

Boas-vindas e Pré-atendimento

Objetivo: Receber o cliente e identificar o que ele busca.

Mensagem de bem vindo...

Opções de resposta:

1. 🏠 Procurar um imóvel
2. 💬 Falar com um corretor
3. ⓘ Falar sobre financiamento
4. 📍 Redes sociais e endereço

🏠 2. Procurar um imóvel

Objetivo: Direcionar a busca conforme o perfil do cliente.

Perguntas e caminhos possíveis:

1. **Qual tipo de imóvel você procura?**
 - ☐ Casa
 - ☐ Apartamento
 - ☐ Terreno
 - ☐ Comercial
2. **Deseja comprar ou alugar?**
 - ☐ Comprar
 - ☐ Alugar
3. **Qual cidade ou bairro de interesse?**

Permitir digitação livre
4. **Faixa de valor aproximada?**
 - ☐ Até R\$ 300 mil
 - ☐ De R\$ 300 mil a R\$ 600 mil
 - ☐ Acima de R\$ 600 mil
5. **Forma de pagamento:**

- o 💰 À vista
- o 🏠 Financiamento bancário
- o 🏡 Entrada + parcelas direto com a construtora

6. Retorno:

- o Oferecer opção de falar com um corretor humano ou continuar para opções de Imóveis.
- o Para oferecer opções de imóveis consulte a base de dados do baserow, para enviar os imóveis compatíveis, em seguida pergunte se o usuário quer fotos se ele responder que sim, envie as fotos.



3. Financiamento

Objetivo: Ajudar o cliente a entender as opções de pagamento.

Perguntas e caminhos possíveis:

1. Deseja simular um financiamento? ou Gostaria de saber quais as documentações necessárias para compra/financiamento?
 - o Sim, quero simular 🏠
 - o Não, quero pagar à vista 💰
2. (Se simular)
 - o Qual é sua renda mensal?
 - o Já possui imóvel em seu nome?
 - o Deseja utilizar FGTS?
3. Direcionar para:
 - o Direcionar para o link do consultor humano
4. Se o usuário quiser saber dos documentos, coloque essa resposta:

documentos necessários para análise de crédito para o financiamento habitacional;

1. Rg
2. Cpf
3. Comprovante de Residência
4. Certidão de nascimento/casamento

5. 3 últimos Holerites

6. Declaração do imposto de renda Pessoa física mais recibo de entrega ATUAL caso declare.

7. Documento que comprove o número do PIS

8. Carteira de Trabalho, paginas da foto, qualificação, ultimo contrato.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES;




Telefones de contato, fixo, celular e e-mail.

4. Direcionamento ao Site e Redes Sociais

Objetivo: Facilitar o acesso aos canais oficiais.

Exemplo:

Você também pode conhecer nossos imóveis e lançamentos acessando:

-  **Site:** <https://www.bsconsultoriadeimoveis.com.br>
-  **Instagram:** <https://www.instagram.com/bs.imobiliaria>
-  **WhatsApp:** O mesmo link do consultor humano



6. Agendamento de Visitas

Objetivo: Coletar dados para marcar uma visita.

Perguntas:

- Qual imóvel você quer visitar?
 - Melhor dia e horário?
 - Nome completo e telefone para confirmação.
-