

Introdução

Melhor controle da sua carteira de clientes

Otimização de processos e velocidade

Redução de custos

Gestão financeira

Gestão de relacionamento com clientes

Escolha do melhor sistema para a sua imobiliária

Conclusão

Sobre a Vista Software



O fluxo de informações dentro de uma imobiliária é enorme. E não estamos falando apenas de imobiliárias de grande porte. Mesmo aquelas que contam com uma estrutura mais enxuta precisam lidar com uma grande quantidade de dados.

Desde a captação do imóvel até as visitas dos clientes ao longo do mês, são muitos os detalhes a serem constantemente inseridos, consultados e atualizados no sistema. Por isso, o uso de um software de gestão se torna imprescindível.

No entanto, na ânsia de "organizar a casa", muitas imobiliárias contratam o primeiro sistema de gestão que encontram. Outras até pesquisam soluções, mas, por não conhecerem a fundo as ferramentas, acabam optando por uma alternativa que não atende às suas necessidades.

Mais tarde, essa escolha se reflete nos processos de trabalho da imobiliária, custando tempo e dinheiro a todos os corretores e comprometendo a satisfação dos clientes.

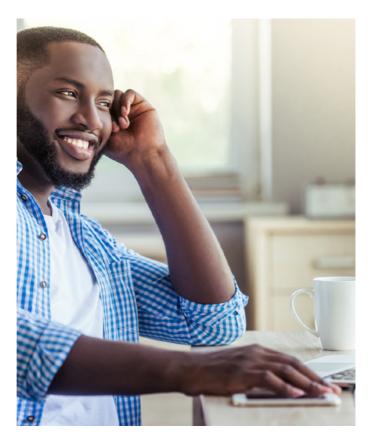
Sabendo dessa realidade, preparamos este guia sobre sistemas de gestão para imobiliárias.





Aqui você vai compreender tudo que está envolvido no uso desse tipo de ferramenta e vai descobrir como escolher o melhor sistema para o seu caso.

Você está pronto para melhorar o desempenho da sua imobiliária, fechar mais negócios e fidelizar seus clientes? Então, vamos lá!









Melhor controle da sua carteira de clientes



Ao utilizar um sistema de gestão específico para imobiliárias, você pode controlar toda sua <u>carteira de clientes</u> com muito mais facilidade e eficiência. É possível saber, por exemplo, quais clientes estão em fase de captação, visitação e fechamento.

Além disso, com um filtro rápido, você consegue encontrar qualquer cliente no sistema, checar seu status e entender suas necessidades com base nos dados registrados. Um bom sistema de gestão gera listas de informações que auxiliam no acompanhamento dos atendimentos.

Basicamente, você nunca mais vai precisar consultar fichas de papel ou uma agenda física. Isso porque todas as informações ficam centralizadas em um só lugar, com fácil acesso.

E fique tranquilo: no primeiro momento da implantação, você e o resto da equipe podem buscar apenas informações básicas sobre o cliente, como nome, e-mail e telefone. Ao longo do tempo, após adquirir experiência no uso do sistema, vocês vão se acostumar a fazer tudo por meio da ferramenta (economizando ainda mais tempo).







Otimização de processos e velocidade



Toda imobiliária precisa de estratégias para otimizar os processos e agilizar a execução de suas atividades. Quanto menos tempo cada tarefa leva para ser feita, mais rápido os contratos são fechados — e ainda sobra espaço na agenda para buscar novos clientes e oportunidades.

Ao contar com um sistema de gestão próprio para imobiliárias, é possível alcançar essa otimização em várias tarefas, conforme mostramos a seguir:

Cadastros e outros processos administrativos

Um bom sistema de gestão permite automatizar processos administrativos e gerenciais. É possível integrar informações de diferentes áreas, tornando os processos mais rápidos, economizando tempo e facilitando a tomada de decisões para a diretoria da imobiliária.

Alguns dos recursos que você encontrará em um software específico para esse setor são:

- Controle de todos os processos de vendas e locação da imobiliária, facilitando os atendimentos e aumentando a rentabilidade;
- Centralização de informações para análises e geração de relatórios que facilitam a identificação de falhas e oportunidades;





 Recursos de mobilidade que facilitam o upload de fotos dos imóveis, permitindo também a integração com sites de locação e venda.

Anúncios

Atualmente, mais de 80% das vendas no setor imobiliário começam pela internet. Em geral, quando o consumidor vai pessoalmente até a imobiliária, ele já viu anúncios e oportunidades online.

Com isso, as imobiliárias não podem ignorar a necessidade de <u>anunciar na web</u>. O problema é que são necessários muito tempo e esforço para publicar e atualizar os anúncios.

No entanto, aqui vai a boa notícia. Quando você tem um bom software imobiliário, basta fazer um único cadastro. A partir daí as informações do anúncio são integradas para diversas mídias e canais, como o próprio site da imobiliária, portais imobiliários pagos e gratuitos, Facebook, etc.

Ou seja, em poucos minutos você consegue divulgar seus imóveis para muito mais pessoas, sem precisar perder tempo ou realizar uma série de cadastros cansativos. Muito melhor, não é mesmo?







Catalogação

Atrelar os imóveis aos clientes certos é uma tarefa essencial em qualquer imobiliária. Com um sistema adequado, você consegue separar os imóveis de acordo com o perfil do cliente desejado. Tudo de forma rápida e eficiente.

O próprio sistema filtra as informações que você inseriu, cruzando-as com todos os imóveis do seu banco de dados, dando uma resposta certeira.

Negociações

A forma como a imobiliária conduz as negociações e o controle de propostas é outro ponto que não pode ser ignorado. Sabemos que não é fácil cuidar de tudo ao mesmo tempo, pois, mais uma vez, essas atividades exigem esforço.

Para que os gestores da imobiliária não comprometam toda sua rotina ao participar do processo de fechamento de uma venda, é preciso melhorar o controle dos dados.

Um bom sistema fornece imediatamente todas as informações sobre uma negociação, facilitando muito o trabalho.









Redução de custos



Como mostramos no tópico anterior, o investimento em um sistema especializado traz economia de tempo e, consequentemente, redução de custos para a imobiliária.

Na busca de diminuir gastos e aumentar a lucratividade, muitas imobiliárias cortam investimentos e custos essenciais para a operação do negócio. Isso acaba prejudicando as vendas e o atendimento aos clientes.

Indiscutivelmente, a melhor forma de reduzir custos em um negócio sem sofrer efeitos colaterais negativos é melhorando os processos. Quando o fluxo de trabalho e a organização são aprimorados, há economia em vários sentidos: o retrabalho diminui, assim como os deslocamentos desnecessários e o uso excessivo de recursos. Ocorrem menos perdas de clientes e a fidelização aumenta, melhorando a rentabilidade.

No mercado imobiliário, a informação tem grande valor. Quando informações são perdidas, os custos operacionais acabam não se revertendo em faturamento. Portanto, de nada adianta investir em marketing, instalações e estandes de venda se os processos não estiverem bem alinhados para resultar em vendas.







Gestão financeira



Uma gestão financeira eficiente é essencial para o sucesso de qualquer negócio. E no mercado imobiliário não é diferente. Um sistema especializado ajuda a simplificar processos, impactando diretamente no crescimento da imobiliária.

Um exemplo disso é o fluxo de caixa, isto é, o controle de receitas e despesas. Quando esse controle está concentrado em livros físicos ou agendas, nem sempre as entradas e saídas de dinheiro ficam listadas de maneira clara.

O mesmo problema ocorre quando se usa um sistema de gestão genérico que não é próprio para o mercado imobiliário. Isso porque as imobiliárias possuem algumas peculiaridades, como as comissões por venda. Quando o fluxo de caixa não é eficiente, isso pode afetar inclusive as remunerações dos corretores.

Por outro lado, fica muito mais simples ajustar o orçamento quando todo o histórico financeiro da imobiliária está em uma única ferramenta. E não só isso: quando esse sistema vem com todos os controles necessários e específicos para esse mercado, a praticidade só aumenta.







Gestão de relacionamento com clientes



A gestão de relacionamento é uma abordagem que coloca o cliente como foco dos processos da empresa. A imobiliária, nesse caso, deve aplicar um conjunto de estratégias para gerar interação com seu público, antecipando suas necessidades para atendê-lo da melhor maneira.

Para que essa interação seja feita com eficiência é necessário ter rígido controle das informações e contatos com os clientes. Nesse sentido, um sistema especializado pode ser usado para criar e melhorar mecanismos desse tipo de gestão.



Um dos maiores problemas das imobiliárias é controlar todos os atendimentos e garantir a qualidade e eficiência para que nenhum cliente seja perdido ou esquecido. A única maneira de fazer com que esse atendimento seja organizado e funcional é controlando todos os contatos e etapas desse relacionamento.







A seguir falamos em detalhes sobre cada uma dessas etapas. Confira:

Registro de interesse

Para registrar o interesse de um cliente, usando o método antigo, o corretor precisa procurar imóveis no cadastro que coincidam com as necessidades desse cliente. Isso sempre abre espaço para erros ou até mesmo esquecimentos.

Já com um software especializado, basta cadastrar o cliente na base de dados. Essas informações são cruzadas automaticamente com os dados já existentes no sistema. Ou seja, em poucos cliques o corretor já pode apresentar uma seleção de imóveis que cumprem os requisitos esperados.

Registro de atividades

Um bom software de gestão imobiliária vem acompanhado de uma agenda online na qual o corretor registra todas as atividades. Dessa forma, fica fácil acessar as informações mais tarde para conferir todos os compromissos do dia — mesmo pelo celular.

Todo corretor tem uma agenda cheia de atividades ao longo do dia, desde a <u>captação de imóveis</u> e prospecção de clientes até o agendamento de visitas.







Ao contar com um registro online, as chances de esquecer ou não encontrar uma anotação são praticamente nulas. Isso evita a perda de vendas, já que no mercado imobiliário qualquer deslize pode significar prejuízo.

Funil de vendas

Um dos pontos cruciais para fechar negócios é saber exatamente em qual fase da compra seu cliente se encontra. Em vez de deixar o processo de venda "solto", um sistema de gestão especializado oferece <u>funis de vendas</u> fáceis de utilizar e acompanhar.

Assim, você consegue saber com exatidão qual é o próximo passo a ser dado para cada cliente. Como, por exemplo: atendimento, visita, negociação, proposta ou fechamento.

Analisando as etapas acima é fácil compreender que um software desenvolvido especialmente para o mercado imobiliário é a plataforma ideal para o corretor inserir as anotações sobre o cliente. No sistema, também é possível preencher cada visita feita aos imóveis, relacionando-as com cada feedback dado pelos clientes.

Dessa forma os corretores e a diretoria têm acesso rápido — até mesmo a distância — a todas as informações.







Isso também contribui para que os clientes fiquem mais satisfeitos e para que as vendas sejam fechadas em menos tempo.









Escolha do melhor sistema para a sua imobiliária Agora que você já compreendeu a diferença que o sistema de gestão correto pode fazer na sua imobiliária, é hora de saber como escolher a melhor alternativa. Aproveite as dicas que preparamos:

Saiba o que sua imobiliária precisa

Antes de escolher seu software, é fundamental refletir sobre as necessidades da sua imobiliária. Para isso, não basta pensar no agora. Também é necessário olhar para o longo prazo. O ideal é listar essas necessidades, colocando no papel tudo que você precisa para fazer um controle eficiente dos processos, informações, imóveis e clientes.

Aposte em uma solução especializada

Existem muitos sistemas de gestão consagrados, mas a maior parte deles não foca no mercado imobiliário. Isso pode trazer muitos problemas na prática, já que dificilmente uma solução genérica vai satisfazer necessidades mais pontuais dessa área.





Vilson Moesch, CEO da Vista Software, comenta que:

"É relevante buscar informações de mercado sobre as empresas e pesquisar as organizações que tenham clientes sólidos e atuem há bastante tempo no mercado."

E acrescenta:

"Uma dica interessante é entrar em contato com clientes da empresa para obter informações sobre o sistema e seus serviços. A tomada de decisão não deve ocorrer por impulso ou pelo menor custo, é importante realizar uma análise cuidadosa."

Encontre uma empresa de software experiente

O mínimo que um sistema de gestão deve oferecer são funcionalidades para otimizar processos operacionais. Entretanto, fornecedores consolidados costumam ir muito além.







A empresa responsável pelo software deve acompanhar a implementação da solução na imobiliária, treinar os usuários e acompanhar a evolução do negócio do cliente.

Sem essas características, as chances de sucesso na implantação da plataforma caem drasticamente. E as imobiliárias que não ficam atentas a esses pontos da contratação podem desperdiçar tempo e dinheiro.

Marque uma conversa

Em vez de simplesmente escolher um software com base nas características listadas no site da empresa, procure marcar uma conversa e esclarecer todas as dúvidas. Ao conversar pessoalmente com os desenvolvedores, fica muito mais fácil perceber quem tem domínio do assunto e quem está disposto a prestar um suporte próximo e aprofundado.

Além disso, lembre-se que um bom sistema de gestão para imobiliárias não é um custo, mas sim um investimento na eficiência e qualidade do trabalho realizado todos os dias. Por isso, sempre leve em conta a relação custo-benefício das soluções apresentadas.







Conclusão



O uso de qualquer software de gestão traz benefícios para corretores e imobiliárias. No entanto, ao utilizar um sistema especializado no mercado imobiliário as vantagens são muito maiores. Quando a ferramenta é totalmente integrada com a internet e com a gestão comercial da imobiliária, você e seus colegas só têm a ganhar.

Sabemos que não é fácil encontrar o sistema perfeito. Mas, sem dúvida, com as dicas passadas aqui, você tem as informações necessárias para acertar na escolha. E lembrese: além do software em si, é fundamental contar com profissionais qualificados que auxiliem no atendimento, na implantação e no suporte da solução.

















Líder em softwares de gestão comercial para empresas do ramo imobiliário, a <u>Vista Software</u> desenvolve CRMs inovadores e dinâmicos. Os seus sistemas possuem inúmeras ferramentas para a gestão de imóveis e clientes de forma a otimizar o trabalho do corretor de imóveis: 7 passos de atendimento ao cliente, integração com Facebook, gráfico com a tendência do valor do metro quadrado da região, SMS no agendamento de visitas e dashboard de indicadores e lembretes.

A empresa foi criada em Florianópolis e já atua em 23 estados. Os seus mais de 20.000 usuários são atendidos por uma equipe de profissionais qualificados, que criam soluções inteligentes e de alta tecnologia. Focados nas melhores práticas de gestão, o CRM da Vista pode ser adaptado para cada perfil empresarial. Assim, independentemente do tipo de imobiliária, será possível personalizar a ferramenta de acordo com sua regra de negócio.

Entre em contato com a gente e conheça melhor nossos serviços: <u>vistasoft.com.br</u> e comercial@vistasoft.com.br.