

Estudo de caso: Empresa de Aluguel

Como a empresa de aluguel deve aumentar o número de visitas e o números de contratos fechados de forma proporcional?

O problema

Empresa

Empresa de aluguel de casa que realiza visitas presenciais com seus clientes e pede feedback sobre as casas após as visitas.

Contexto

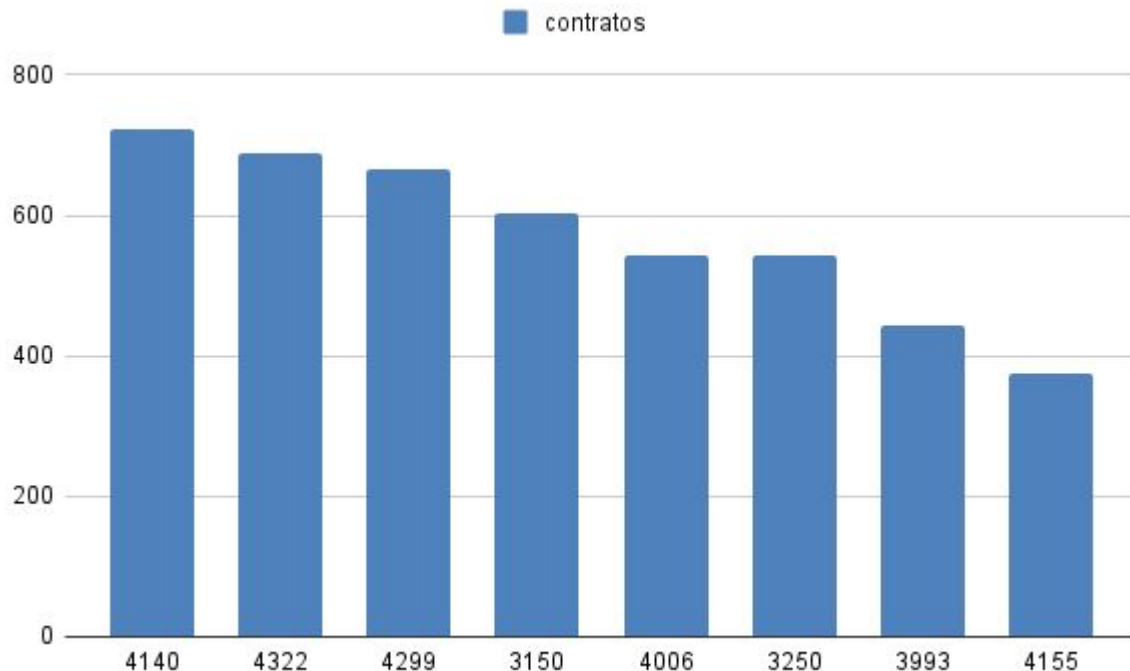
Nos primeiros meses de 2018, 4678 clientes visitaram casas e 724 contratos foram fechados. Já em setembro, 76390 clientes visitaram casas, mas apenas 376 contratos foram fechados.

Descrição do problema

O número de clientes que visitaram as casas aumentou, mas o número de contratos fechados diminuiu.

Há problemas na conversão de vendas.

Gráfico Colunas: Contratos X Casas visitadas



Eixo Vertical:
número de
contratos
fechados
Eixo
Horizontal:
Número de
casas
visitadas

Descrição dos desafios

Desafio 1

Reduzir o número de reclamações

- As casas do bairro Bela Vista são as que acumulam mais reclamações: 5323 reclamações

Desafio 2

Realizar mudanças nas casas

- A conservação e o tamanho das casas são as principais reclamações dos clientes
- Realizar reformas

Desafio 3

Aumentar a conversão

- Após as reformas, realizar novas visitas com clientes nas casas

Solução

Reformas nas residências

- Realizar reformas nas casas para melhorar o estado de conservação das casas
- Ampliar o tamanho das casas(incluir mais cômodos ou aumentar os existentes)



Obrigada!