entender como podemos divulgar seu imóvel, você pode me informar a localização, as principais características e se pretende vender ou alugar?

18. Combinar avaliação e informações

Para agendar uma visita ao imóvel e alinhar a divulgação.

(nome do proprietário), podemos combinar uma visita para conhecer o imóvel e conversar sobre a divulgação. Também alinharemos o valor anunciado e a autorização necessária. Qual dia funciona melhor para você?

CONHEÇA O TECIMOB

Dê continuidade ao atendimento.

Depois de enviar uma mensagem, registre o interesse do cliente, o que foi conversado e quando será o próximo contato.

O Tecimob reúne site imobiliário, CRM e aplicativo para organizar sua operação comercial em um só lugar.

Site imobiliário

Apresente seus imóveis e facilite o contato com quem procura uma opção.

CRM

Organize o funil, as anotações, os agendamentos e o perfil de interesse dos clientes.

Aplicativo

Acesse o Tecimob pelo celular para acompanhar sua rotina comercial.

Conhecer o Tecimob

tecimob.com.br