

La idea es crear una empatía con el cliente, pero a la vez hacerle las preguntas de precalificación:

1. ¿Qué quiere? Casa, apartamentos, ¿construido listo para rentar o pre-construcción que es algo nuevo que puedes ir pagando poco a poco y apostarle un poco a la plusvalía? (la idea es abrirle la opción a ellos para que piensen en algo en planos que es nuestro enfoque)
2. ¿Dónde lo quiere? Miami u Orlando? ¿Alguna zona en particular que le guste?
3. ¿Cuándo lo quiere? ¿Si le consigo algo como lo que busca estaría listo para hacer esta inversión?
4. ¿Por qué lo quiere? ¿Inversión? ¿Segunda casa? ¿Para vivir? (¿Por qué? Situación país, inmigración, negocio) Si responden inversión: ¿le preguntan que si quiere algo para rentarlo a largo plazo o por noches y así poder el usar la propiedad?
5. ¿Cuánto tiene pensado de inversión para este Proyecto más o menos? ¿Cuándo ellos le den la respuesta si dicen \$200,000 ok usted ha pensado en apalancarse en un financiamiento?

Es muy importante obtener estas respuestas sobre todo si el cliente, a partir de esas respuestas sabremos si es un cliente que va a tomar acción pronto o no y si está buscando algo viable o no. Si el cliente está listo de una vez se agenda la segunda reunión por zoom.

Notas:

- Si el cliente no está interesado en el momento, se debe de agendar seguimiento para la fecha que el dijo estar listo.
- El cliente puede decir: Envíame las propiedades: ¿Claro que te puedo enviar la información, cuéntame que es lo que quisieras ver específicamente? Te felicito porque quieres analizar los números, yo trabajo bajo una metodología y el primer paso es presentarte la información y analizarla contigo. ¿Tú crees que sea más fácil evaluar la información solo o conmigo que soy la experta? Mi trabajo va a

ser presentarte la información, pero van a salir muchas preguntas sobre el condominio, impuestos, gastos. por eso es tan importante esta segunda reunión para poder ayudarte y ver si los números dan según tu objetivo, puedes mañana en la tarde o el miércoles en la mañana para tener esta reunión? (no se envían propiedades por email)

- El objetivo de la primera llamada siempre es para calificarlo y si el cliente está calificado agendarlo inmediatamente a la segunda reunión.
- Todas las conversaciones deben de ser llevadas en una métrica.
- Todas las notas se deben de registrar: no contesto, volver a llamar en otro momento, no interesado, eliminar o todo lo que dijo en la precalificación.
- ¿Si es la misma propiedad por el mismo rango de precio y mismas características con cuál de las dos te quedarías, Miami u Orlando?
- ¿Cuál es la razón por la cual estás pensando invertir?
- ¿Cuál es tu mayor preocupación?
- ¿Cuál es tu mínimo de retorno?
- ¿Profundizar en el Por qué?
- Que la persona vea el GRAN problema que tiene
- Quiero que sepas que en este momento este proyecto que estoy pensando para ti tiene un incentivo buenísimo y eso vuela, precisamente para que aproveches estos incentivos y puedas resguardar tu patrimonio vamos a sentarnos en un zoom para que lo conozcas. Me queda solo dos unidades en este proyecto que estoy segura de que es ideal para ti
- ¿Cuál es la razón número 1 para hacer tu inversión?
- ¿Te gustaría invertir en el estado con mayor revalorización?

Importante tomar en cuenta:

HAZ DEL PROBLEMA DE LA INDUSTRIA SU PROBLEMA:

Paso 1: Introducción del problema

Agente: Comprendo que la industria inmobiliaria en Estados Unidos puede presentar desafíos y preocupaciones para los clientes como usted que no se encuentran aquí y no entienden muy bien como es el paso a paso para hacer una inversión inmobiliaria con éxito. Además existen demasiados agentes inmobiliarios sin experiencia que lo que hacen es enviarles las mismas propiedades a todo el mundo.

Paso 2: Validación del problema y enfoque en el cliente

Agente: Nosotros hemos identificado estas preocupaciones y nos hemos comprometido a cambiar esto. Nuestro enfoque es completamente diferente. Nos centramos en usted y sus necesidades, y trabajamos arduamente para brindarte una experiencia inmobiliaria excepcional, asesorándolo de una manera integral y por su puesto sentándonos con usted para evaluar cada propiedad.

Paso 3: Compromiso y solución personalizada

Agente: Nuestro objetivo es comprender sus objetivos y encontrar la propiedad perfecta para usted. Queremos ahorrarte tiempo y esfuerzo al proporcionarte opciones personalizadas que se ajusten a sus requisitos y metas.

[Nombre del cliente], estamos aquí para ASESORARLO CORRECTAMENTE y que no cometa los errores comunes que la gente comete todo el tiempo, la idea es hacer que su experiencia sea libre de problemas y satisfactoria. ¿Te gustaría programar una

reunión por zoom para discutir más a fondo tus necesidades y cómo podemos ayudarte a encontrar la propiedad ideal? Estamos comprometidos en estar a tu lado en cada paso del camino.