Módulo de Agendamento de Visitas

O módulo consiste em possibilitar ao corretor e ao cliente, uma maior facilidade e agilidade para agendar visitas ao imóvel, sendo assim, o corretor que habilitar esse módulo dentro do CRM poderá configurar seus dias e horários disponíveis para visita, além de aceitar ou declinar das solicitações para visita, bem como entrar em contato pelo whatsapp para confirmação ou não das visitas, e por fim já utilizar o módulo de negócios juntamente a esse módulo.

O funcionamento é simples e bem rápido, ao acessar o módulo, o corretor terá a lista de todos as solicitações de visita efetuadas, cabendo a ele declinar ou aceitar as solicitações, o módulo possui a liberdade de aceitar várias ou somente uma visita por horário.

Dentro das configurações do módulo o corretor poderá optar por mantê-lo desativado ou ativado. Em caso de desativado, os imóveis desse corretor não terão a visita habilitada e uma mensagem será exibida no local do botão. Em caso de estar habilitada o corretor deverá escolher os dias e horários que ele estará disponível para visitas.

As visitas aceitas se tornaram negócios, então todas as visitas que foram aceitas serão enviadas ao módulo de negócios, onde ficaram na aba de contato, completando assim o ciclo do “lead”.

Ao declinar ou aceitar um pedido de visita, o corretor será redirecionado ao whatsapp do usuário com uma mensagem diferente a depender do aceite ou não aceite.

Por fora, no site do cliente, o imóvel terá um botão para agendar a visita, ao clicar o usuário terá uma lista dos dias e horários disponíveis daquele corretor, caso o dia ou horário seja anterior a data atual o botão para visita daquele dia e horário específico ficará desabilitado. Ao selecionar um dia e horário, um formulário será exibido, coletando as informações de contato necessárias tanto para a visita quanto para o módulo de negócios.

Melhorias futuras

Algumas possíveis melhorias são:

* Link de confirmação que será enviado ao cliente junto com a mensagem de confirmação, para que o cliente e corretor estejam cientes em conjunto de que a visita realmente foi confirmada;
* Filtro para seleção de imóvel que pode ou não ser visitado;
* Filtro para diferenciação dos clientes que foram declinados ou aceitos;