

# Oportunidades

## Da Angariação do Imóvel ao Fecho do Negócio



# Índice

<b>Potencial Negócio e Oportunidades</b>	03	<u>Notificação e email de resposta</u>	20
<b>O que é uma Oportunidade</b>	04	<u>Ficha de Visita</u>	21
<b>Acções numa Oportunidade</b>	05	<u>Eleição de imóvel</u>	22
<b>Workflow da Oportunidade</b>	06	<u>Propostas</u>	23
<b>A origem da Oportunidade</b>	07	<u>Conclusão da Oportunidade</u>	27
<b>Leads</b>	08	<u>Métricas / Dashboard</u>	30
<b>Oportunidade Manual</b>	09	<b>Etapas</b>	31
<b>7 Pontos para criar uma Oportunidade manual</b>	10	<b>Dicas úteis</b>	32
<b>Trabalhar a Oportunidade</b>	12		
<u>Segmentar e escolher imóveis</u>	13		
<u>Envio de imóveis via Email / WhatsApp</u>	14		
<u>Slideshow de imóveis</u>	15		
<u>Avaliação de imóveis</u>	16		
<u>Tarefas de acompanhamento</u>	17		
<u>Visitas</u>	18		
<u>Roteiro de visita</u>	19		

# Cada Potencial Negócio deverá ser registado como uma Oportunidade!

**Mas porquê na Oportunidade?** Porque o eGO é uma ferramenta poderosa de segmentação e cruzamento de informação.

Pela capacidade de **registar toda a informação num único local** e estar **totalmente interligada** para facilmente aceder a essa informação.



**Saiba em qualquer momento o que se passa em cada negócio**

Permite, de um **modo rápido e fácil, fazer o cruzamento das preferências** do seu cliente com os **todos os imóveis da sua carteira**.



**Aplicável aos imóveis já existentes e aos adicionados futuramente**



**Existem quatro tipos principais de Oportunidades disponíveis:**



VENDA



ARRENDAMENTO



ANGARIAÇÃO



ARRENDAMENTO PARA FÉRIAS

## O que é uma Oportunidade?

**Uma Oportunidade é uma possibilidade de negócio que combina as preferências de um cliente a um ou mais imóveis que tenha em carteira.**

Exemplo: **Recebeu um contacto de um cliente que procura um imóvel?**

### Vantagens

- ✓ Na Oportunidade pode fazer o **Registo** e todo o **Acompanhamento** dos pedidos efetuados pelos seus clientes, desde o **Contacto Inicial** até à **Escritura** do imóvel.
- ✓ Trabalhar uma Oportunidade permite-lhe **maximizar toda a gestão do processo de encontrar o imóvel** certo para o seu cliente, num único local.
- ✓ Deste modo, garante que é um processo homogéneo para todos os **Colaboradores**, mais fluído no acompanhamento do **Cliente** e eficaz para a **Agência**.

# O que é possível fazer numa Oportunidade

**A Oportunidade é um facilitador de todo o processo relacional entre Agência e Cliente.**

**O acompanhamento ao cliente é um ponto fundamental nesta relação!**

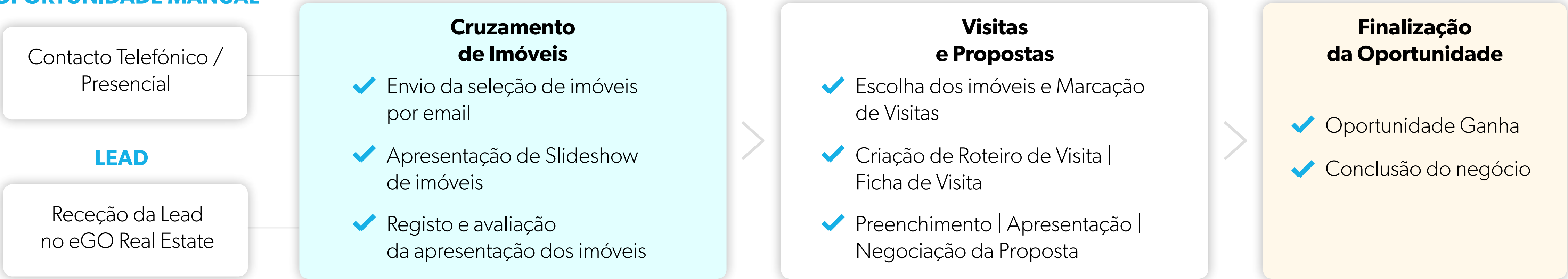
**Com as Oportunidades terá à sua disposição - de forma centralizada - uma multiplicidade de ações:**

- Registo das suas angariações de imóveis;
- Registo de quais as preferências do seu cliente;  
Localização | Tipologia | Natureza | Serviços Próximos | Etc.
- Cruzamento das preferências indicadas pelo cliente com os imóveis em carteira;
- Rápida seleção e envio dos imóveis mais adequados para o cliente
- Definição de etapas de validação da Oportunidade
- Preparação, Registo e Avaliação das suas visitas
- Registo de todas as propostas e contra-propostas efetuadas ao imóvel
- Envio ao proprietário, de um modo rápido e profissional, de feedback sobre a performance do seu imóvel
- Conclusão do negócio e distribuição das respetivas comissões

**Convencido? →**  
Então vamos lá ver  
como se faz!

# Workflow da Oportunidade

OPORTUNIDADE MANUAL



# Qual é a origem das Oportunidades?

Existem duas formas de criar Oportunidades:

1

**OPORTUNIDADE MANUAL**

2

**LEAD**



## **Lead**

Contacto (Nome | Email | Telefone) que chega através da internet: Portais Imobiliários, Site, Redes Sociais, etc.



# Oportunidade Automática

Ao promover uma Lead a Oportunidade terá disponível uma série de dados relevantes:

- 1 **Informação de quem pede** o contacto
- 2 **Informação do Imóvel** pretendido
- 3 **Motivo do Contacto** (Mais Informações ou Realização de Visita)
- 4 **Definições do Responsável** e de quem pode **ver** e **editar** a oportunidade

Promover lead para Oportunidade de Venda

1  
Criar novo contacto  
Edna Soares  
125362685  
ednasoaes@zoomail.com

2  
Contactos sugeridos  
Edna Soares  
9125362685  
ednasoaes@zoomail.com  
Usar este contacto

2  
Imóvel eleito  
Moradia T3 + 1 CAS, 168  
Santa Maria, São Pedro e Sobral da Lagoa, Óbidos  
Reservado  
Venda: 375 000 €

3  
Descrição da oportunidade  
Desejo ser contactado a fim de marcar uma visita ao referido imóvel. Lead oriunda da página web, utilizador visitou anteriormente o CASASAPÓ.

4  
Definições Avançadas  
RESPONSÁVEL: Formação EGO  
EQUIPA: Consultores  
Quem pode ver esta oportunidade  
Quem pode editar esta oportunidade



# Oportunidade Manual

Na criação de uma Oportunidade Manual, deve colocar o máximo de elementos possível.  
Com estes dados preenchidos o eGO fará o cruzamento de toda a informação de um modo mais eficaz.

Ao criar uma **Oportunidade Manual**,  
escolha o tipo de Oportunidade de  
**acordo com o negócio a efetuar!**



**Criar Oportunidade de Venda**

Quem procura o imóvel → Que imóvel procura (preferência)

1 2

**Potencial cliente**

PROCURAR CONTACTO

ou [Crie um novo contacto](#)

ORIGEM / SUB ORIGEM

**Criar Oportunidade de Venda**

Quem procura o imóvel → Que imóvel procura (preferência)

1 2

**DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE**

A seguir defina os campos de preferência do seu potencial cliente, estes serão usados no cruzamento com a sua carteira de imóveis

**Localização do imóvel**

PAÍS:  DISTRITO:  CONCELHO:  FREGUESIA:  ZONA:

[Adicionar localização](#)  
[Adicionar localização por área](#)

**Tipologia, Preço e Áreas**

N.º DE QUARTOS:  PREÇO MÁXIMO DO IMÓVEL:  ÁREA MÍNIMA PRETENDIDA:

## 7 Pontos a não esquecer na criação de uma Oportunidade Manual

### ① Defina o tipo de Oportunidade

- › Angariação
- › Arrendamento
- › Arrendamento para Férias
- › Venda

### ② Registe os Dados do cliente

- › Nome
- › Email
- › Telefone
- › Morada
- › Tipo de contacto (cliente/potencial cliente)

### ③ Defina a Origem e Sub Origem

- › Portais
- › Site Imobiliário
- › Agência
- › Feira Imobiliária

### ④ Crie uma Descrição

- › Zona envolvente
- › Serviços
- › Extras
- › etc.



### Exemplo

Oportunidade com origem telefónica no dia 05-04 - Fomos contactados por um potencial cliente que procura um imóvel de investimento em Lisboa, o valor máximo para o imóvel é de 3,5 milhões de euros, estando em aberto a possibilidade de mais 90 mil euros para obras. Este potencial cliente é Holandês, pelo que o processo será tratado com o Dr. Azevedo que é o procurador designado para representar este cliente.

## 7 Pontos a não esquecer na criação de uma Oportunidade Manual

### ⑤ Defina a Localização

Defina a **Zona Geográfica** onde o seu potencial cliente procura o imóvel. Poderá adicionar **mais do que uma localização** ou, se preferir, pode **desenhar uma área num mapa** onde o eGO fará a procura de imóveis.

### ⑥ Selecione Preferências

Afunile ao máximo todas as características pedidas pelo potencial cliente – **Tipologia, Preço e Áreas | Natureza | Estado | Tipos de Negócio** entre outros campos, assim melhorará significativamente o filtro de pesquisa dos imóveis para encontrar o imóvel certo para este cliente.

### ⑦ Selecione as Definições Avançadas

Especifique o **Responsável** e o **Preço Indicativo**, se for um casal poderá adicionar o contacto do cônjuge. Usando o exemplo da página anterior, poderá adicionar o contacto **Dr. Azevedo** com o **Tipo Procurador**.

# Agora que a Oportunidade está criada, e o eGO já fez o cruzamento dos imóveis existentes na carteira com as preferências do seu cliente, é o momento de começar a trabalhar a sua Oportunidade.

## Tenha em consideração que:

- Nas Oportunidades criadas Manualmente **não existe, por definição, um imóvel eleito**.
- Nas Oportunidades promovidas através de Leads, o imóvel eleito é sempre **o imóvel de onde se fez o pedido de visita ou de informação**.

**Em ambos os casos é sempre possível adicionar, remover o imóvel eleito ou associar novos imóveis posteriormente.**

Oportunidade de Venda VEN\_1380  
À responsabilidade de Vasco Neves  
Vasco Neves Potencial Cliente

PROPOSTAS ENVIO DE INFO VISITA 0% 1º CONTACTO 0% CPOW/ESCRITURA 0%

QUE IMÓVEL PROCURA (PREFERÊNCIA) [Editar Preferência](#)

Procura Apartamento Usado ou Novo, para Venda, entre 2 Quartos a 4 Quartos, até 450000 €, em Portugal

CRUZADOS ASSOCIADOS APRESENTADOS ENVIADOS POR EMAIL [Gere imóveis](#)

- Apartamento T3 APA, newsletters\_1 Quinta da Culeira (Nossa Senhora do Pópulo), Nossa Senhora do Pópulo, Coto e São ...
- Apartamento T2 APR, newsletters\_2 Foz do Arelho, Caldas da Rainha
- Apartamento T2 APR, newsletters\_4 Foz do Arelho, Caldas da Rainha
- Apartamento T2 APR, 1004 (3) Foz do Arelho, Caldas da Rainha
- Apartamento T2 APR, Foz do Arelho, Caldas da Rainha

+ 37 imóveis [Ver todos](#)

IMÓVEL ELEITO

Esta oportunidade não tem imóvel eleito. [Escolher imóvel](#)

VISITAS [Marcar roteiro de visita](#)

Não há visitas recentes.

TAREFAS RECENTES [Nova tarefa](#)

Não há tarefas recentes.

Criar nota... [CRIAR NOTA](#) [Menos opções](#)

Escolha o tipo de nota [Adicionar ficheiro](#) ☐ Nova tarefa [Pesquisar](#) [Notas](#) [Loga](#)

Sem informação definida



## Segmentar e escolher os melhores imóveis para o seu cliente

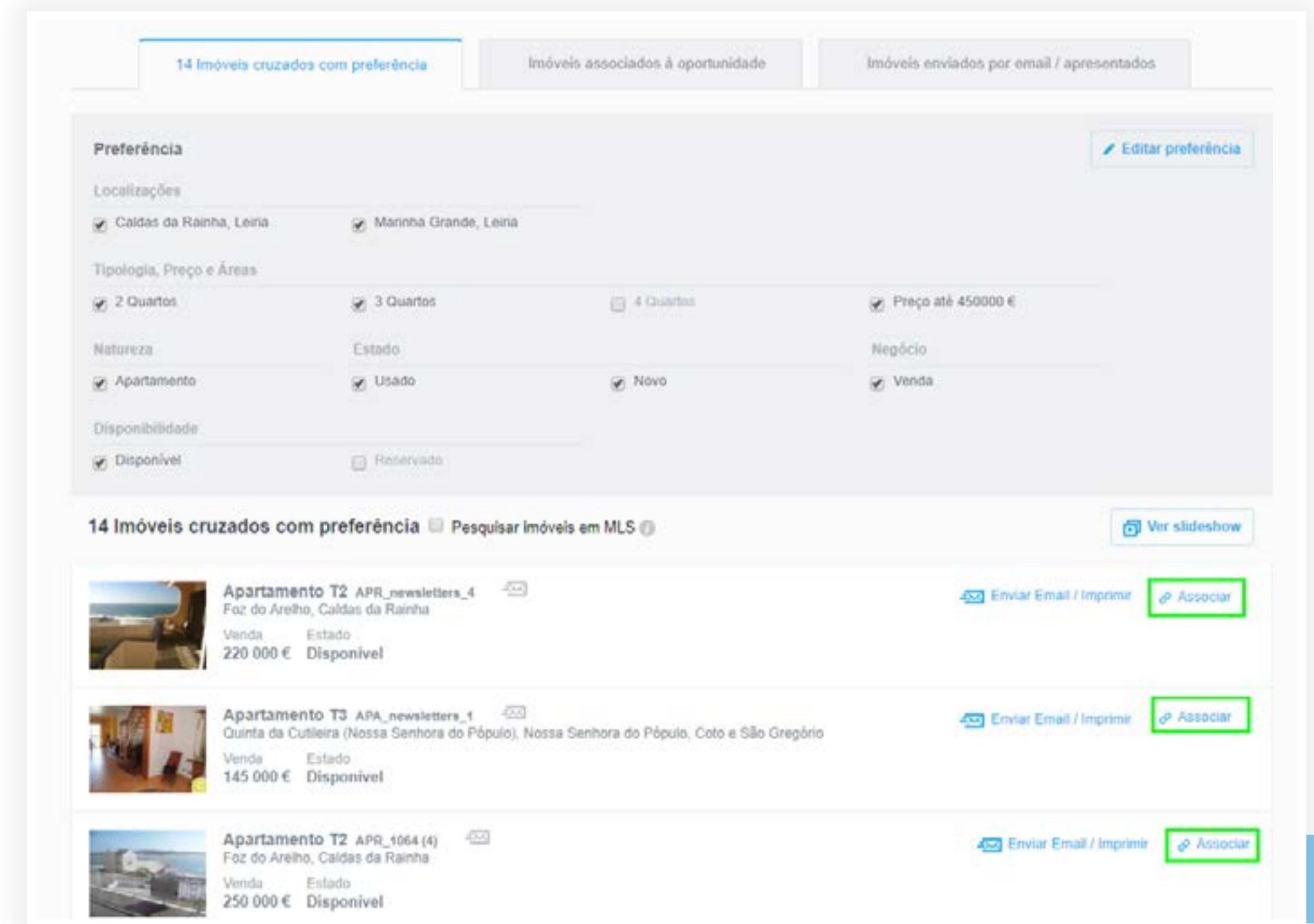
Depois de ter o resultado dos imóveis cruzados, faça uma seleção daqueles que acha que são os mais indicados e associe esses imóveis à Oportunidade criada, para acompanhar este negócio.

### Exemplo:

O cruzamento de imóveis devolveu 14 imóveis.  
Certamente não os apresentará todos ao seu cliente.

Utilize os **filtros de preferência** para segmentar os imóveis a apresentar ao seu cliente.

Deste modo conseguirá apresentar, em poucos minutos, uma seleção de imóveis dentro do que é procurado pelo seu cliente.



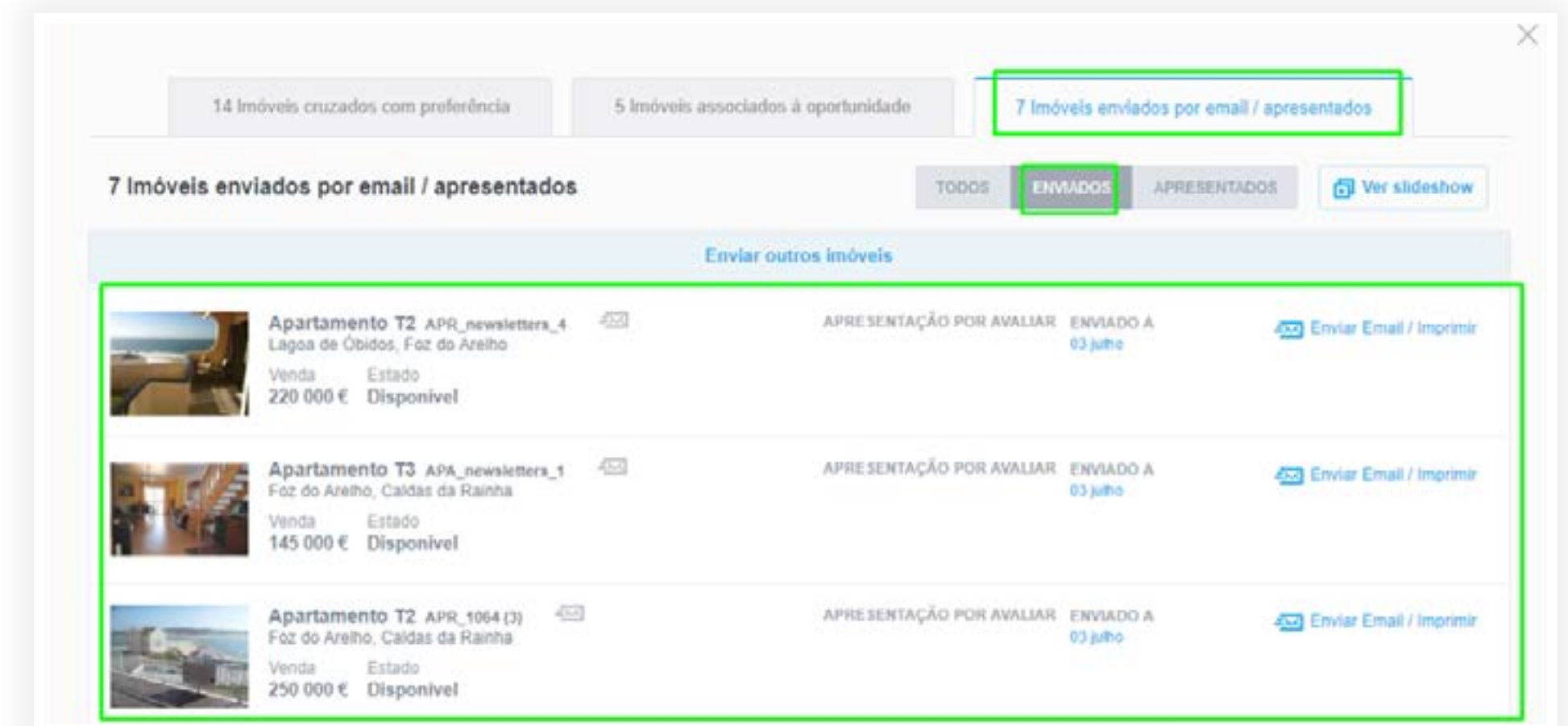
## Enviar por email a seleção de imóveis para o seu cliente

Depois de seleccionar os imóveis para apresentar ao cliente pode - de um modo simples - enviá-los por Email/WhatsApp.

Os imóveis enviados por Email ou por WhatsApp ficam registados no separador **Apresentados / Enviados por Email**.

O registo deste envio por email ficará também na **ficha de cada um dos imóveis** e na **ficha do contacto**.

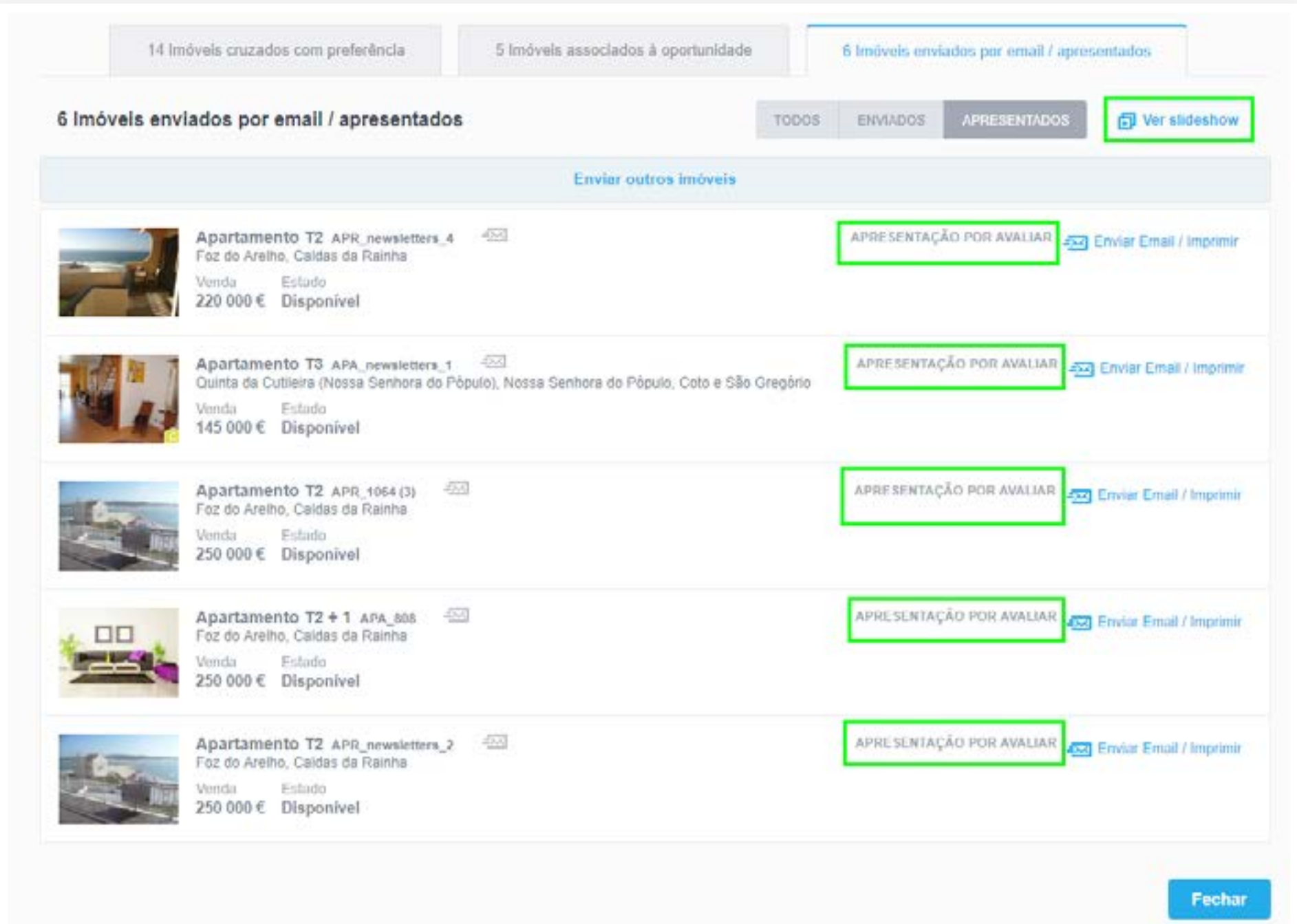
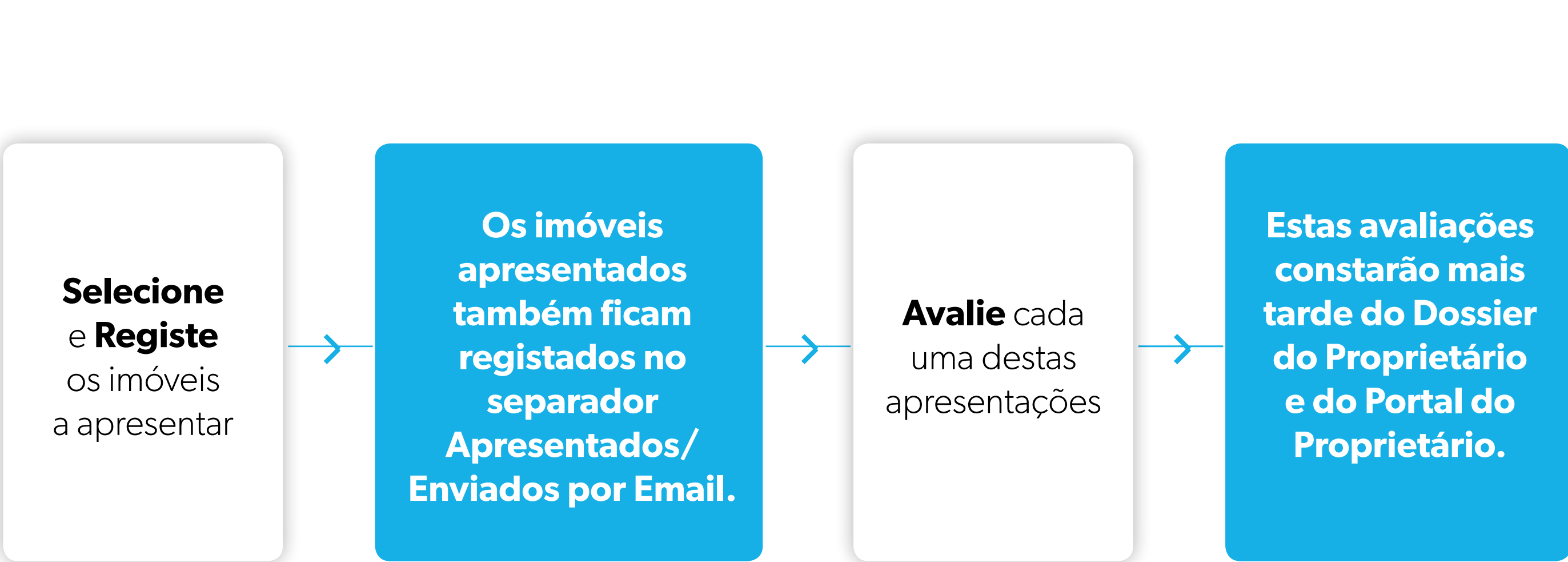
Deste modo ficará sempre com um registo de quais foram os imóveis já enviados ao cliente.





# Apresentação dos imóveis através de Slideshow

Imaginemos então que o cliente está presencialmente na agência. Neste caso podemos utilizar a funcionalidade de apresentação de imóveis via Slideshow.




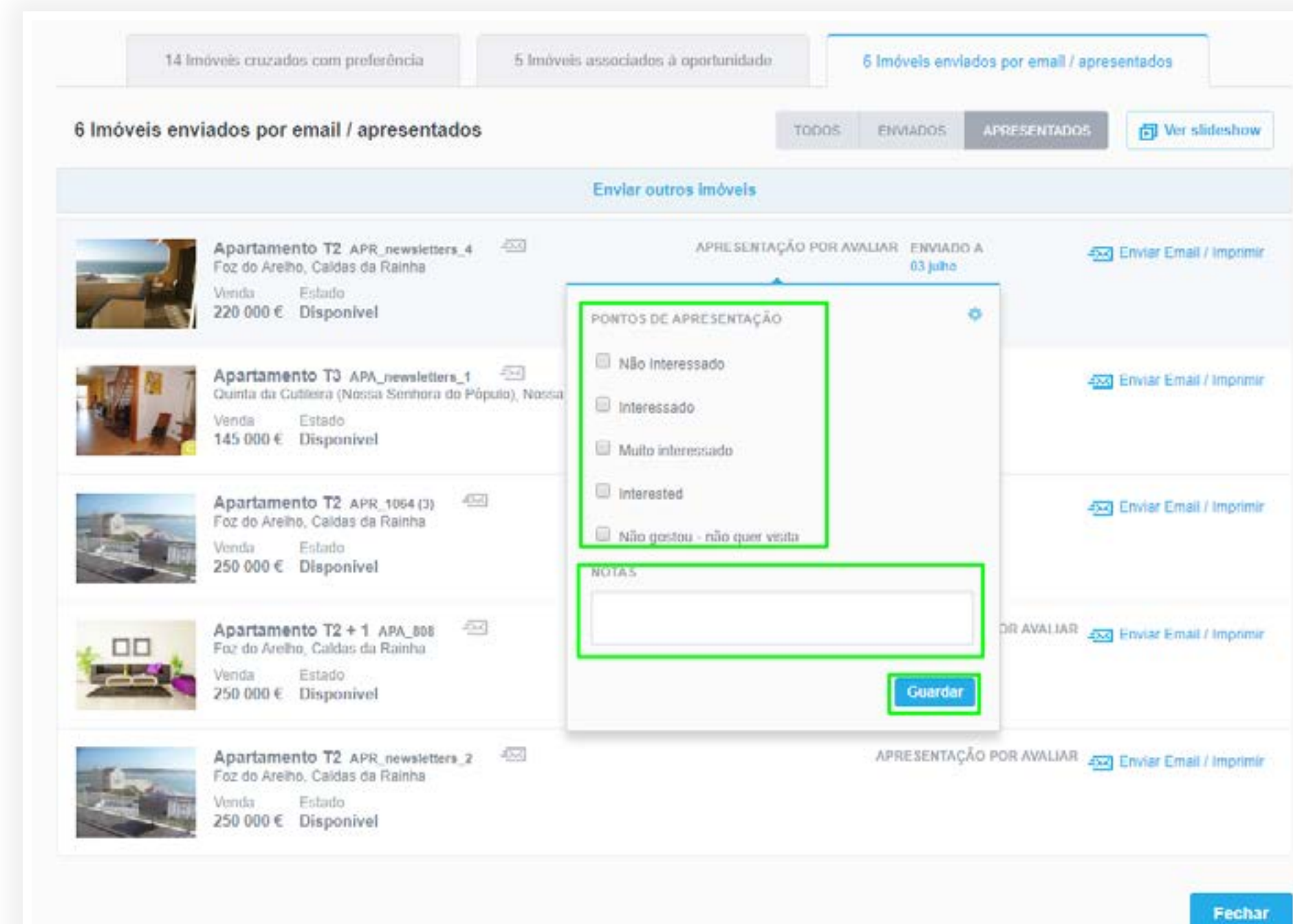
## Avaliação da apresentação de imóveis através de Slideshow

A Avaliação é o feedback direto do cliente ao ver os imóveis que lhe estão a ser apresentados. É importante que avalie cada um dos imóveis apresentados, para poder filtrar os que têm maior interesse para o cliente.

Assinale os  
**Pontos de  
Apresentação**  
referidos pelo  
cliente

Acrescente  
**Notas** extra  
sempre que for  
necessário

**Nota:** Pode  
personalizar  
os Pontos de  
Apresentação no  
botão 



# Criação de tarefa de acompanhamento da Oportunidade

Após o envio dos imóveis para o cliente, é importante que marque uma tarefa para fazer um Seguimento desta Oportunidade.

Agende uma tarefa com o tempo que achar necessário para que o seu cliente analise os imóveis enviados.

**Esta é a melhor forma de garantir que não deixará passar a data de contacto.**

TAREFAS RECENTES

+ Nova tarefa

Não há tarefas recentes.

**Nova tarefa**

ASSUNTO  
Contactar

DATA  
julho, 2017

DESCRÇÃO  
Já obtive feedback do senhor Neves relativamente aos imóveis?

ATRIBUIR TAREFA A  
João Verissimo

ASSOCIADO À OPORTUNIDADE OPORTUNIDADE DE VENDA, VEN\_1380

Associação outros

+ Adicionar

Prioritária ☒ Deixar todos verem esta tarefa ☒

Repetir em periodos ☐ Escolher periodo

Notificar-me, 10 Minutos antes

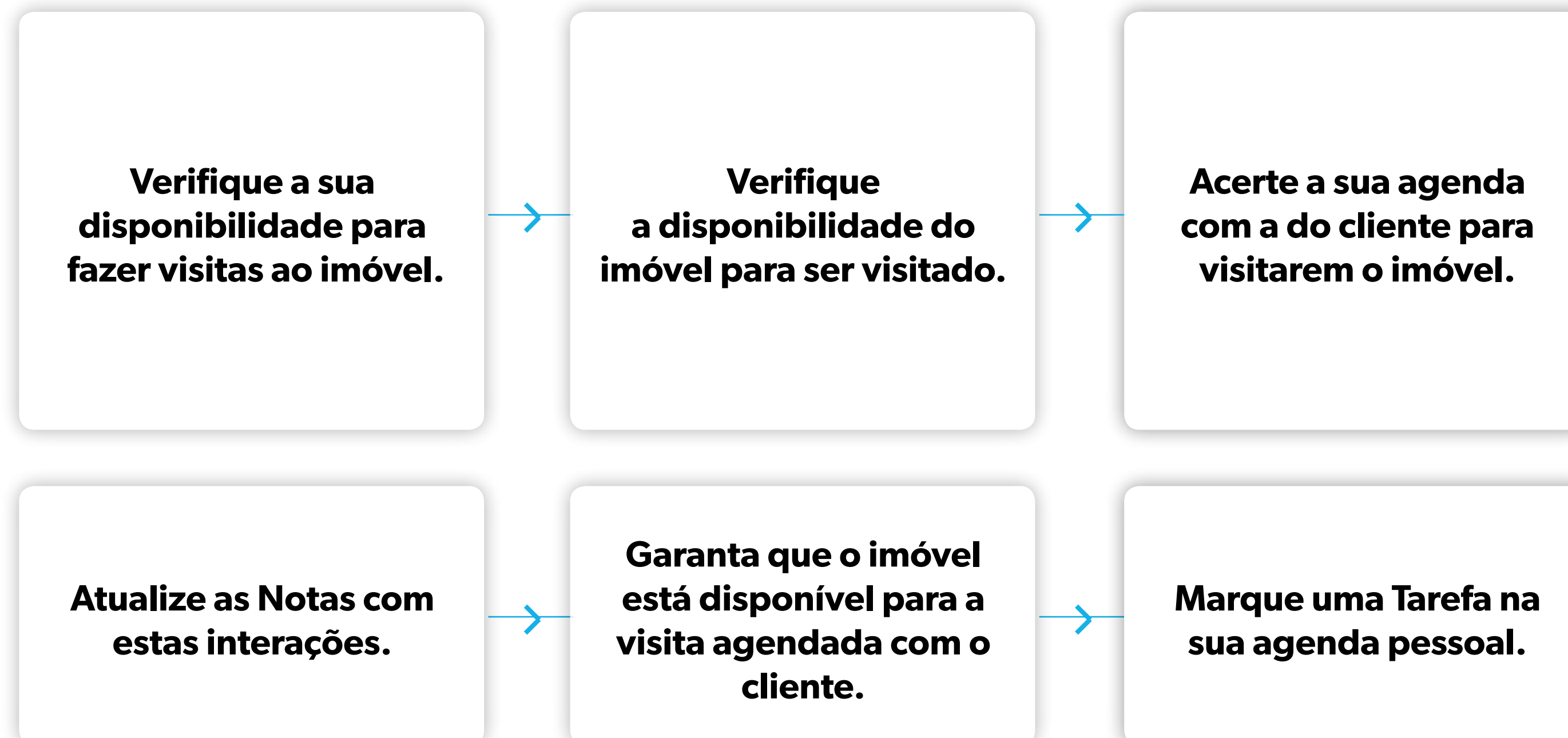
18 JULHO 2017, 11:00 ATÉ 12:00

09:00  
10:00  
11:00 Nova tarefa  
12:00  
13:00  
14:00

Cancelar Guardar

## Visitas

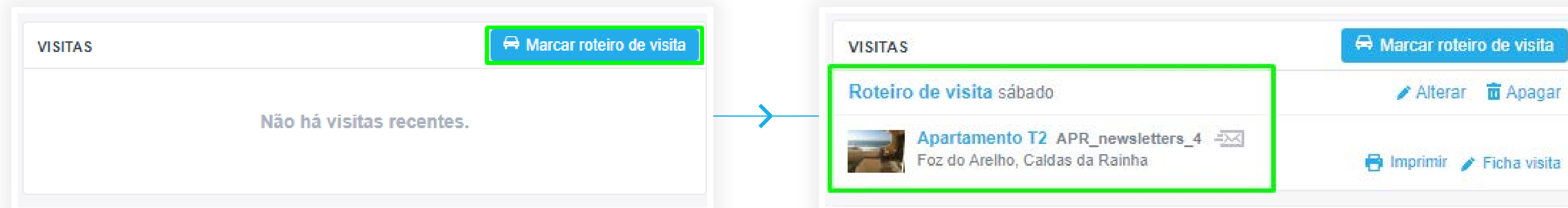
O Cliente demonstrou interesse num dos imóveis enviados, agora vamos tentar agendar uma visita o mais rápido possível.





## Criação do Roteiro de Visita

Ao agendar um Roteiro, o eGO permite-lhe enviar uma Notificação via email para os Clientes a informar desta visita.



O eGO também **criará uma tarefa automática** para este compromisso importante.

# Notificação e email resposta

Ao escolher notificar algum interveniente será enviado um email como no exemplo abaixo

Notificar Intervenientes

OPORTUNIDADE

☒

Vasco Neves (Responsável) (vasco@neves.com)

APARTAMENTO T2 (APR\_NEWSLETTERS\_4)

☒

Carlos Vitorino (Proprietário) (vito@mail.xom)

☒

Diogo Silva (Angariador) (diogo.asn@gemeile.com)

Fechar

Notificar

Exmo. Sr. Carlos Vitorino,

Informo que está agendada uma visita para o Imóvel Apartamento T2, em Foz do Arelho, Caldas da Rainha, no próximo dia 13 julho pelas 00:00.

Com os melhores cumprimentos,

 Imosima  
soluções imobiliárias

**Agência de Testes**  
Loja Óbidos: Rua Criatividade 255-565465 Óbidos | Loja Peniche Av. principal 5559-564 Peniche  
T 262840462



# Preparar a Ficha de Visita

A Ficha de Visita é um registo sobre o feedback que o cliente transmite relativamente ao imóvel.

Ficha de visita, 00:00, 08 junho 2017

À responsabilidade de Vasco Neves

REFERÊNCIA

1045

Dados do imóvel

**Apartamento T2** APR\_newslette...  
Rua da cinta de bato , Foz do Azeite,  
Calção da Rainha  
Coordenadas GPS  
39°26'09.6 N 09°12'52.0 W

Preços

VENDA  
220000 €  
ARRENDAMENTO  
0 €

Proprietário

Carlos Vitorino  
Telefone: 918345678  
Email: vito@mail.com  

Omitir dados do proprietário na impressão da ficha

Adicionar Assinatura

Potencial cliente

Vasco Neves  
Telefone:  
Email: vasco.jd.neves@gmail.com  

Adicionar Assinatura

Interesse no imóvel

☒ Muito interessado ☐ Interessado ☐ Pouco interessado ☐ Não interessado

☐ Bom preço ☐ Preço elevado

☐ Vem fazer nova visita

Sobre o negócio

☐ Dá feedback mais tarde

☐ Está a ver outros imóveis

+ Adicionar outro

Pontos negativos

☐ Má condição/estado do imóvel

☐ Divisões Pequenas

☐ Não tem luz solar

+ Adicionar outro

Pontos positivos

☐ Boas áreas

☐ Boa localização

☐ Perto de Transportes

+ Adicionar outro

Observações

O Potencial Comprador reconhece que realizou esta visita no âmbito de um contrato de mediação imobiliária entre a Agência de testes e o proprietário pelo que se compromete a comunicar à Agência de testes caso venha a adquirir o imóvel ou caso apresente o mesmo a terceiros que tenham interesse na sua aquisição. O Proprietário reconhece que as obrigações que assumiu através do contrato de mediação imobiliária celebrado com a Agência de testes serão efectivas caso venha a vender o imóvel ao potencial comprador e também a terceiro apresentado pelo potencial comprador, independentemente da data em que a venda seja concretizada. O Proprietário e o Potencial Comprador reconhecem que o incumprimento das obrigações ora assumidas implicará o dever de indemnizar a Agência de testes pelos prejuízos causados nos termos gerais da responsabilidade civil regulada nos artigos 483.º e 484.º do Código Civil.

Imprimir ficha de avaliação

Imprimir registo da visita

CONCLUIR AVALIAÇÃO DA VISITA

ANULAR VISITA

Cancelar

Guardar

Pode imprimir a **Ficha de Avaliação** para ser preenchida no local.

Pode também imprimir o **Registo de Visita** diretamente da **Ficha de Visita**.

Boa sorte para a visita!

21

# Eleição de imóvel após visita

Durante a visita o cliente demonstrou interesse no imóvel e decidiu avançar com uma proposta de valor.

Vamos então **Eleger** o imóvel que o cliente visitou e apresentar a proposta ao Proprietário!

IMÓVEL ELEITO

Esta oportunidade não tem imóvel eleito.

Eleger imóvel

→

Apartamento T2 APR\_newsletters\_4

Foz do Arelho, Caldas da Rainha

Venda: 220 000 €

Área útil

125 m²

Área bruta

150 m²

Área terreno

—

A partir do momento em que **Eleger um imóvel**, passará a estar disponível o **campo com o Formulário de Proposta**.

IMÓVEL ELEITO

Fração Moradia T4 MOR\_1104 (2) (2)

Bolhos, Atouguia da Baleia

Venda: 400 000 €

Área útil

320 m²

Área bruta

4 000 m²

Área terreno

1 200 m²

PROPOSTA

Formulário de proposta

+ Criar uma proposta

Sem propostas.

# Propostas

**Vamos então preencher a Proposta com todos os dados que temos disponíveis para posteriormente ser apresentada ao Proprietário.**

**Adicionar Proposta**

Reservar Imóvel Notificar

VALOR DA PROPOSTA DATA

Introduza valor da proposta 04/07/2017 15:53

A AGUARDAR AÇÃO DE

Potencial cliente Proprietário

OBSERVAÇÕES

Introduza uma observação

Adicionar anexos

Cancelar Guardar

O campo de propostas é simples e intuitivo de preencher:

- **Valor da proposta**
- **Data da proposta**
- **Observações**
- **Anexos**

# Propostas

Depois de registar a Proposta do seu cliente, urge informar o Proprietário.

**Adicionar Proposta**

Reservar Imóvel Notificar

VALOR DA PROPOSTA: 220000

DATA: 08/07/2017 15.53

A AGUARDAR AÇÃO DE:

Potencial cliente Proprietário

OBSERVAÇÕES: O Cliente apresentou uma proposta com o valor total pedido.

Adicionar anexos

Cancelar Guardar

Apresente a sua Proposta ao Proprietário e clique em **Guardar**. Tenha sempre em atenção que este é um **processo negocial**.

Para que seja mais fácil para si controlar quem está em falta com a resposta, existe um **Pêndulo** que alternará entre o **Potencial Cliente** e o **Proprietário**.

## Propostas

Pode enviar diretamente ao Proprietário uma notificação desta proposta via email e aguardar pela resposta. Ele poderá tomar uma de três decisões:



- ▶ **Aceitar a Proposta**
- ▶ **Rejeitar a Proposta**
- ▶ **Apresentar uma contra-proposta**

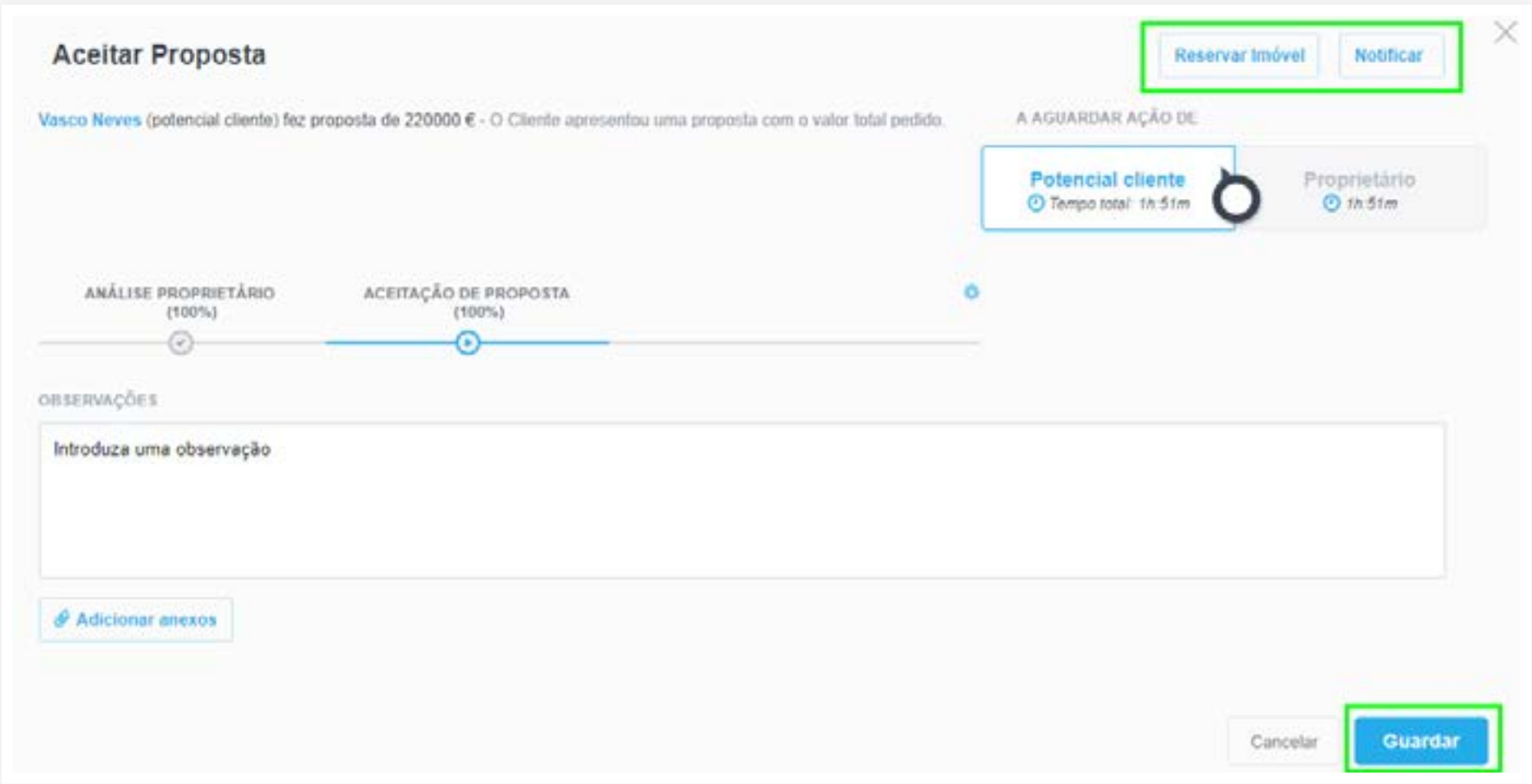
Se já tiver alguma documentação poderá também anexa-la junto à proposta.



# Propostas

Boas Notícias: O Proprietário aceitou a Proposta do seu Cliente. Vamos então começar preparar a finalização deste negócio.

Marque esta Proposta como Aceite



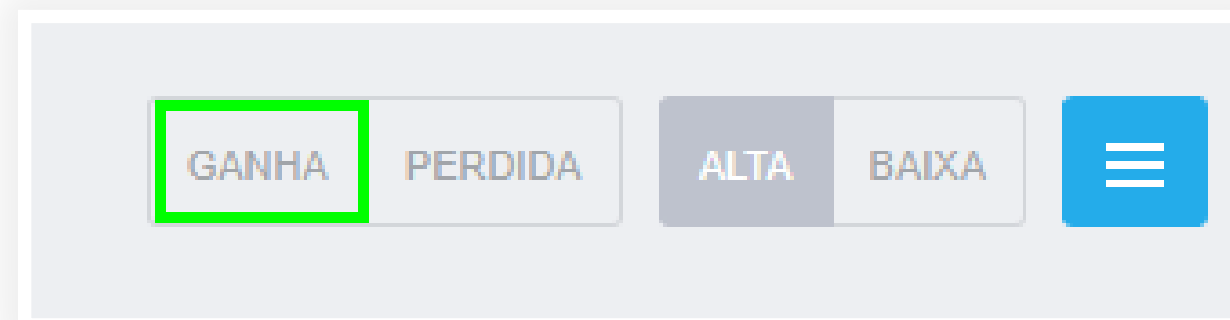
Ao marcar a Proposta como aceite poderá:

- **Reservar o Imóvel:** Se pretender que mais nenhum comercial o utilize para outras visitas.
- **Enviar Notificações:** Notifique o Proprietário, o Cliente e o Responsável Comercial da aceitação da Proposta.



## Conclusão da Oportunidade

Estamos prestes a concluir a Oportunidade com sucesso, uma vez que o negócio está em vias de se concretizar.



Como esta era uma Oportunidade com uma elevada probabilidade de conclusão o botão **Alta** já havia sido selecionado.



Vamos então dar a Oportunidade como **Ganha. Parabéns** - este negócio foi concluído com sucesso.

Mas ainda existem alguns passos a efetuar para que a Oportunidade fique finalizada! →

## Conclusão da Oportunidade

Ao definir a Oportunidade como Ganha o eGO vai pedir-lhe que confirme alguns dados:

Estado da oportunidade

Definido como Ganha

**Apartamento T2** APR\_newsletters\_4  
Foz do Arelho, Caldas da Rainha  
Área útil: 125 m²  
Área bruta: 150 m²  
Área terreno: --

PREÇO

CE, Euros (€)

▼

DATA DE ESCRITURA / CELEBRAÇÃO ⓘ

Distribuição de comissões

Cancelar

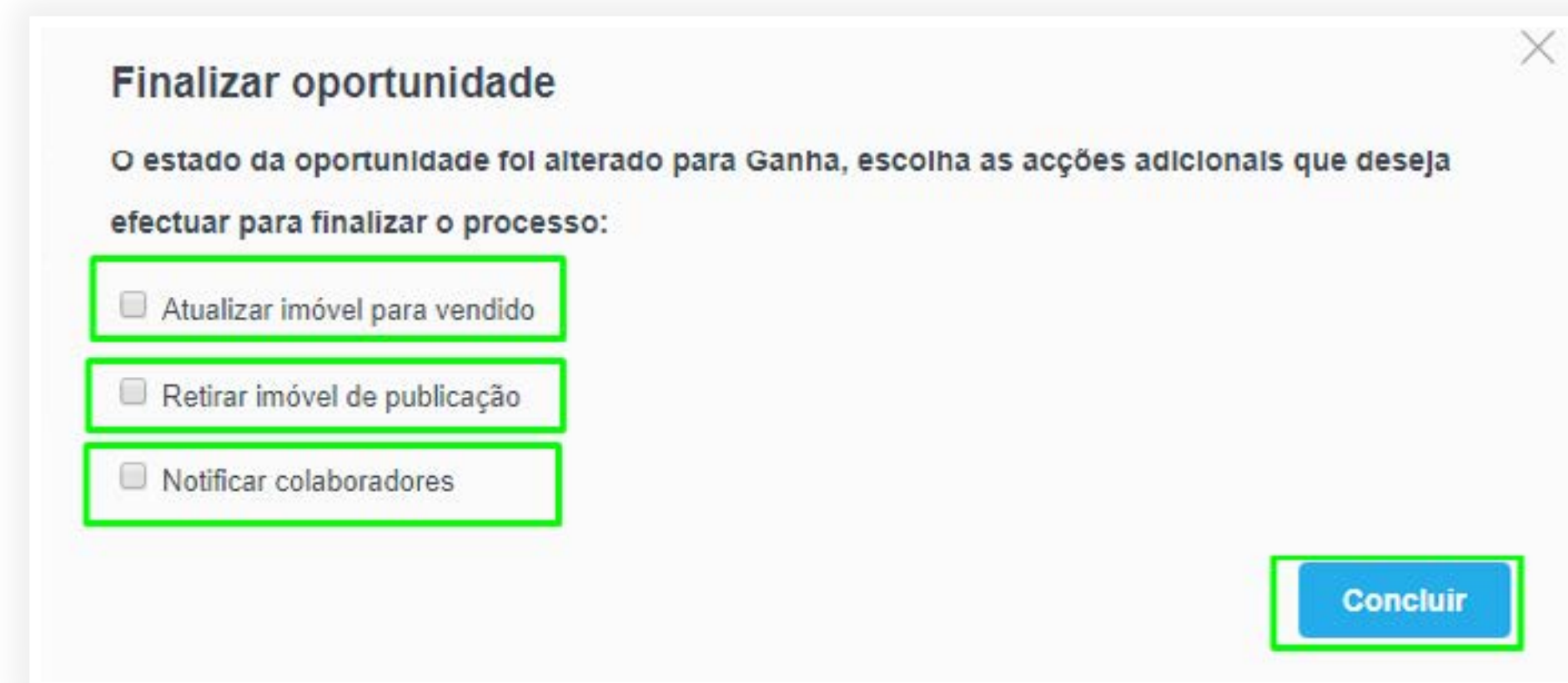
Guardar

- **Preço pelo qual o negócio se concretizou:** Por defeito, o preço indicado é o preço pelo qual o imóvel estava em comercialização.
- **A unidade monetária** com que o negócio se realizou, €, \$, £, etc.
- **A data em que se agendou a escritura do imóvel:** Esta data vai influenciar diretamente na distribuição das comissões sobre o imóvel.

**Exemplo:** A agência definiu que as comissões são pagas até 60 dias após a realização da escritura  
**Comissão Paga = data de escritura + 60 dias**

## Conclusão da Oportunidade

Após o passo anterior ainda poderá executar 3 ações de Finalização de Oportunidade.



**Finalizar oportunidade**

O estado da oportunidade foi alterado para Ganha, escolha as acções adicionais que deseja efectuar para finalizar o processo:

- ☐ Atualizar imóvel para vendido
- ☐ Retirar imóvel de publicação
- ☐ Notificar colaboradores

**Concluir**

- **Atualizar o imóvel para o estado vendido.**
- **Retirar o imóvel de publicação do site e dos portais imobiliários.**
- **Notificar colaboradores da agência de que este imóvel se encontra indisponível para outros negócios.**

## Métricas / Dashboard

**Parabéns pela conclusão deste negócio. Ao utilizar as Oportunidades todo o processo torna-se mais fluído para os Colaboradores, para os Clientes e para as Agências.**

**Embora a Oportunidade esteja fechada, é importante ir acompanhando o cliente através de um processo de pós venda.**

É também importante que vá dando **feedback ao longo do processo ao proprietário**. Pode fazê-lo através destas duas funcionalidades:

- [Portal do Proprietário](#)
- [Dossier do Proprietário](#)

Através do dashboard do seu eGO terá acesso a **métricas de todos os negócios** em andamento, e dos negócios já concretizados.

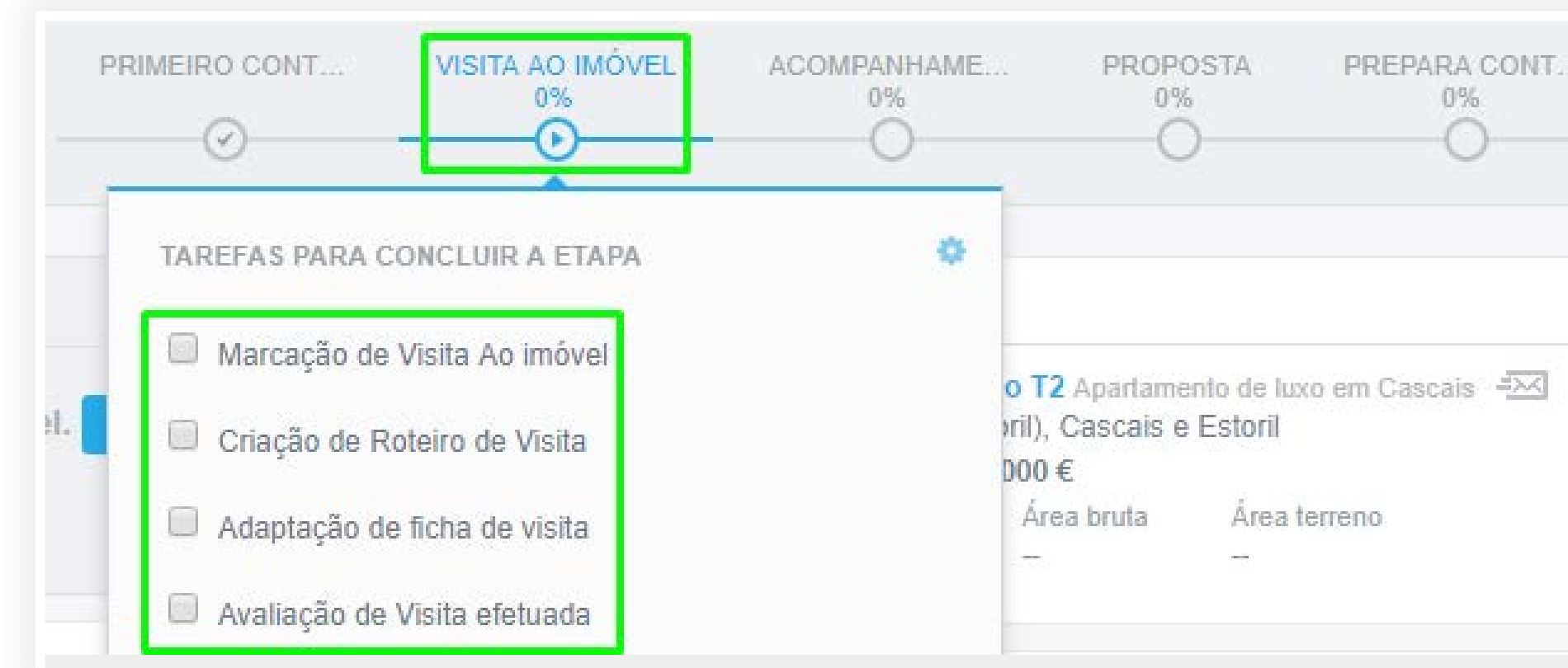
## O que são as Etapas nas Oportunidades?

As etapas são checkpoints de validação que o ajudarão a definir o estado em que se encontra a Oportunidade.

**Exemplo:** Definimos como uma etapa da Oportunidade a '**Visita ao Imóvel**', onde incluímos os pontos de validação:

- **Marcação de Visita ao Imóvel**
- **Criação de Roteiro de Visita**
- **Adaptação de Ficha de Visita**
- **Avaliação de Visita efetuada**

Deste modo temos uma checklist de tarefas (algumas críticas, outras obrigatórias) que devem ser cumpridas para passar para a próxima etapa





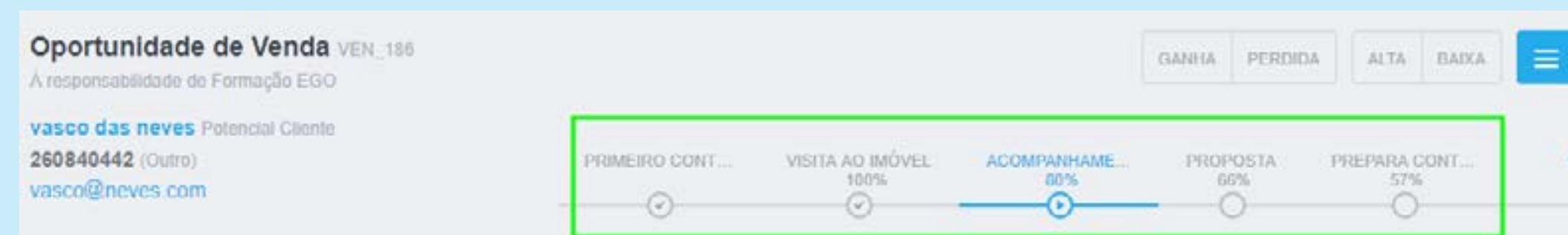


### Dicas úteis sobre as Etapas

Pré-defina as **Etapas** de cada **Oportunidade** de negócio para que todos os colaboradores da agência, que trabalham **Oportunidades**, atuem de acordo o com os procedimentos estabelecidos.

- Deste modo os colaboradores **não se esquecem de cumprir todas as tarefas necessárias** para avançar para a próxima **Etapa**.
- **Torna uniforme os procedimentos da equipa no tratamento das Oportunidades**, facilitando o acompanhamento por parte do Gestor.
- Permite ao Gestor **fazer filtros por Etapas e saber em que ponto se encontra cada Oportunidade**.

Assim sendo não se esqueça de ir marcando nas Etapas o ponto em que se encontra a sua Oportunidade



Lembre-se que as **Etapas** são mais do que um indicador visual do estado da **Oportunidade**, elas terão influência, por exemplo nas **Pesquisas Avançadas da Oportunidade**. Deste modo é possível pesquisar **Oportunidades** pelo critério '**Etapas**' e saber exatamente em que ponto se encontram as suas **Oportunidades** ou da sua equipa.





## Dicas úteis sobre as Notas

É também importante que vá registando nas **Notas da Oportunidade** todas as interações que vai fazendo com o cliente ou qualquer outra informação que ache pertinente.

Carlos estarei ausente nas próximas duas semana, já te adicionei como co-responsável desta Oportunidade, preciso que valides com o Cliente se já conferenciou com a esposa sobre o imóvel APA 35 e o APA 42 que visitaram no dia 17. Valida também se sempre querem manter a visita de dia 25 ao APA 75. Não vale a pena mencionares o APA 21, uma vez que eles pretendem algo no centro da cidade.

Ponto de Situação

Adicionar ficheiro

☒ Nova tarefa

Notificar em 1 Dia

1 Dia

7 Dias

Escolha data

CRIAR NOTA

Menos opções

Pesquisar

Notas

Logs

Estado oportunidade

As **Notas** são um **importante histórico de como o negócio está a decorrer**, todas as interações devem ser aqui registadas. Este histórico tem muita importância, caso seja necessário algum colega dar seguimento a esta Oportunidade:

Exemplo: O Comercial Rui - responsável pela **Oportunidade** – terá de se ausentar durante 2 semanas. O seguimento será dado por outro colega, pelo que o Rui poderá fazer o ponto de situação desta **Oportunidade** através das **Notas**.

Poderá também enviar uma **Mensagem** ou até mesmo criar uma **Tarefa** a partir dessa mesma **Nota**.

Tipificar uma nota - **envio de email, reunião comercial, marcação de visita, etc.**, torna mais fácil a **pesquisa ou filtragem de uma nota** dentro de uma Oportunidade!



## Dicas úteis



Utilize o **Pino de Seguimento** no Separador Oportunidades para saber de um modo rápido do **ponto de situação nessas Oportunidades**.



**Liste as Oportunidades pelos critérios que pretender:**  
Comercial | Equipa, | Proprietário | Imóvel |  
Tipo de negócio | Probabilidade  
de venda | Etapas, etc.



Utilize as **Notas para ficar a conhecer o histórico da relação com cada cliente dentro da Oportunidade** (registo de notas, chamadas, reuniões, visitas, emails, apresentações etc).



**Pré-defina as Etapas a serem trabalhadas nas Oportunidades de negócio.** Faça com que todos os colaboradores atuem de acordo com os procedimentos da organização.



Obtenha e dê feedback aos seus colegas e superiores de um modo rápido, **envie mensagens e/ou crie tarefas diretamente a partir da inserção de uma Nota**.



Configure as tarefas para que o eGO solicite uma avaliação na conclusão dessa tarefa. **Exemplo:** Chamada telefónica – sempre que **for concluída uma tarefa deste tipo o colaborador terá de avaliar** numa escala quantitativa a chamada efetuada.




## Oportunidades


Da Angariação do Imóvel  
ao Fecho do Negócio

**academia.egorealestate.com**


Janela Digital, Informática e Telecomunicações SA  
Parque Tecnológico de Óbidos,  
Rua da Criatividade, Lote 6  
2510-216 Óbidos, Portugal

 (+351) 262 840 464

 comercial@janeladigital.com

 egorealestate.com

 facebook.com/egorealestate

 youtube.com/user/eGoRealEstate