

7 Ferramentas inovadoras utilizadas no mercado imobiliário

Normal 0 21 false false false PT-BR X-NONE X-NONE

Com as inovações tecnológicas a cada dia mais presentes, os mercados necessitam se adaptar e novidades. No setor imobiliário poderia ser diferente. Para captar o cliente, é necessário investir em novos tipos de tecnologias e abordagens, que muitas vezes tornam-se o diferencial da empresa, em meio a tantos concorrentes no setor. Seguem abaixo algumas ferramentas inovadoras que estão sendo incorporadas por corretores, imobiliárias, construtoras e outras empresas do setor imobiliário para atrair novos clientes: - Realidade Aumentada - A realidade aumentada é definida geralmente como a sobreposição de objetos virtuais em 3D, produzidos por computador, com um ambiente real através de algum dispositivo tecnológico - que pode ser uma webcam, por exemplo. A utilização deste recurso pela Rossi permitiu que o empreendimento fosse visto mesmo antes da construção do mesmo. Este case rendeu ao Brasil o título de maior projeto de realidade aumentada do mundo, sendo registrado no Guinness Book. - QR Code em Placas Imobiliárias - O QR CODE nada mais é do que um código de barras bi-dimensional, que pode ser impresso nas placas imobiliárias e lido por câmeras digitais (como as de celulares e smartphones, por exemplo). Basta baixar o aplicativo (disponível no site <http://reader.kaywa.com>) e posicionar a câmera para que o celular acesse a versão mobile do site e tenha acesso a mais informações sobre o imóvel que está à venda, sem a necessidade de digitar o endereço do mesmo. Para gerar gratuitamente um QR Code (que pode ser de uma URL, telefone, texto ou SMS) acesse o link: <http://qrcode.kaywa.com> - Versão Mobile Site - De acordo com a pesquisa realizada pela Marco Consultoria, o Brasil é o país que lidera a venda de smartphones - celulares que disponibilizam sistema operacional - na América Latina. Entre as formas de utilização do celular e outros dispositivos móveis para atrair clientes, destaca-se a utilização da versão mobile do site. Trata-se de uma versão otimizada do site para navegação em celulares, smartphones e iPhones, onde as pessoas têm acesso na palma da mão às informações sobre os imóveis - como fotos, valores, localização, entre outros. Entre as empresas que apresentam esta solução, está a Villevoxx, que oferece o Ville Imobiliárias, disponibilizando aos corretores e imobiliárias um sistema completo com site, web sistema e versão mobile do site. Para saber mais acesse: www.villeimobiliarias.com.br - Atendente Virtual - a atendente virtual é outra forma de atrair futuros compradores aos stands de vendas. Trata-se de um sistema que utiliza a tecnologia Viki que pode ser utilizada em telas de projeção especiais ou mesmo no filme (que é auto-adesivo) em diversos formatos e tamanhos. No Brasil a atendente virtual foi utilizada no stand da Silco Engenharia e Cygnus - Imóveis no Park Shopping em Brasília, o que chamou a atenção de todos os que passavam pelo local. - Gerador de Anúncios Imobiliários - vale a pena conferir o Ville Anúncios, sistema inovador de geração de anúncios imobiliários, onde são oferecidos diversos layouts prontos, bastando escolher o modelo desejado e inserir as informações necessárias de textos e imagens. O anúncio é criado e está pronto para impressão no formato A4, para ser disponibilizado na vitrine da sua imobiliária ou escritório, sem a necessidade de perder tempo tentando criar anúncios no Word ou Corel. São disponibilizados diversos modelos de layout na versão gratuita do sistema. Para utilizar esta ferramenta, basta cadastrar-se gratuitamente no site www.villeanuncios.com.br e iniciar o processo de geração de anúncios em layouts criados por publicitários especialmente para o setor imobiliário. - Tour Virtual 360º - É uma ferramenta bastante atrativa principalmente para o segmento imobiliário. Ele permite que o usuário percorra por todo o local em um ambiente interativo, de forma simples e eficaz. O visitante consegue navegar por toda a extensão do lugar, da esquerda para a direita, de cima para baixo, ou vice-versa, e não apenas visualizar algo pré-definido como um vídeo ou fotografia. É possível ainda visualizar durante o "passeio" a planta baixa ou o mapa com a localização do imóvel pela integração com Google Maps. Para visualizar alguns projetos, visite os sites: www.webtour360.com.br e www.supertourvirtual.com.br - Redes Sociais - a febre das redes sociais está atraindo a atenção de empresas que desejam aproximar-se de seus consumidores e clientes em potencial. O setor imobiliário também está utilizando estas ferramentas e os resultados já estão aparecendo. Como exemplo é possível citar o case da Tecnisa, que realizou uma campanha voltada para o público das redes sociais (Twitter, Facebook e LinkedIn) e concretizou a primeira venda de imóvel utilizando o Twitter como primeiro meio de contato do cliente com a empresa.

Sobre o Autor

Gizele Costa - Publicitária

Source: <http://www.artigopt.com>