



SOFTWARE IMOBILIÁRIO

Como Obter Mais Lucro com Plataformas Digitais

Sumário

Introdução	03
#01: Centralizando todos os dados em um único lugar	05
#02: Gerenciando a carteira com alto desempenho	07
#03: Promovendo todos os imóveis de uma só vez	09
#04: Gerando, nutrindo e qualificando clientes potenciais	11
#05: Atendendo clientes online em tempo real	14
#06: Multiplicando oportunidades com mapeamento de regiões	17
#07: Gerenciando negociações, fechamentos e comissões	19
#08: Gerenciando o fluxo financeiro de transações	21
#09: Maximizando recursos com alta tecnologia	22
#10: Gerando relatórios diversos em tempo real	23
#Bônus: Multiplicando resultados com gamificação	26
Conclusão	28
Sobre a Rankim	30

Introdução

Você sabia que no Brasil, segundo pesquisas, **apenas 1 a cada 4 profissionais do mercado imobiliário faz uso efetivo da tecnologia digital para obter mais lucro?** É sabido que investir em tecnologia hoje em dia é crucial para a competitividade ou até mesmo para a sobrevivência de todo corretor de imóveis. Então aqui o desafio mesmo é sobre a escolha pela tecnologia digital adequada que ofereça as melhores vantagens e benefícios para turbinar sua carreira imobiliária.



Entretanto, para os corretores de imóveis que são “marinheiros de primeira viagem” no uso da tecnologia é geralmente neste momento que surge **uma grande dúvida: investir em ferramentas digitais genéricas ou especializadas?** Isto é, investir em ferramentas que servem para todos os segmentos e que cada qual em suas respectivas funções também serve para o mercado imobiliário? Ou investir nas chamadas ferramentas tudo-em-um, que são os softwares imobiliários específicos para o segmento?

No e-book anterior e primeiro que lançamos nesta nova fase de tecnologia da Rankim – [Tecnologia para Corretor de Imóveis: Como Ser Mais Produtivo Com Ferramentas Digitais](#) – o foco foi mais introdutório e justamente abordou as principais ferramentas digitais genéricas do mercado para ajudar todo corretor de imóveis a ser mais produtivo. E dando sequência ao tema o presente e-book já é o que chamamos de “o próximo nível”, pois agora mostra o poder de um software imobiliário específico e também como obter, além de produtividade, o lucro.

Ou seja, o quanto o e-book anterior elucidou sobre a eficiência produtiva das ferramentas digitais genéricas em detrimento de usar tecnologia alguma, **este e-book elucidada sobre a eficácia lucrativa dos softwares imobiliários específicos em detrimento das ferramentas genéricas.**

Deste modo, para ajudá-lo a entender de maneira bastante clara e objetiva qual é realmente o poder de um software imobiliário é que o time da Rankim desta vez preparou para você, corretor de imóveis à frente e nosso leitor, este rico material com **10 capítulos de ações que geram resultados e, conseqüentemente, lucro.**

Boa leitura e bom proveito!





#01: Centralizando todos os dados em um único lugar

Quando se trata de obter lucro a velha máxima ainda é altamente válida: tempo é dinheiro. E a grande vantagem de um software imobiliário em detrimento de ferramentas digitais genéricas na obtenção de lucro no mercado imobiliário é, por definição, a concentração de esforços. Isto é, por que levar horas fazendo uma tarefa em múltiplas ferramentas se a mesma pode ser feita em um único sistema?

Deste modo, o primeiro grande recurso que você pode utilizar para viabilizar a venda de imóveis através de um software imobiliário é a integração de dados. **Com isso você centraliza em um único lugar toda a sua base de imóveis, clientes e parceiros.**

Por exemplo, fica muito mais fácil e rápido gerenciar fotos e vídeos diversos, informações detalhadas, anúncios de imóveis etc. E além disso a integração faz jus ao seu nome: ela **integra todos os demais módulos e recursos do sistema imobiliário de modo que informações estratégicas possam ser geradas e/ou trocadas instantaneamente.**

Ou seja, o fato de tudo ficar centralizado em um único canal permite que com apenas alguns cliques uma ação que resulta em vendas seja iniciada.

"Integra todos os demais módulos e recursos do sistema imobiliário de modo que informações estratégicas possam ser geradas e/ou trocadas instantaneamente"



#02: Gerenciando a carteira com alto desempenho

O próximo passo para obter lucro com um software imobiliário é garantir um gerenciamento de carteira com alto desempenho. E falar em gerenciamento de carteira é acima de tudo falar sobre o tripé imóveis, clientes e parceiros, pois é este viés comercial que realmente agrega valor ao trabalho do corretor de imóveis.

E neste caso a lógica aqui é bastante básica: imóveis são a sua carteira digitalizada para ser encontrada nas buscas dos portais. Clientes são justamente os compradores finais que buscam seus imóveis. E parceiros são os portais vinculados ao seu sistema imobiliário que promovem simultaneamente os seus imóveis.

Em outras palavras **o poder de um software imobiliário no gerenciamento de carteira é que ele garante um alto desempenho como nenhuma outra ferramenta genérica pode oferecer.**

E isto por que a maioria dessas ferramentas genéricas até cumprem as suas funções principais, mas se esquecem de detalhes cruciais só por que não são seu carro-chefe – ou seja, falta-lhes uma melhor organização dos dados, seja quanto à riqueza de cadastro ou a sua própria busca e utilização.

Contudo esta não é uma preocupação quando se utiliza um software imobiliário, pois nesse caso **é possível fazer um rico cadastro de dados, segmentando as informações de maneira detalhada conforme as peculiaridades do setor imobiliário.**

Por exemplo: imóveis em lançamento ou prontos para morar; casa ou apartamento; residencial ou comercial etc. E os melhores softwares imobiliários ainda contam com histórico e linha do tempo, além de cadastro ilimitado de fotos, vídeos e demais informações – e o mesmo vale para clientes e parceiros.

Resumindo, o verdadeiro poder de uma carteira cadastrada/gerenciada com alto desempenho é que ela funciona de maneira estratégica, isto é, **sabendo exatamente aquilo que tem – e o que não tem – o profissional imobiliário pode sempre tomar as melhores decisões, e em tempo real.**





#03: Promovendo todos os imóveis de uma só vez

Depois de já ter centralizado todos os seus dados em um único lugar, já ter gerenciado a carteira de imóveis, clientes e parceiros com alto desempenho e portanto já ter azeitado a máquina para gerar infinitas novas oportunidades, então o próximo passo para realizar muitos negócios e obter ainda mais lucro com um software imobiliário é efetivar a promoção integrada de sua carteira no sistema.

Mas por que este recurso é tão formidável em um software imobiliário? Simplesmente por que **com apenas alguns cliques todos os seus imóveis são quase que instantaneamente promovidos de uma só vez para todos os canais parceiros**, incluindo portais imobiliários particulares e gratuitos, redes sociais etc., e inclusive no próprio portal de sua imobiliária! Não é uma mão na roda?

Entretanto o que acontece quando você usa ferramentas digitais genéricas e/ou limitadas para promover seus imóveis na internet? Você simplesmente precisa promovê-los em cada canal, para diferentes parceiros, sendo uma promoção por vez, tudo manualmente. Isto é, não há integração, não há centralização de recursos ou aproveitamento de esforços. Sobra retrabalho e desperdiça-se tempo e dinheiro – o que já não acontece com uma plataforma imobiliária minimamente consistente.

Portanto **essa é a diferença entre perder tempo e ganhar dinheiro: a promoção instantânea de seus dados para múltiplos canais, assim ampliando a visibilidade de seus imóveis na internet.**





#04: Gerando, nutrindo e qualificando clientes potenciais

Estreitando cada vez mais o passo a passo sobre como lucrar com um software imobiliário nós chegamos até as principais funções do módulo de Marketing do mesmo: gerar, nutrir e qualificar leads constantemente.

Mas o que é um lead? Nada mais é do que uma oportunidade de negócio, ou seja, um cliente potencial identificado por suas informações básicas e por seu interesse mínimo – ao menos nome, e-mail e tipo de imóvel que procura.

Então **é justamente nesse ponto que um bom software imobiliário mostra o seu valor: funcionando como uma verdadeira máquina de clientes!**

Isto é, tudo o que você precisa fazer é constantemente alimentar essa máquina, o que significa ofertar imóveis para gerar leads, informações relevantes para nutrir esses leads e relacionamento para transformá-los em claras oportunidades de negócio.

Entretanto o leitor atento pode perguntar: e o que o módulo de Marketing de um sistema imobiliário tem que outras ferramentas não? Afinal de atração de tráfego à captação de leads, passando pela nutrição e qualificação dos mesmos até a efetiva geração de oportunidades de negócio através do meio digital definitivamente é algo que se pode conseguir com quaisquer ferramentas sólidas de Marketing e/ou Vendas hoje em dia no mercado!

Ao que a boa resposta é: por que pagar uma fortuna para isso e depois ainda ter que exportar os contatos para outra ferramenta, quando se pode ter tudo diretamente dentro de um mesmo software imobiliário?

Sobretudo **um dos maiores diferenciais que o módulo de Marketing de um sistema imobiliário pode oferecer é a própria integração com os demais módulos especializados do mesmo.** Por exemplo, receber os leads que estão chegando de todos os lados sem perder nenhuma informação, registrar seus passos a cada interação, alimentar seu processo evolutivo no sistema desde o ponto zero até o momento em que virem clientes: **tudo de maneira automatizada e cíclica, sendo uma verdadeira máquina de geração de negócios imobiliários!**



“É justamente nesse ponto que um bom software imobiliário mostra o seu valor: funcionando como uma verdadeira máquina de clientes!”



#05: Atendendo clientes online em tempo real

À medida em que o trabalho de Marketing vai sendo feito corretamente – e facilmente! – em um software imobiliário, então os resultados inicialmente esperados realmente começam a aparecer: uma chuva de leads para você! Ou seja, clientes potenciais em abundância para efetivamente realizar transações imobiliárias.

Entretanto, para transformar tais oportunidades em venda de imóveis e conseqüentemente em lucro efetivo, antes é preciso lidar com um fenômeno natural de Marketing: não é todo cliente potencial que levanta a mão para fazer negócio, mas até pelo contrário, boa parte fica anônima ou passiva esperando que as informações e oportunidades magicamente caiam em seu colo.

E para não desperdiçar tais oportunidades, então é aí que entra o módulo de atendimento online, o que os melhores softwares imobiliários oferecem.

Com o atendimento online – uma espécie de chat ao vivo que fica integralmente à disposição – você pode captar visitantes e leads em tempo real, e seja pelo seu site/portal imobiliário, aplicativo mobile, pelo próprio sistema imobiliário e por demais canais.

Assim **aqueles visitantes ou leads que apenas queriam tirar algumas dúvidas, por exemplo, já podem ser nutridos e direcionados para a próxima etapa do processo comercial, o que comprovadamente aumenta muito as taxas de conversões para a venda de imóveis** – além de reduzir expressivamente os custos com outros canais de comunicação, pois centraliza toda a comunicação direta em um único lugar através de uma estrutura tecnológica para atender simultaneamente os clientes potenciais vindos de diferentes canais de seu negócio imobiliário.

Este é um recurso que aumenta em até 30% todas as taxas de conversão do negócio imobiliário, pois **além de efetivamente gerar oportunidades claras de fechamento, também gera a sensação de que os clientes são atendidos de perto e instantaneamente, o que fortalece o relacionamento com os mesmos, assim como o lucro obtido com eles.**



"Aqueles visitantes ou leads que apenas queriam tirar algumas dúvidas, por exemplo, já podem ser nutridos e direcionados para a próxima etapa do processo comercial, o que comprovadamente aumenta muito as taxas de conversões para a venda de imóveis"



#06: Multiplicando oportunidades com mapeamento de regiões

Para obter lucro com um software imobiliário de maneira sólida e constante, isto é, com demanda previsível, escalável e sustentável ao longo do tempo, então não basta apenas fazer o dever de casa com as ações de Marketing e Vendas na plataforma, mas muito além disso, é preciso pensar de maneira inovadora e, sobretudo, contar com inovações tecnológicas para também agir de modo inovador.

E neste ponto um dos recursos mais inovadores para garantir negócios e lucro com um sistema imobiliário é o mapeamento de regiões e imóveis.

Com ele **o corretor de imóveis pode registrar cada um dos imóveis de sua carteira em um mapa digital global onde, a cada busca feita**

pelos usuários também através de um revolucionário mapa, os seus resultados são preferencialmente mostrados.

Assim, quanto mais imóveis você cadastra no sistema, mais imóveis seus são encontrados nas buscas pelo portal imobiliário – incluindo toda a rede de parceiros.

E quanto mais informações você fornece sobre os imóveis – tais como fotos, vídeos, informações técnicas e/ou conceituais etc. –, melhor fica a experiência de busca dos usuários, o que novamente aumenta muito as chances de fechar negócio com você em detrimento da concorrência, afinal você quem está proporcionando uma experiência de compra incrível!

Na prática isso significa, para os clientes, a exibição de oportunidades de negócio por geolocalização. Ou seja, mais do que oferecer imóveis através de blocos monótonos no resultado das buscas, **é a completa exibição de um mapa com os imóveis que estão disponíveis na região onde o cliente potencial se encontra ou procura!**

Por exemplo, imagine que incrível é poder importar a sua carteira de imóveis para um software imobiliário que mostre cada imóvel em sua respectiva região, exatamente como você vê no Google Maps. Então quanto mais você cadastrar todas as informações detalhadas e deixar toda a sua base visível no mapa, maiores as chances de você automaticamente gerar uma nova oportunidade de negócio!

E agora imagine todo o potencial que há com a facilidade de os clientes realizarem buscas via smartphones, a qualquer hora e lugar. Simplesmente fantástico, hein?!

Este é um recurso que vem ganhando notoriedade na Europa e nos Estados Unidos nos últimos anos, e agora é tendência para o Brasil este ano – mas só os sistemas imobiliários mais completos que o oferecem.





#07: Gerenciando negociações, fechamentos e comissões

Obter lucro com um software imobiliário não é algo que possa ser reduzido apenas às ações proativas e glamorosas de Marketing e Vendas. Embora evidentemente estas sejam as mais emblemáticas, há também aquelas ações necessárias, ainda que secundárias, para garantir a efetividade do negócio.

E neste ponto um recurso que é uma mão na roda para o processo de venda de imóveis é a extensão do módulo comercial para o jurídico, o qual a maioria dos sistemas imobiliários já o tem embutido.

E tais facilidades geralmente incluem: geração padronizada de propostas; PDFs com a persona do cliente inclusa; checklist de documentos para o fechamento; controle de comissões por venda com direito a histórico etc.

Deste modo torna-se dispensável investir em ferramentas isoladas, que sequer fazem integração com os demais recursos do negócio.

Ou seja, é claro que existem ferramentas digitais específicas para a área jurídica que também fazem o mesmo trabalho. Mas novamente, por que gastar para executar uma função que pode muito bem já vir integrada em um software imobiliário?

Em outras palavras a grande vantagem de ter o módulo comercial-jurídico já embutido é que o mesmo faz você parar de perder tempo – e dinheiro! Isto pois **com apenas alguns cliques você pode gerar propostas comerciais para cada cliente, contratos com os dados dos mesmos já integrados, comissões destacadas por cada transação etc.**

Assim o seu trabalho fica muito mais prático, pois todo o tempo que geralmente é despendido com tais tarefas utilizando outras ferramentas nesse caso é poupado, e portanto pode ser utilizado para vender muito mais imóveis com um sistema imobiliário.





#08: Gerenciando o fluxo financeiro de transações

Do mesmo modo como a gestão de negociações e fechamentos faz parte dos recursos que facilitam a venda de imóveis por um sistema imobiliário, a gestão financeira das transações também não fica por menos.

Já vindo como um módulo integrado, de uma maneira geral é extremamente simples controlar as finanças dos seus negócios imobiliários: **gestão de fluxo de caixa, receitas por imóveis e corretores, comissões a receber, simulação de financiamentos para clientes, conciliação bancária etc.** Informações valiosas apenas a um clique/toque!

Assim, para que investir esforço, tempo e/ou dinheiro com aplicativos que simulam calculadoras científicas, planilhas complexas no Excel ou ferramentas especializadas em Contabilidade/Finanças? Pois nada disso é necessário quando se pode contar com um robusto software imobiliário que apura o fluxo financeiro de suas transações.

Afinal ter um controle eficiente da área financeira de seu negócio é crucial para não perder tempo com ferramentas extras.



#09: Maximizando recursos com alta tecnologia

Seguindo a mesma linha de diferenciais discretos e/ou invisíveis que altamente fazem a diferença no processo da venda de imóveis, outro diferencial que só se encontra em um robusto software imobiliário é quanto à potência tecnológica, isto é, a soma de pequenos detalhes, aqueles recursos de alta qualidade que geram uma melhor experiência para o usuário.

E só para citar alguns exemplos de tais recursos: a riqueza de detalhes com que as informações podem ser cadastradas e gerenciadas; a velocidade com que o sistema responde às requisições ou gera informações para a tomada de decisão; a integração fluída entre todos os recursos de cada área ou função; a leveza com que os resultados são otimizados para as

buscas; a inteligência no gerenciamento e cruzamento de informações dos clientes para gerar melhores oportunidades de negócio etc.

Assim fica claro que **apenas uma refinada estrutura tecnológica consegue potencializar ao máximo os recursos para um trabalho eficaz no dia a dia, e isto nenhum outro tipo de ferramenta oferece, que não um software especializado para o mercado imobiliário.**

Ou seja, a alta tecnologia maximiza os recursos integrados, o que em longo prazo só aumenta a lucratividade com o uso de uma plataforma imobiliária.



#10: Gerando relatórios diversos em tempo real

Quando você usa ferramentas digitais isoladas para resolver cada função/atividade de seu trabalho no mercado imobiliário, como efetivamente toma suas decisões de negócio? Exportando e importando planilhas? Analisando diferentes dashboards em cada respectivo aplicativo? Ou mensurando resultados sobre pilhas de papéis impressos?

Se existe uma cereja do bolo dentre os recursos que geram lucro em um sistema imobiliário, esta com certeza é a sua inteligência de negócio.

Ou seja, é a geração de relatórios em tempo real com gráficos demonstrativos de todo o fluxo de operações de seu negócio.

Deste modo é possível emitir relatórios de controle de toda a sua carteira de imóveis, fazer segmentações por períodos ou por desempenho, criar seus próprios critérios de filtros etc.

Do básico ao avançado, simplesmente gere todo tipo de informações para mensurar precisamente o seu negócio imobiliário.

E a melhor parte é que com apenas alguns cliques você pode saber, por exemplo, que perfil de imóveis está sendo mais vendido, qual é o ticket médio de investimento dos clientes, qual o tempo médio do ciclo de vendas etc.

Toda uma riqueza de informações para você tomar as melhores decisões estratégicas de negócio, tais como captar mais de um determinado tipo de imóvel ou facilitar mais a venda para um determinado perfil de cliente.

Gerar relatórios completos e em tempo real é simplesmente o que há de mais moderno e eficiente em tecnologia a serviço de seu sucesso e lucratividade.

Então o que faz toda a diferença é escolher um software imobiliário que atenda às suas necessidades e usá-lo estrategicamente para obter o melhor retorno.



**“Toda uma riqueza de informações
para você tomar as melhores
decisões estratégicas de negócio”**



#Bônus: Multiplicando resultados com gamificação

Depois de já ter entendido todo o passo a passo de como obter lucro com um software imobiliário, e portanto agora com o domínio de como ganhar dinheiro com imóveis através de uma plataforma digital, os novos desafios para multiplicar seus resultados são a persistência e a paciência.

Isto é, a disciplina necessária para alimentar o sistema com ações e informações e para colher os resultados das parcerias e fechamentos realizados – e isso de maneira sempre contínua.

Contudo é sabido que manter a disciplina constantemente não é fácil, mas muito pelo contrário, é puxado e muitas vezes exaustivo por si só – e sejamos muito francos ao dizer

que no âmbito de um sistema imobiliário esse é o ponto que separa os profissionais à frente do mercado e que ganham muito dinheiro dos demais profissionais que conseguem apenas um modesto retorno sobre o investimento efetuado.

Eis então que os mais modernos softwares imobiliários oferecem alguns recursos extras para tornar o seu uso mais estimulante, e um dos mais incríveis de todos esses recursos é a chamada gamificação: o uso de mecânicas de jogos para enriquecer o contexto de um sistema e incentivar seus usuários a terem um melhor desempenho.

Ou em outras palavras: **é uma maneira de tornar a tecnologia mais atraente, divertida e, conseqüentemente, mais fácil de usar.**

E no contexto de um software imobiliário a gamificação pode gerar inúmeros benefícios, tais como: incentivar o cumprimento de tarefas básicas dentro do sistema através de “medalhas sociais” ou mesmo a liberação de novos recursos; dar bônus para os corretores que mais se destacarem no cadastro de informações e/ou efetivação de transações imobiliárias; oferecer premiações financeiras, viagens ou bens materiais etc.

Aqui quanto melhor o software imobiliário, mais criativo e benéfico é o seu processo de gamificação, assim como suas recompensas e premiações – ou seja: mais produtividade, melhores resultados e maiores lucros!



Conclusão

Quando você usa ferramentas digitais genéricas e/ou limitadas para promover seus imóveis na internet, o que realmente acontece no final das contas? Mais esforço que resultado? Mais investimento de tempo e dinheiro que obtenção de satisfação e lucro? Não é raro que as expectativas não sejam atendidas nesses casos, afinal dá bastante trabalho gerenciar uma série de ferramentas que isoladas não garantem um resultado final concreto para o seu negócio imobiliário.



Entretanto a realidade de um software imobiliário é outra. Por exemplo, é bastante provável que a empresa a qual você utiliza o software já tenha, por definição, uma considerável base de clientes compradores e/ou parceiros para a realização de negócios. Isto é, são pessoas reais com as mesmas necessidades e desejos que diariamente buscam o mesmo que você: realizar boas transações imobiliárias.

Assim, vale muito à pena para o corretor de imóveis investir em software imobiliário em detrimento de investir em ferramentas digitais genéricas, pois é estatisticamente mais lucrativo e satisfatoriamente mais vantajoso!

Nós próximos materiais abordaremos como escolher o software imobiliário mais adequado para o seu negócio e, portanto, os pré-requisitos mínimos, os recursos de uma boa opção e os diferenciais das melhores opções.

À frente, corretores!

Gostou deste material? Então por favor compartilhe!





A **Rankim** é uma empresa especializada em **Gestão Comercial Imobiliária**. Nascemos com o objetivo de ajudar corretores, imobiliárias, construtoras e compradores a fecharem mais e melhores negócios através da internet.

Desenvolvemos uma **plataforma digital revolucionária no mercado imobiliário** que busca integrar vendedores e compradores e facilitar as transações imobiliárias, incluindo um robusto sistema ERP e recursos de gamificação para premiar os melhores corretores.

Produzimos **materiais de qualidade** e **conteúdo educativo** para auxiliar corretores na venda de imóveis, orientação de seus clientes, aproveitamento de oportunidades, aumento de produtividade, trabalho com qualidade e domínio do mercado imobiliário.

Conheça mais sobre a **Rankim** em [nosso site](#). Aprenda mais sobre o **mercado imobiliário** em [nosso blog](#). Promova gratuitamente todos os **seus imóveis** experimentando [nosso software](#). E acompanhe nossas **novidades** nas mídias sociais: [Facebook](#), [Linkedin](#), [Twitter](#) e [Google+](#).