|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Objetivo casa3d | Indica que VENDEDOR | Ventas | Actual | Meta |
| 1. Exponer una nueva manera de enseñar el interior de una casa | Tendrá una opción adicional para ofrecer casas | podrían ser más eficientes | Se visita y se detalla la casa | Generar interés acerca de esta nueva manera |
| 1. Demostrar la reducción de dinero por parte del vendedor al recolectar información y tiempo por parte del cliente para conocer el interior de una casa | reconocería esta herramienta como un buen innovador método | El cliente podría tener una respuesta más rápido hacia el vendedor | Se acostumbra con el ritmo tradicional de la venta | se interese debido a que esta puede romper la rutina al tiempo |
| 1. Identificar este sitio web como un recurso para la venta de casas de finca raíz | La tendrá en cuenta como una herramienta para utilizar. | Le ayudaría en las ventas | Las redes sociales y el correo electrónico colaboran | Identificar y reconocer que este sitio web le será eficiente debido a las ventajas que le ofrece |
| 1. Utilizar la como otra herramienta mas | Entiende el uso | El vendedor le enseñaría esta nueva herramienta a sus clientes | se enseña fotos y/o videos | Adiestrarse utilizando la herramienta para recrear casas |
| 1. Aclarar la perspectiva que se tiene de la casa | Estará seguro de lo que ofrece | Se reducirán el # de clientes que desconocen el interior de la casa | se dedica tiempo para ir hasta la casa físicamente | Despertar el interés de los clientes por esta herramienta |
| 1. Detallar la casa al cliente | Ambos El y el cliente conocerán más propiedades y lugares a lo largo de la casa | Se visualizaran los detalles explorando la exploración de la casa | Se detalla solamente con el material que esté disponible | recrear las características de la casa lo más realístico posible |
| 1. Aumentar el # de interesados para el vendedor | Podría atenderlos más rápidamente | Si se dispone de buena enseñanza y aceptación del cliente entonces las ventas podrían incrementar | se motiva con los recursos y/o métodos tradicionales | motivar el cliente a la compra |