

5 erros cometidos que podem prejudicar um site imobiliário

O post de hoje apresenta o que se deve fazer em um Site Imobiliário. Algumas empresas utilizam recursos de forma incorreta, prejudicando a visibilidade do site e fazendo muitas vezes com que o cliente permaneça muito tempo na página. As pessoas buscam cada vez mais facilidade, então facilite o trabalho.

Confira abaixo o que fazer em um site Imobiliário:

- 1) Falta de Informação sobre o imóvel
O máximo de informações devem ser disponibilizadas aos internautas para ajudá-los a decidir. Entre os dados que podem faltar estão: o tipo de imóvel, suas principais características, e quando os mesmos tiverem algum diferencial, não esquecer de inseri-lo no cadastro. Afinal de contas, quem vai adquirir algo que custa milhares de reais vai querer se informar o máximo possível sobre o mesmo. Portanto, detalhe, detalhe e detalhe. Temos que nos fazer a seguinte pergunta: Se eu fosse comprar um imóvel, me interessaria por um anúncio online que tivesse poucas informações (às vezes nenhuma foto), me levasse para outros sites fora do assunto e demorasse uma eternidade para carregar? Bom, acho que além de não ter interesse, esse é um pesadelo e frustração de qualquer internauta que esteja buscando informações pela internet.
- 2) Imagens pesadas em KB e com baixa qualidade
Uma imagem vale mais do que mil palavras. Por isso, acrescente pelo menos 04 fotos no seu anúncio. Escolha as melhores ângulos nos ambientes do imóvel, com boa luminosidade, além de organizar o local. Capriche nas mesmas e organize de forma que as melhores fotos apareçam primeiramente, assim você utiliza a técnica de "nocaut" estimulando o cliente interessado a ver as outras fotos. Isto faz com que o cliente tenha um maior interesse em agendar uma visita ao local do imóvel.
- 3) Scripts de publicação automática de Notícias
Os scripts de notícias de grandes portais, são implementadas em alguns sites, mas o usuário (dono do site) não tem controle sobre qual notícia poderá aparecer. E se for uma notícia desfavorável ao segmento? E se a notícia for uma crise com relação a venda e mercado do produto que trabalha? Você estaria nesse caso contribuindo para que o usuário saia do seu site. Claro que não se deve ocultar fatos para o cliente, nem fornecer informações erradas, mas também não precisa promover algo desfavorável ao seu negócio.
Se o portal a ser integrado com notícias pode-se escolher qual o segmento deseja exibir, menos mau, mas se o painel administrativo de seu site, possibilita a publicação de notícias diretamente, isso lhe dará mais controle e flexibilidade.
- 4) Publicidade AdSense ou outros anúncios patrocinados
Se o modelo de anúncio patrocinado não for muito bem configurado corre-se o risco de aparecerem anúncios de concorrentes e afinal de contas, se não for um blog - onde uma das formas mais importantes de monetizar o mesmo são os anúncios do Google ou outros sistemas de afiliados - não vemos muito sentido em ganhar centavos por cliques. Não seria melhor manter o usuário no site, de forma que ele pudesse se interessar por algum imóvel e o site fizesse realmente o papel para o qual ele foi criado: Potencializar as vendas e localizações de imóveis? Acredito que seja bem mais adequado.
- 5) Player de Música ou BG (música de fundo)
Músicas são arquivos pesados em KB e quem está procurando imóveis quer algo objetivo. Se o usuário quiser ouvir música muito mais prático e diversificado se ele acessar a rádio Uol, Terra ou outro site especializado no assunto. Mesmo com conexões de velocidade razoáveis na maioria das cidades brasileiras, lembre-se que ainda existem "conexões jurássicas" em alguns lugares. Se deseja criar um "clima" procure fazer isso através do design e textos publicitários surpreendentes e atrativos para a venda de imóveis, pois é isso que interessa. Além disso, a caixa de som do usuário/cliente pode estar desligada e se não tiver alguma mensagem/alerta sobre isso, todo o trabalho e carregamento desses importantes e "belos KBs" serão em vão.
Ficam aí mais essas dicas que foram um "apanhado" da equipe villevox, criadora do [villemob](http://villemob.com) (Gestão e Marketing imobiliário), com experiências obtidas no desenvolvimento de soluções para o segmento imobiliário. Esperamos que as dicas tenham sido úteis e possam ajudar na realização de bons Negócios.

Sobre o Autor

Ramon Carvalho Publicitário e Gerente de Projetos da villevox