

5 Passos para uma Promoção Eficaz de sua Imobiliária na Web

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

Atualmente para um corretor ou imobiliária poder captar clientes em potencial e preciso divulgar ainda mais seus imóveis. Neste caso a internet é a melhor opção, mas deve-se seguir os passos abaixo: 1 - CRM Imobiliário: importante que se tenha recursos não apenas para divulgar seus imóveis, mas ferramentas que auxiliem também na organização da imobiliária e/ou escritório. Um exemplo são as plataformas prontas que aliam dos recursos necessários para o site, possuem Gestão financeira e CRM imobiliário (conjunto de recursos que focam ainda mais no cliente). Existem empresas que oferecem soluções em CRM para vários segmentos, como o caso da L3crm, que pode ser conferida em: www.l3crm.com.br e outras mais focadas no segmento imobiliário, como o caso do villeimob, que pode ser conferido em www.villeimob.com.br. Faça uma análise e veja qual atende melhor suas necessidades. 2 - Portais imobiliários: preciso potencializar suas vendas e localizações ao extremo, por isso, uma escolha apropriada e cadastrar seus imóveis em classificados gratuitos e portais como o OLX, ZAP, WebCasas, villeBusca, Trovit, Fisgo e outros. Com a modernidade também veio a falta de tempo, por isso muitos sistemas ajudam seus clientes nessa questão, facilitando o seu dia a dia integrando os imóveis cadastrados no site para esses portais. 3 - Redes Sociais: o facebook, twitter, Orkut, Google + estão muito além do que um lugar na internet para encontrar e conversar com os amigos. Muitas empresas vêm em essas redes como um meio de captar novos clientes. Além da divulgação paga pode-se fazer essa divulgação de forma gratuita em seus murais. Os botões de curtir podem ser colocados no site da imobiliária e nos anúncios dos imóveis, se seu cliente ou amigo curtir além de existir uma promoção para o seu imóvel ajudar na otimização e posicionamento do seu site nos buscadores. 4 - Google Adwords: conseguir divulgar seus imóveis de forma gratuita e muito bom, mas às vezes preciso pagar para se destacar. Deve-se lembrar que na internet a palavra não é gastar e sim investir. O Google Adwords é uma ferramenta muito importante na divulgação, pois além de seu site aparecer na busca gratuita, investindo nele você também aparecer nos links patrocinados, que são os anúncios que aparecem no topo e na lateral direita da busca do Google. Nos links patrocinados poder investir quanto quiser e o gasto é por cliques. Acesse www.google.com.br e clique em "Soluções de Publicidade". 5 - Versão mobile: hoje é muito interessante a divulgação do que se quer vender ou alugar em dispositivos móveis, pois segundo informações do site iMaster "O aumento na quantidade de pessoas que acessaram Internet por meio de conexão por telefonia fixa alcançou 22%, o que representa mais de 16 milhões de pessoas." E a previsão de aumento para esse número de acessos. Por isso é fundamental que seus imóveis estejam também, preferencialmente com uma versão mobile de seu site, adaptada para essas novas mídias. Você pode contratar uma empresa para desenvolver, existem algumas pioneiras e especializadas nesse tipo de serviço como o caso da: www.bunker79.com, www.e-deploy.com.br ou poder optar por uma solução pronta: www.villeimob.com.br Não basta ter apenas um site "bonito", ele precisa ser visto e para isso é preciso investir tempo e recursos para fazer um bom trabalho de divulgação. Invista em seu negócio e obtenha melhores resultados.

Sobre o Autor

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

Danielle Nascimento

Publicitária

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