

¿PARA QUÉ EL MÉTODO INMOWIN EN CRM INMOVILLA?

RECUERDA: QUIEN NO MIDE, NO CONTROLA, Y POR LO TANTO NO MEJORA...

PLAN DE ACCIÓN= DEFINIR OBJETIVOS ANUALES Y MENSUALES PARA MEJORAR PROCESOS.

SE RECOMIENDA ANALISIS SEMANAL, QUINCENAL PARA ANALIZAR MEJORAS CONSTANTES...

- CANTIDAD DE LLAMADAS
- CANTIDAD DE VISITAS
- CANTIDAD PROSPECTOS MES
- CANTIDAD PROPIEDADES EN EXCLUSIVA MES
- CANTIDAD TOTAL INMUEBLES EN EXCLUSIVA
- CANTIDAD TOTAL VENTAS

MÉTODO INMOWIN PARA CRM INMOVILLA

CONSEJO ENFOCUS21 : ABRIR 5 PESTAÑAS POR ORDEN EN INMOVILLA PARA NO PERDERSE Y PARA QUE NO SE SOLAPEN ACCIONES O TAREAS

1ª PESTAÑA: CONTACTO

2ª PESTAÑA: PROSPECTOS

3ª PESTAÑA: PROPIEDADES

4ª PESTAÑA: DEMANDAS

5ª PESTAÑA: ESCRITORIO PRINCIPAL, AGENDA, MAIL, EMBUDOS...

EL MÉTODO INMOWIN SE BASA EN UNA BUENA GESTIÓN DEL CONTACTO PRINCIPAL, PARA QUE UNA VEZ ESTES DENTRO, PUEDES ACCEDER A LA INFORMACIÓN QUE NECESITES.

ES VITAL QUE ENTIENDAS ESTE CONCEPTO, POR LO TANTO, UN CONTACTO PUEDE SER A LA VEZ: VENDEDOR / ARRENDADOR / COMPRADOR / ARRENDATARIO / INVERSOR / NOS HA COMPRADO / LE HEMOS VENDIDO / NOS MANDA REFERIDOS / BANCO / NOTARÍA...

UNA VEZ CREADO EL CONTACTO Y CUALIFICADO, PUEDE PASAR A:

- PROSPECTO
- PROPIEDAD
- DEMANDA

LOS **ACRÓNIMOS INMOWIN SIRVEN PARA VISUALIZAR RÁPIDO LA AGENDA, SEGUIMIENTOS, REPORTAR, REALIZAR SEGUIMIENTOS, AGENDAR, MEDIR Y EVALUAR...**

INTRODUCE CONTACTO:

PARA PODER SEGMENTAR Y ENFOCARTE EN TU DÍA A DÍA PRIORIZA EN ¿ALTA – MEDIA – BAJA?

- **VENDEDOR/ARRENDADOR**

PVC FRÍO / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA CAPTACIÓN) + REPORTE INFO

PRIMERA CONVERSACIÓN + OBJETIVO REUNIÓN.

PVC SIGUE / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA CAPTACIÓN) + REPORTE INFO

SIGUIENTES LLAMADAS HASTA CONSEGUIR PROSPECTO.

- **COMPRADOR/ARRENDATARIO**

PVC FRÍO / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA DEMANDA) + REPORTE INFO

PRIMERA CONVERSACIÓN + OBJETIVO ANÁLISIS + SI ES INTERESANTE PASAR A DEMANDA.

PVC SIGUE / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA DEMANDA) + REPORTE INFO

SIGUIENTES LLAMADAS HASTA CONSEGUIR DEMANDA.

SI EL CONTACTO QUIERE REUNIRSE CONTIGO... PASA A PROSPECTO:

PARA PODER SEGMENTAR Y ENFOCARTE EN TU DÍA A DÍA

PRIORIZA EN ¿ALTA – MEDIA – BAJA?

CAMINO HACÍA LA EXCLUSIVA.... LA PRIMERAS VISITAS AL PROSPECTO SUELEN DURAR ENTRE 2 Y 3 FASES:

1ª FASE: VEC OFI / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (VISITA EVALUACIÓN) + REPORTE INFO

OBJETIVO REPORTAR CUALES SON SUS NECESIDADES Y TOMA DE DATOS INMUEBLE.

2ª FASE: VEC VALORA / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (VISITA EVALUACIÓN) + REPORTE INFO

OBJETIVO PRESENTACIÓN INFORME VALORACIÓN + PRESENTACIÓN SERVICIOS.

3ª FASE: VEC CIERRE / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (VISITA EVALUACIÓN) + REPORTE INFO

FIRMA DOCUMENTO ENCARGO VENTA EN OFICINA O SABER QUE LE IMPIDE FIRMAR LA EXCLUSIVA.

Y SI NO LO CONSIGUES REPORTA Y DESCRIBE QUE ES LO QUE NO LE GUSTA DE NUESTRA SOLUCIÓN EN LA FICHA DE SEGUIMIENTO... (Y FINALIZA TAREA PARA QUE CONTABILICE EN **VEC CIERRE**).

4ª FASE: VEC SIGUE / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA CAPTACIÓN) + + REPORTE INFO

BUSCANDO EL CIERRE DE EXCLUSIVA, A TRAVÉS DE LOS SEGUIMIENTOS.

DEL PROSPECTO A PROPIEDAD

PARA PODER SEGMENTAR Y ENFOCARTE EN TU DÍA A DÍA

PRIORIZA EN ¿ALTA – MEDIA – BAJA?

PROPIEDAD: ¿ABIERTO / EXCLUSIVA / RENOVACIÓN?

VEC SIGUE/ NOMBRE / TELÉFONO + VALOR (LLAMADA CAPTACIÓN) + REPORTE INFO

BUSCANDO MEJORAR PRECIO E INFORMAR DE LAS ESTADÍSTICAS.

DEL CONTACTO A LA DEMANDA

SI EL CONTACTO TIENE UN BUEN PERFIL Y PUEDE COMPRAR PASAR A DEMANDA.

PARA PODER SEGMENTAR Y ENFOCARTE EN TU DÍA A DÍA

PRIORIZA EN ¿ALTA – MEDIA – BAJA?

PVC DEMANDA / NOMBRE / TELEFONO + VALOR (LLAMADA DEMANDA) + REPORTE INFO

SIGUIENTES LLAMADAS CON EL OBJETIVO DE VENDER.