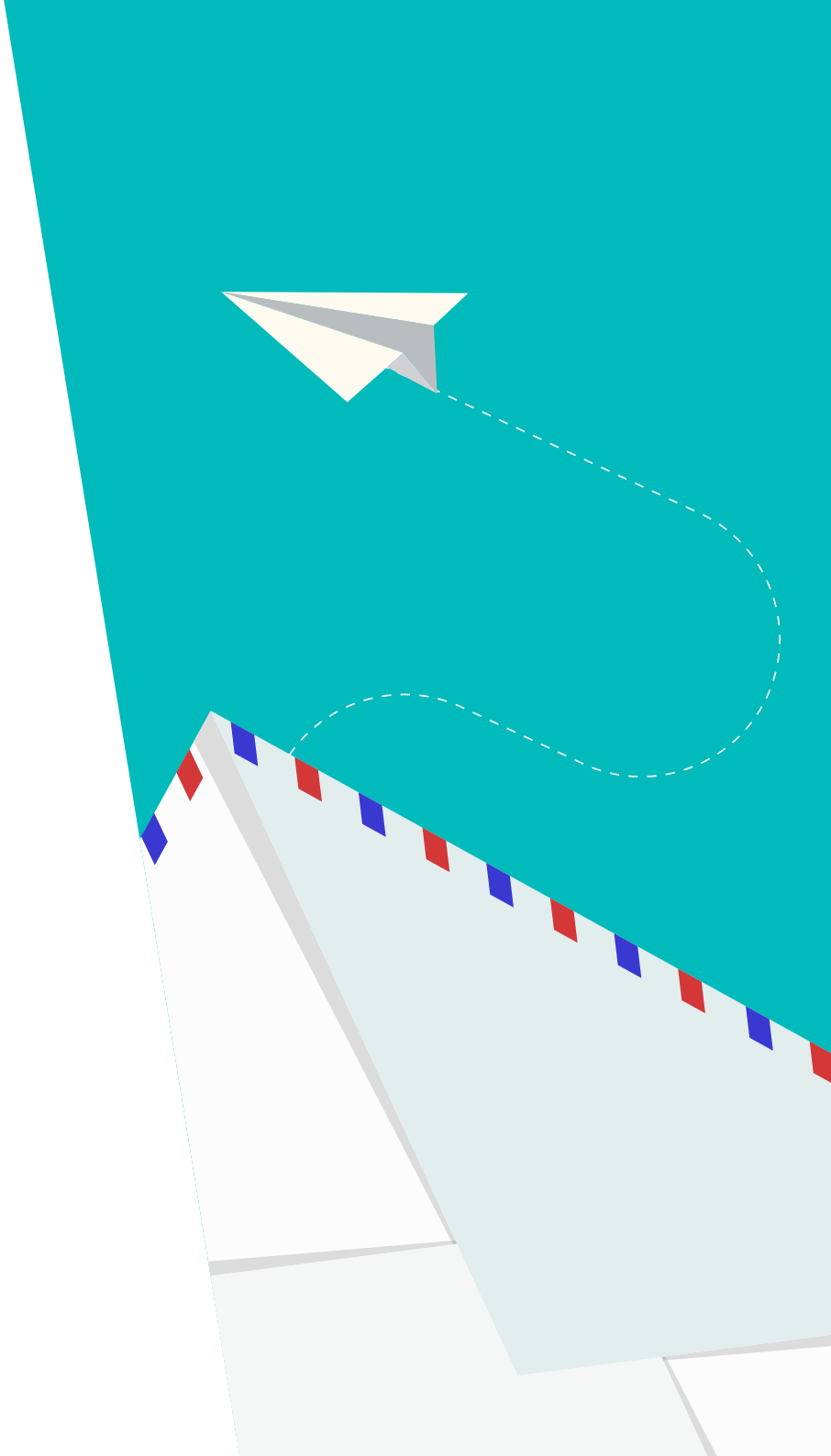
eGO Real Estate
Todo o imobiliário, uma única solução

eBook

Email Marketing Imobiliário

As múltiplas funções do email no setor imobiliário



egorealestate.pt

Índice

03 O que é Email Marketing?

07 Emails Consentimento RGPD

11 Tipos de Emails fundamentais para o setor imobiliário

14 Diferentes fases de aplicação do Email Marketing do eGO Real Estate

15 Divulgação do Imóvel

16 Newsletter Imobiliária

25 Acompanhamento do Negócio / Cliente

27 Emails de Resposta Automática aos Pedidos de Informação / Visita

30 Envio de Imóveis por Email

35 *Follow up* / Pós Venda

38 Academia e Ações eGO Real Estate

39 Conheça o eGO Real Estate

40 Contactos

O que é Email Marketing?

No setor Imobiliário existe a tendência de pensar em Email Marketing como sendo apenas envio de Newsletters de Imóveis.

Em boa verdade, o **Email Marketing não é uma "ferramenta"** propriamente dita, mas uma **estratégia de comunicação** que lhe permitirá estar mais próximo dos seus clientes, atuais e futuros, com resultados fantásticos.

Afinal quem é que não tem uma conta de email hoje em dia?

Email Marketing é toda a comunicação via email, que acontece entre uma imobiliária e os seus contactos: Clientes, potenciais clientes, parceiros e fornecedores.

Dependendo **do tipo de Email Marketing escolhido**, as mensagens podem ser enviadas com uma ferramenta de disparo automático de emails – neste caso uma funcionalidade incluída no seu **eGO Real Estate para o envio de Newsletters**.

Consulte aqui ›

Mas existem ainda muitos outros emails **que o ajudam** no dia-a-dia do seu negócio.

São diversos os canais para comunicar com os seus clientes, mas o Email Marketing continua a ser um dos mais eficazes, em muito devido a estas 4 razões:

- Cria uma maior **Proximidade com o Cliente**
- Permite um **Alto Nível de Segmentação**
- Tem uma **Fácil Utilização e Personalização**
- Tem um **Investimento bastante Reduzido**

O Email Marketing permite criar e gerir relações com os seus clientes atuais e com os seus clientes futuros.

Como gerir a relação como Cliente?

Emails consentimento **RGPD**

O RGPD e o Email Marketing

O Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) harmoniza as leis de privacidade de dados em toda a Europa.

As imobiliárias passam a ter a responsabilidade de registar, armazenar e respeitar a vontade do detentor dos dados.

Este tem **o direito à retificação e/ou esquecimento** dos seus dados.

Lembre-se: O envio de emails só poderá ser feito para quem tenha pré-consentido esse mesmo envio!

Para isso, é importante que a sua **Base de Dados** e o seu **Site Imobiliário** e encontrem em conformidade com o RGPD.

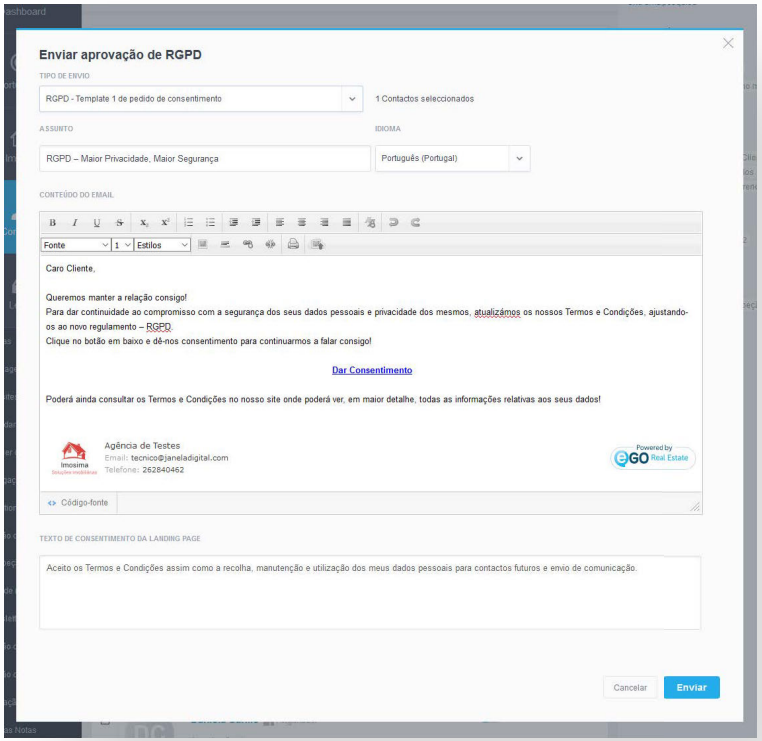
O eGO Real Estate disponibiliza-lhe o **KIT RGPD eGO** para que a sua imobiliária esteja em consonância com a lei.

O eGO Real Estate permite o rápido envio de emails a pedir o consentimento para a manutenção da relação comunicacional com os seus clientes.

Escolha entre **3 templates dísponiveis**, ou adapte o conteúdo do email e faça o envio em diferentes idiomas!

Este consentimento em (formato pdf) será posteriormente armazenado no eGO Real Estate para poder facilmente fazer prova.

Saiba mais sobre o Kit RGPD eGO



Tipos de emails fundamentais para o setor imobiliário

Tipos de emails fundamentais para o setor imobiliário

Newsletter de Imóveis

Acompanhamento de Negócio

Automação de Emails

Diferentes situações precisam de diferentes tipos de email

Uma boa estratégia de Email Marketing **não é mensurável pela quantidade de emails enviados**, mas sim pela pertinência e assertividade do seu envio.

O mesmo email não serve para todas as ocasiões!

Nem todas as ocasiões merecem um email!

Nem todos os emails servem para todos os clientes!

Diferentes fases de aplicação do Email Marketing do eGO Real Estate

Divulgação do Imóvel

Acompanhamento de Negócio / Cliente

Follow Up | Pós-venda

Divulgação do Imóvel

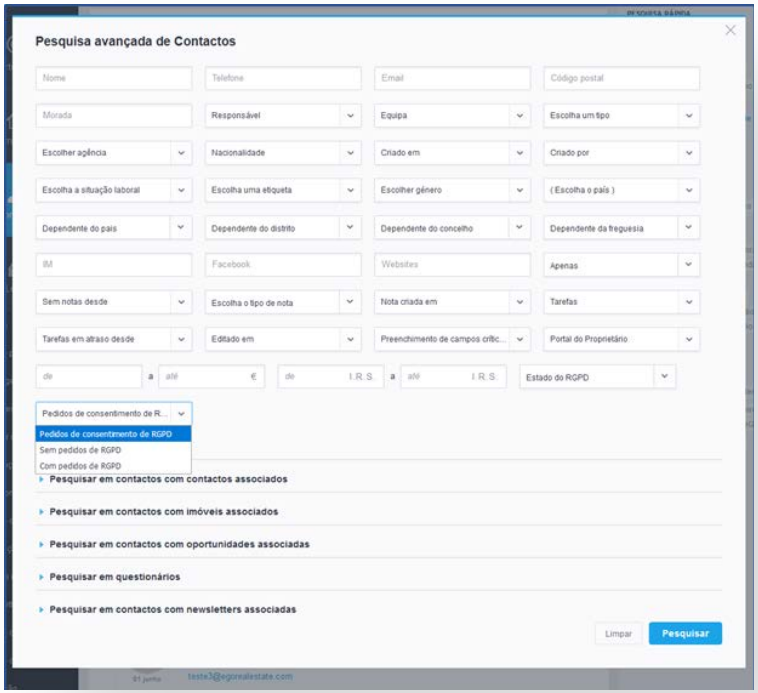
Estes emails servem de comprovativo em como determinado contacto está a autorizar a sua imobiliária a enviar-lhe comunicação.

Newsletter Imobiliária

Permite o envio de uma newsletter de imóveis para a sua base de contactos (segmentada) que já lhe haviam dado o consentimento para receber a sua comunicação.

Newsletter
Imobiliária

Envio de Newsletter: A importância do CRM para uma boa segmentação



A Segmentação da sua Base de Dados é fundamental para que a sua newsletter de imóveis atinja o objetivo proposto.

O eGO Real Estate disponibiliza-lhe diferentes filtros para que segmente facilmente os seus contactos, podendo ainda criar outros filtros personalizados!

Exemplo: Segmentar os contactos pelo filtro de pedidos de **Consentimento RGPD**.

Newsletter Imobiliária

As newsletters de imóveis são uma excelente forma para mostrar, de um modo rápido e atrativo, a sua carteira de imóveis.

Lembre-se desta regra de ouro: Não envie tudo para toda a gente - **Segmente!**

Para fazer uma boa newsletter de imóveis, tenha em conta estes 5 pontos:

01 Objetivo da Newsletter

02 Definição de Público-alvo

03 Personalização da Mensagem

04 Testes e Envio

05 Análise de Resultados

01 Objetivo da Newsletter

02 Definição de Publico-alvo

03 Personalização da Mensagem

04 Testes e Envio

05 Análise de Resultados

Objetivo da Newsletter

Defina qual o objetivo que pretende alcançar com esta newsletter de imóveis!

- **Dar a conhecer os novos imóveis que a agência tem na sua carteira**
- **Mostrar os imóveis que tiveram uma baixa de preço recentemente**

Lembre-se
O objetivo deve ser algo em concreto para a sua empresa

02 Definição de Público-alvo

03 Personalização da Mensagem

04 Testes e Envio

05 Análise de Resultados

Definição de Público-alvo

É de extrema importância **definir para quem pretende comunicar**. Uma vez definido o seu objetivo, deverá agora definir quem receberá esta comunicação.

Para isso, poderá definir uma persona para o ajudar neste processo:

- Nome
- Idade
- Profissão
- Hábitos de utilização de internet
- Qual a melhor altura para ler esta newsletter

Lembre-se
Ao segmentar o seu público obterá melhores resultados!

03 Personalização da Mensagem

04 Testes e Envio

05 Análise de Resultados

Personalização da Mensagem

Quanto mais personalizada for a sua mensagem, em relação a quem a recebe, maior a probabilidade de ser bem sucedido na passagem da mesma.

Se enviar uma Newsletter para arrendamento de apartamentos T1 › **o discurso deverá ser completamente diferente** › **de uma Newsletter que tenha como intuito vender moradias T6**

Lembre-se
A personalização de uma Newsletter aumenta a Taxa de Abertura em mais de 26%

04

05

Testes e Envio

Análise de Resultados

Teste a sua Newsletter antes de fazer o envio final. Tenha também em atenção a hora e o dia a que envia a sua newsletter.

Verifique sempre se não existem erros na newsletter e garanta que os links estão todos a funcionar. Teste diferentes envios e replique o modelo que que tiver maior sucesso

Lembre-se
Não existem fórmulas mágicas, públicos diferentes tem hábitos diferentes de leitura de emails

05

Análise de Resultados

Após o envio, faça uma análise aos resultados obtidos. **Todas as métricas estão disponíveis diretamente no seu eGO Real Estate**, valide o que funcionou bem e adapte de modo a otimizar todo o processo. Leve em conta estas métricas base para análise:

- Aberturas de email
- Cliques na newsletter
- Cancelamentos

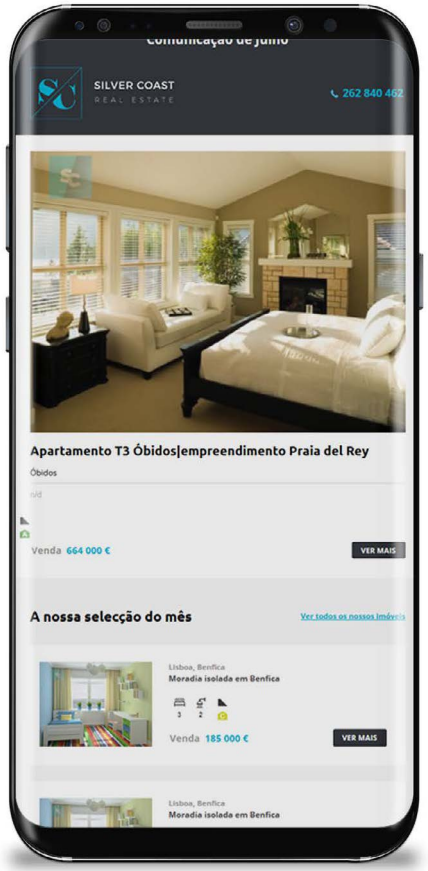
Lembre-se
Todas estas métricas e muitas mais estão ao seu dispor no eGO Real Estate, para que possa rápida e facilmente analisar a performance do envio!

Uma newsletter de imóveis bem concebida é um excelente veículo de comunicação junto dos seus clientes, atuais e futuros.

Lembre-se de preparar a sua comunicação para os dispositivos móveis: atualmente, mais de 50% da utilização é feita através de dispositivos móveis.

O envio é feito diretamente através do eGO para a sua base de dados, sem ter de recorrer a um serviço externo!

Quer criar uma newsletter de sucesso, faça o download deste eBook



Acompanhamento do Negócio / Cliente

Acompanhamento do Negócio/Cliente

Emails de resposta automática aos Pedidos de Informação/Visita

Estes emails personalizáveis são enviados aos potenciais clientes, de um modo automático, de cada vez que é feito um pedido através dos formulários do seu site.

Envio de imóveis por email

É possível fazer o envio de um imóvel por email para um potencial cliente em diferentes espaços no eGO.

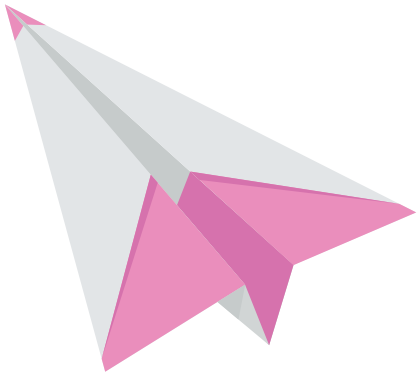
Este envio pode ser feito de um modo manual ou automático, por exemplo, sempre que um imóvel que tenhas as características solicitadas pelo potencial cliente entrar na base de imóveis.

Emails de resposta automática aos pedidos de Informação / Visita

Qual o tempo de resposta a uma *Lead*: O ideal é que a resposta seja imediata!

Nem sempre é possível dar seguimento assim que uma *Lead* chega à empresa, mas é **importante estar consciente de que a demora na resposta poderá ser o equivalente à perda de um negócio.**

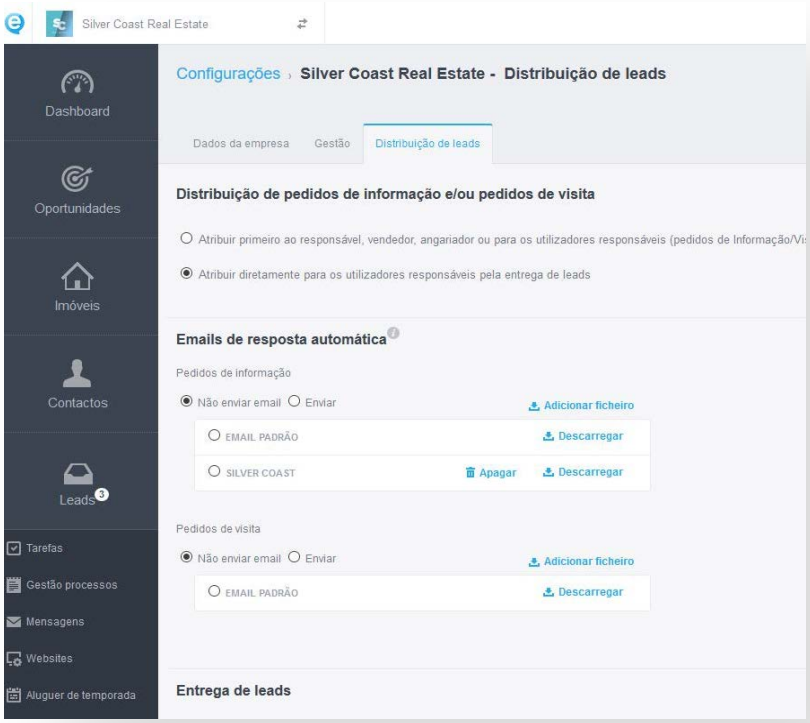
O tempo de resposta à *Lead* é um fator crítico, pois existe uma correlação entre o tempo de resposta e a possibilidade de efetuar uma venda.



Lembre-se
A rapidez na resposta aumenta a hipótese de concretizar o negócio

Em 10 minutos o seu potencial cliente já terá visitado mais de 2 ou 3 sites imobiliários diferentes – o seu e outros tantos da sua concorrência direta.

Defina um email de resposta automático personalizado, para que assim que o pedido é efetuado, o potencial cliente receba, de imediato, um contacto por parte da sua agência!



Mostre ao potencial cliente o seu profissionalismo, que se preocupa e que dará toda a atenção ao pedido efetuado!

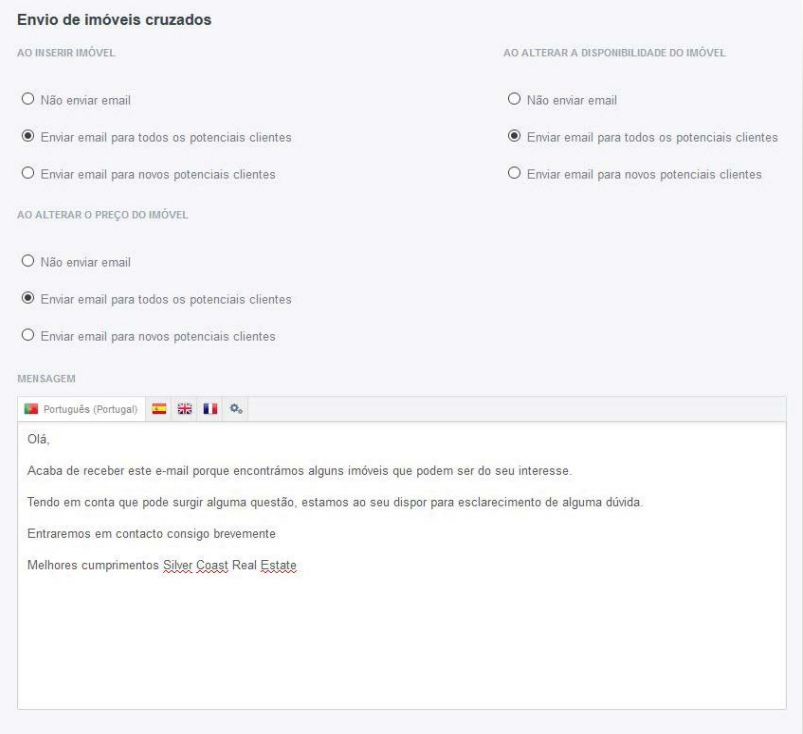
Envio de imóveis
por Email

Envio de imóveis por Email

O eGO permite o envio rápido e eficaz de imóveis por email para um potencial cliente, utilizando apenas a plataforma de gestão imobiliária e evitando assim recorrer a um gestor de email externo!
Os envios poderão ser efetuados de dois modos:

- **Envio Automático**
- **Envio Manual**

Envio Automático



O envio de imóveis cruzados por email, permite-lhe fazer comunicações automáticas com os seus clientes em diferentes situações:

- Quando **Insere um novo Imóvel**
- Quando **Altera o preço de um Imóvel**
- Quando **Altera a disponibilidade do Imóvel**

Exemplo

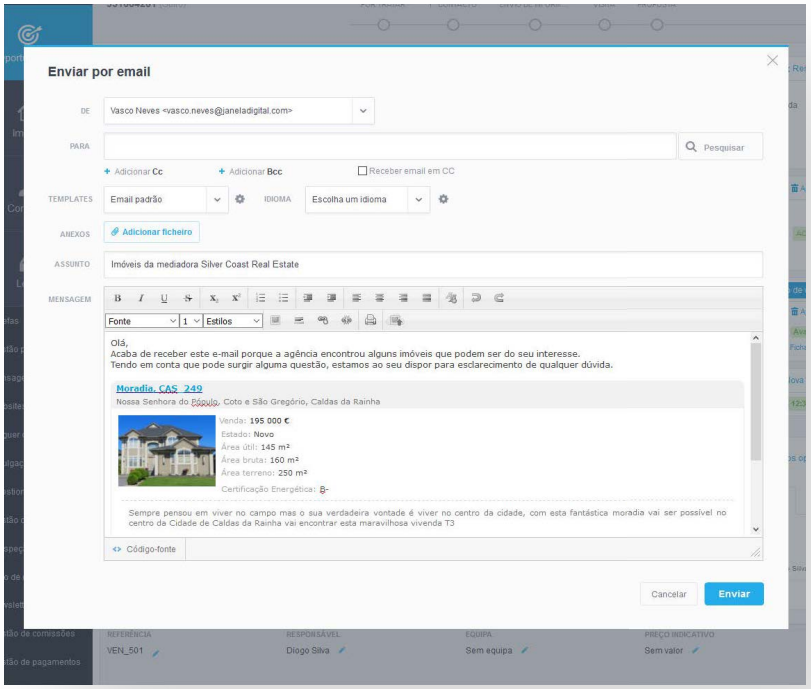
Sempre que um imóvel com as características pedidas por um cliente entrar no eGO Real Estate, é enviado um email automático para o cliente!

Envio Manual

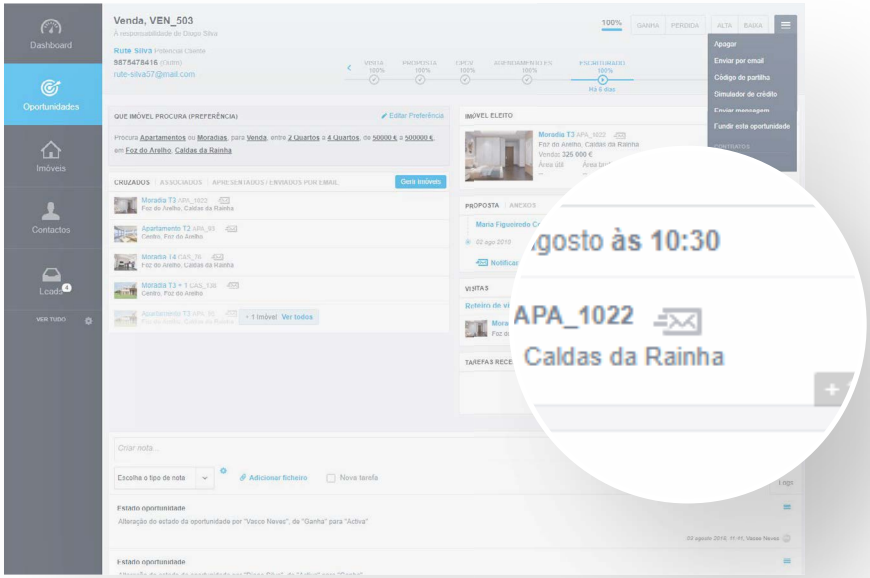
A partir da listagem do separador Imóveis ou do separador Oportunidades (também é possível no detalhe do imóvel ou numa oportunidade) pode, a qualquer momento, fazer o envio de imóveis para o email de um cliente.

Este envio de imóveis **é feito diretamente pelo eGO** e é enviada a informação mais relevante sobre o imóvel.

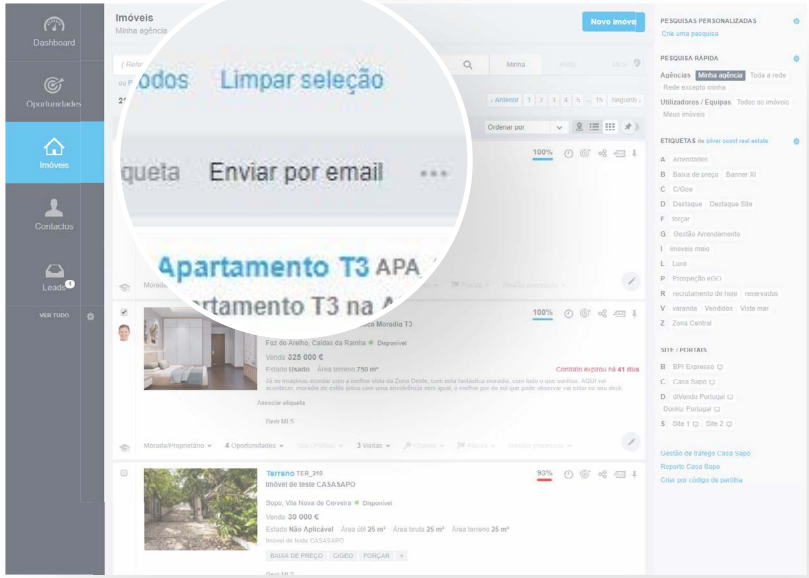
Escolha **o idioma a enviar** (no caso de se tratar de um cliente estrangeiro), **personalize a sua mensagem** na hora, ou **crie modelos personalizados** de email para enviar em diferentes situações.



Envio através de uma Oportunidade



Envio através da listagem de Imóveis



Follow up
Pós Venda

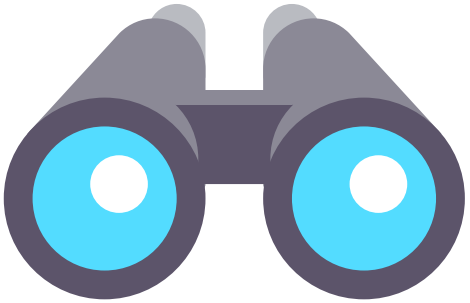
Follow Up / Pós Venda

Questionário de Satisfação

Estes questionários são enviados por email em diferentes fases do acompanhamento do negócio.

Neste caso vamos focar-nos no processo de **Acompanhamento Pós Venda – Follow Up**.

Os questionários permitem aferir o grau de satisfação com os serviços prestados: pela empresa ou pelo gestor comercial que acompanhou do processo.

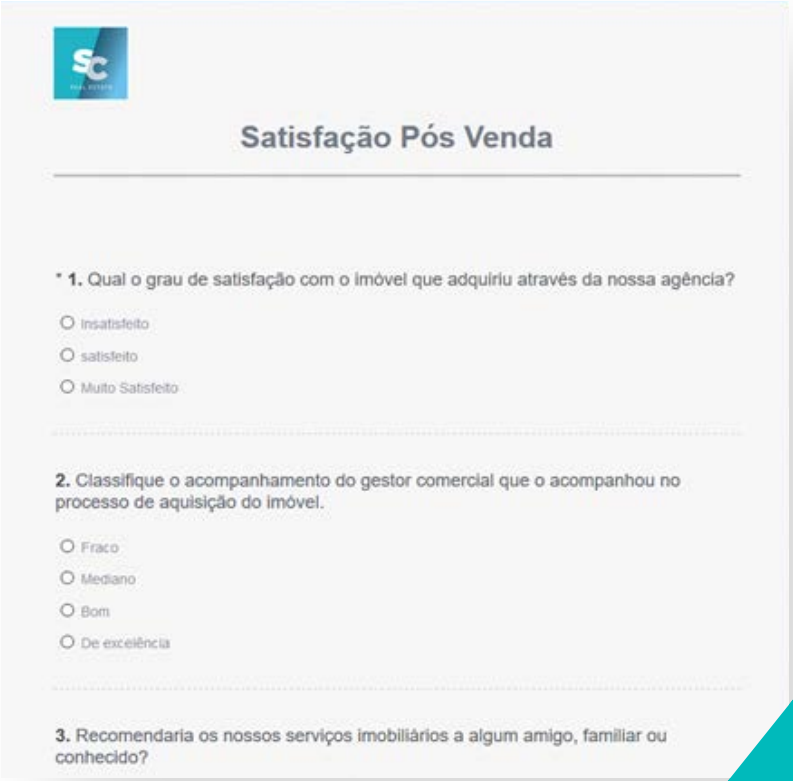


Questionários

O processo de acompanhamento Pós Venda é uma fase fundamental para fazer uma análise de todo o processo e do grau de satisfação por parte do cliente!

Crie rápido e facilmente um questionário personalizado e envie por email diretamente a partir do eGO Real Estate.

Continue com a relação de confiança entre a sua agência e o cliente, mostre-lhe que não é apenas um vendedor de casas, mas um profissional altamente qualificado do setor imobiliário.



Satisfação Pós Venda

* 1. Qual o grau de satisfação com o imóvel que adquiriu através da nossa agência?

- Insatisfeito
- satisfeito
- Muito Satisfeito

2. Classifique o acompanhamento do gestor comercial que o acompanhou no processo de aquisição do imóvel.

- Fraco
- Mediano
- Bom
- De excelência

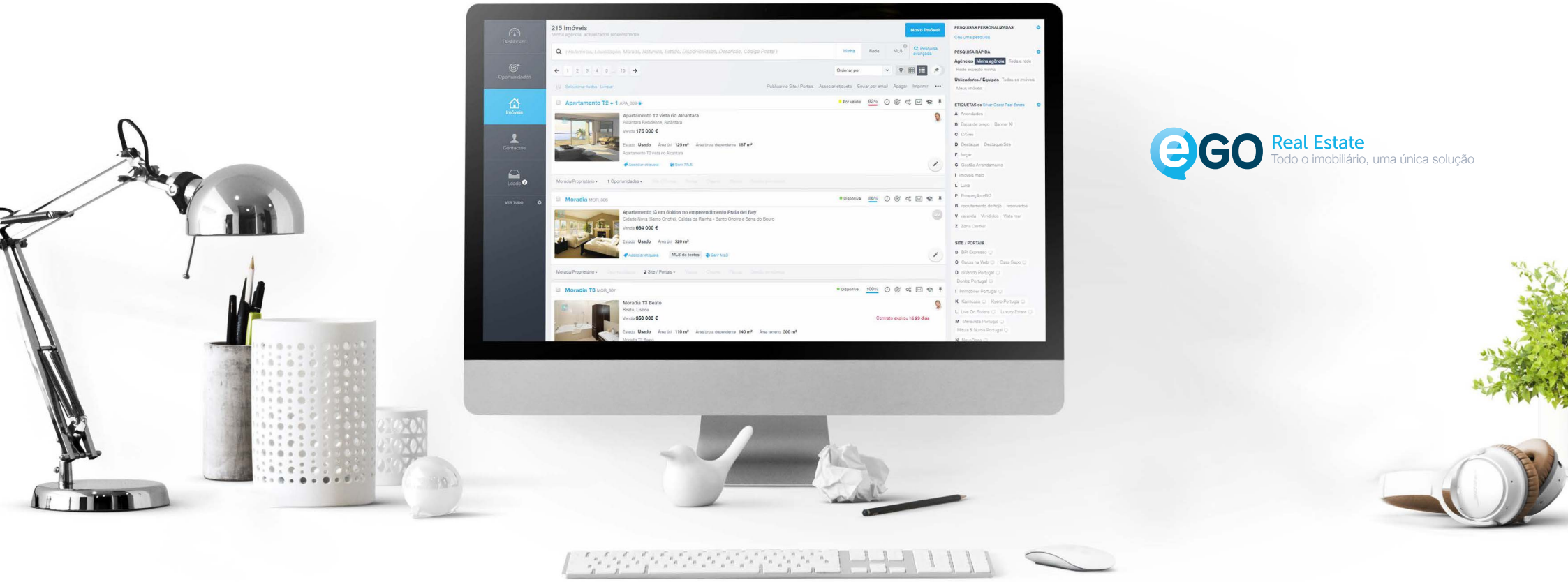
3. Recomendaria os nossos serviços imobiliários a algum amigo, familiar ou conhecido?

Gostou deste eBook? Aceda já a outros eBooks diretamente na Academia de formação do eGO Real Estate.

Download de mais eBooks

Mensalmente percorremos o país com Workshops gratuitos sobre Marketing Digital Imobiliário, e semanalmente temos ações de formação gratuitas nas nossas instalações.

Mais sobre as ações do eGO Real Estate



eGO Real Estate
Todo o imobiliário, uma única solução

O eGO é o melhor aliado tecnológico para o dia a dia da sua imobiliária

Conheça todas as vantagens competitivas que o eGO disponibiliza para a sua Imobiliária.
Concentre a sua gestão no que é mais importante: os seus Clientes e Imóveis!

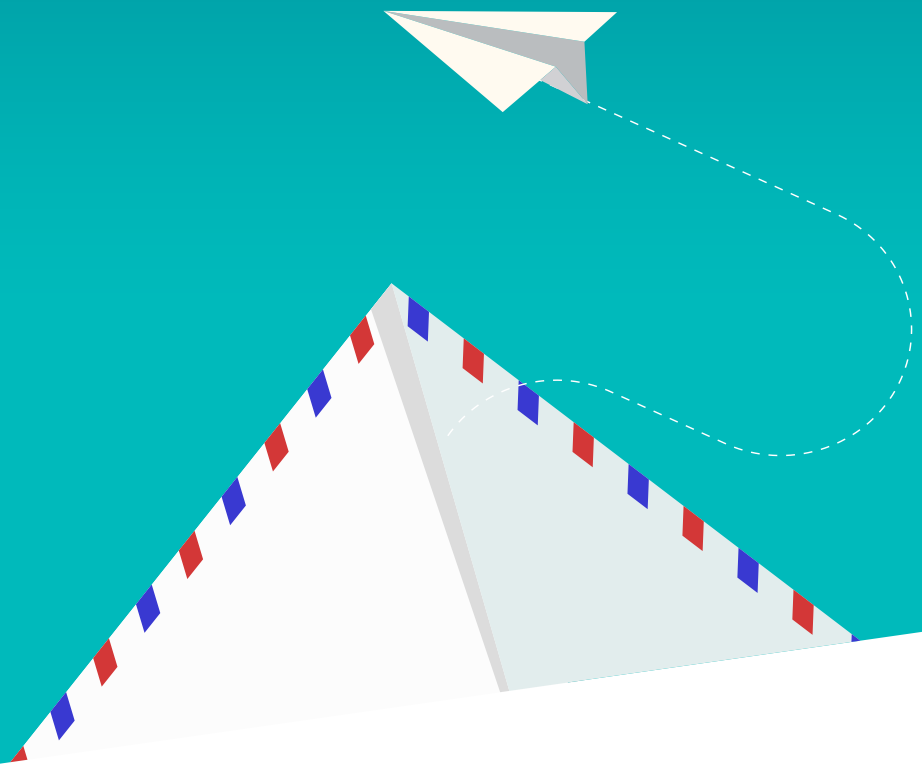
Conheça melhor o eGO Real Estate

eGO Real Estate
Todo o imobiliário, uma única solução

eBook

Email Marketing Imobiliário

As múltiplas funções do email no setor imobiliário



Encontre mais eBooks em
academia.egorealestate.com

Contacte os nossos gestores!

262 840 464

comercial@janeladigital.com

egorealestate.com

Siga-nos nas Redes Sociais

/eGORealEstate

/eGORealEstate

EB_EM_08/18