

Workshop CASASAPO

Como otimizar os seus resultados no CASASAPO





Nenhum mediador pode, hoje em dia, ficar indiferente ao potencial da internet









Estes são ótimos canais para obter Contactos/Leads

Mas nem todos os contactos obtidos são realmente válidos







Contactos válidos contêm





O foco de um Mediador deve ser o Resultado



É essencial saber quanto vale cada um dos Contactos obtidos

Qual o investimento por cada negócio concretizado?

Quantas leads foram necessárias para o fecho do negócio?

Qual o valor por cada lead?

Já parou para pensar Quanto e Como investe na internet?

Dedique tempo a analisar os canais que lhe dão retorno



Meça o sucesso efetivo de cada canal

De que canal obtém mais Leads?







Concretize mais e melhores negócios



Portal Imobiliário Líder em Portugal há mais de 14 anos







ÚNICO PORTAL IMOBILIÁRIO AUDITADO PELA MARKTEST



Resultados são obtidos através do melhor **Custo / Benefício**

AGOSTO 2015



+2000/dia

contactos gerados



de visitas ao portal







#VISIBILIDADE #QUALIDADE #RETORNO

O que é o Custo por Clique?



#JUSTO #TRANSPARENTE

O CASASAPO está orientado para que o mediador obtenha a melhor relação de:



Através do **CPC** o mediador paga apenas pela efetiva demonstração de interesse por parte de um potencial cliente nos seus imóveis.

Mas afinal o que quer isto dizer?

Esta modalidade permite ao mediador:



PAGAR APENAS PELOS RESULTADOS

Paga quando existe interesse demonstrado no imóvel



TER UM MAIOR E EFETIVO CONTROLO

No valor que é investido em cada um dos imóveis



OBTER UMA MAIOR RENTALIBIDADE

Nos negócios de venda e arrendamento dos seus imóveis "É possível alguém clicar repetidamente nos meus imóveis de forma a gerar cliques, aumentando o valor que terei de pagar?"



A resposta a esta questão será sempre NÃO! Saiba porquê

O sistema de Custo por Clique

É TOTALMENTE TRANSPARENTE

Todos os cliques são identificados por **IP** e por **Sessão**

CADA PESSOA EQUIVALE A APENAS UM CLIQUE

Eliminando A DUPLICAÇÃO DE CLIQUES

Valor Fixo vs CPC

COM O CPC O VALOR PAGO É COMPLETAMENTE TRANSPARENTE





Só paga se existir manifestação de interesse por parte de um potencial cliente. Só é contabilizado o número de vezes que o detalhe do imóvel é visualizado

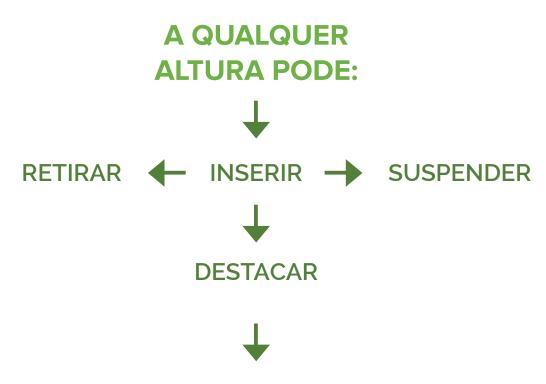
Mas o sistema de CPC não é apenas um **Método** de pagamento



CONSEGUIR MAIOR
RENTABILIDADE NO PORTAL



CONTROLAR
OS INVESTIMENTOS



Otimizando a Gestão da sua Carteira de Imóveis

Ajustável pelo Mediador



ESCOLHE QUANTO E EM QUE IMÓVEIS INVESTIR



ATIVAR ALERTAS



SUSPENDE IMÓVEIS
PARA BAIXAR OU
PARAR O INVESTIMENTO

Acompanhe a performance dos seus imóveis

Tenha sempre toda a informação disponível:



NÚMERO DE IMÓVEIS EM DIVULGAÇÃO



QUAL O SALDO MENSAL



NÚMERO DE PEDIDOS DE VISITA E INFORMAÇÃO



QUANTAS VEZES OS SEUS IMÓVEIS ESTÃO A SER VISUALIZADOS



Faça a análise dos dados disponibilizados

TENHA UMA VISÃO 360° DO DESEMPENHO DOS SEUS IMÓVEIS



PARA CONSEGUIR A
MELHOR PERFORMANCE





Boas Práticas



Workshop CASASAPO

Como otimizar os seus resultados no CASA**SAPO**

Boas práticas na gestão de imóveis no CASASAPO

Defina o seu modelo de gestão no backoffice do CASA**SAPO** e encontre a melhor estratégia para a divulgação dos seus imóveis. Destaque os seus imóveis e ao mesmo tempo **Otimize** o seu **Investimento**.

Gestão da carteira de imóveis no backoffice do CASASAPO



Defina o seu orçamento

Este é um dos primeiros e mais importantes pontos para conseguir uma gestão acertada e otimizada dos seus imóveis no CASA**SAPO**, defina **quanto quer investir na sua carteira de imóveis.**



Analise a performance dos seus imóveis

- Verifique que imóveis estão a ser mais procurados, os que possuem mais pedidos de informação ou de visita. Dê destaque aos imóveis que estão a ter melhor performance.
- 2 Retire os imóveis de divulgação que não estão a dar o resultado esperado, **analise os imóveis e retifique alguns aspetos dos mesmos.**
- 3 Faça a gestão imóvel a imóvel. Retirar um imóvel que está a gerar cliques mas sem resultados (pedidos de visita ou pedidos de informação) permite-lhe analisar o estado desse mesmo imóvel. Verifique a informação dos imóveis, fotografias e mais elementos importantes.



Ative os alertas

Esteja sempre ao corrente do estado do seu investimento, seja notificado por email de quantos dias faltam para atingir o valor definido no orçamento, podendo ajustar a gestão do valor que ainda tem para o investimento.



Destaque os seus imóveis

Dê mais visibilidade aos seus imóveis, adquira visualizações para melhorar o posicionamento dos seus imóveis nos resultados de pesquisa. **Esse destaque pode ser efetuado através do backoffice do** CASA**SAPO**, não sendo faturados os cliques provenientes de imóveis destacados.







Como otimizar os seus resultados no CASASAPO

Gestão da carteira de imóveis no backoffice do CASASAPO



Fotografias



Descrição

Adicione aos imóveis fotos de qualidade. É através das fotografias que os potenciais clientes visualizam o imóvel. **Aproveite a luz natural**, evite tirar fotografias de ângulos muito altos ou muito baixos. Evite captar objetos demasiado pessoais (fotografias, brinquedos de crianças, etc.).

Este é um dos pontos mais importantes, seja sucinto na descrição, mas tente passar toda a informação importante. **Tipologia, elementos diferenciadores** (piscina, lareira, terraços), condições de financiamento, serviços próximos ou escolas podem ser um fator diferenciador positivo.



Títulos

Tenha em atenção ao nome que atribui ao seu imóvel, tente não ser generalista: **Apartamento T3 ótima exposição solar em Olhão** é melhor do que **T3 em Olhão**

- Tenha o máximo de dados completos nos imóveis
- Tenha o máximo de dados completos na informação do mediador
- Utilize os destaques para dar ainda mais visibilidade aos seus imóveis.
- Adapte o seu discurso ao imóvel
- Pack mais CASASAPO

Lembre-se que uma casa não é apenas um investimento, é uma **mudança de vida**. Transmita esse sentimento e faça com que os seus clientes sonhem com os seus imóveis

As nossas equipas comerciais estão sempre ao dispor para o ajudar a encontrar as melhores soluções para a sua empresa:

262 840 464

comercial@janeladigital.com



