



Workshop CASASAPO

Como otimizar os seus resultados no CASASAPO

Boas práticas na gestão de imóveis no CASASAPO

Defina o seu modelo de gestão no backoffice do CASASAPO e econtre 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 CASASAPO, defina **quanto quer investir na sua carteira de imóveis**.



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**.



Analise a performance dos seus imóveis

- 1 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 o imóvel 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 os problemas com esse mesmo imóvel. **Verifique a informação dos imóveis, fotografias e mais elementos importantes.**



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 CASASAPO**, não sendo faturados os cliques provenientes de imóveis destacados.



Gestão da carteira de imóveis no backoffice do CASASAPO



Fotografias

Adicione às 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.).



Descrição

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