

eBook

La marca personal y las redes sociales en el inmobiliario

Destaca tu marca personal
en las redes sociales



Índice

03	¿Qué son Redes Sociales?	14	Facilita la búsqueda de tus inmuebles - Facebook
04	Marca Personal: alcanzar el éxito en las Redes Sociales	15	Facilita el envío de tus inmuebles – WhatsApp
09	Como crear un buen contenido en las Redes Sociales	16	¿Tener vídeo o no tener vídeo? ¡Esta es la cuestión! – YouTube
10	Define el estilo y la Personalidad de tu negocio	17	Mide el éxito de tus contenidos
11	Comentarios y Respuestas	18	Academia y Eventos eGO Real Estate
12	Imágenes, Títulos y Descripciones	19	Conoce el eGO Real Estate
13	Comparte tu Web Inmobiliaria e Inmuebles	20	Contactos

¿Que son Redes Sociales?

Desde siempre que los humanos se relacionan y organizan en diferentes grupos:



Familiares



Laborales



Amistades



Otros

Las redes sociales son un medio de conexión entre personas y organizaciones en internet.

Permiten crear relaciones, compartir experiencias y principalmente opiniones.

Tienen un alcance mundial y han cambiado la forma de comunicar, aquí todos pueden crear y compartir información para toda su red de contactos.

Marca personal:

Alcanzar el éxito en las Redes Sociales

¿Qué es la marca personal?

Marca Personal es un concepto de desarrollo personal y profesional, donde el mediador inmobiliario se tiene que ver a sí mismo como una marca comercial. La marca personal deberá ser:

- › Creada de raíz
- › Transmitida de una forma asertiva
- › Concebida para el éxito
- › Diferenciada de todas las otras
- › Trabajada diariamente

Consejo

Utiliza las redes sociales para destacar tu Marca Personal.

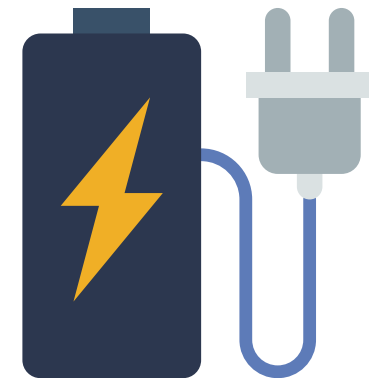
Marca Personal: Alcanzar el éxito en las Redes Sociales

¿Cómo destacar la Marca Personal en las Redes Sociales?

- ▶ ¿Qué es correcto hacer?
- ▶ ¿Qué debemos evitar?
- ▶ ¿Cómo definir la Marca Personal?

¡Para desarrollar una Marca Personal es necesario identificar y comunicar las características que nos hacen destacar de la multitud, ser relevantes, ser diferentes de los demás, esencialmente mostrar lo que nos hace más competitivos!

¡Evita ser en las redes sociales lo que no eres en tu día a día!



Consejo

Trabaja con las redes sociales para destacar tu Marca Personal.

Marca Personal:

Alcanzar el éxito en las Redes Sociales

Antes de definir tu Marca Personal pregúntate lo siguiente:

- ▶ ¿Qué me motiva diariamente?
- ▶ ¿Qué percepción tienen mis compañeros, amigos y familiares de mí?
- ▶ ¿Qué imagen transmito cuando estoy con un cliente?
- ▶ ¿Qué me hace ser una persona única, profesional y personal?

Tu nombre, tu imagen y tu personalidad son elementos fundamentales de tu Marca Personal, ¡Pero son también parte integrante de tu Marca Profesional!

Consejo

Las redes sociales son el canal ideal para la publicación de tu Marca Personal.



Marca Personal:

Alcanzar el éxito en las Redes Sociales

Conviértete en una referencia para tus clientes y socios a través de tus páginas personales y profesionales.

- › Crea tu Marca Personal
- › Crea contenido de calidad y con relevancia
- › Evalúa tu desempeño
- › Está presente en el mayor número de canales posibles



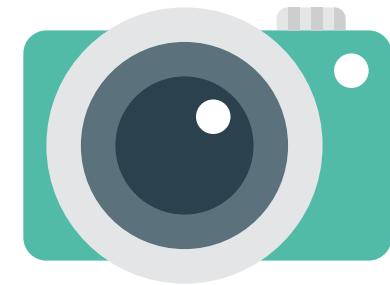
Consejo

Estar presente en las redes sociales es fundamental para aumentar la visibilidad de tu inmobiliaria.

Marca Personal: Alcanzar el éxito en las Redes Sociales

Tu nombre, imagen y personalidad son tu Marca Personal y Profesional.

- › Conoce a tu cliente
- › Muestra tu valor profesional
- › Comparte tus inmuebles
- › Interactúa con tus clientes
- › Sé el principal vehículo de tu éxito
- › Convierte esas interacciones en ventas



Consejo

Tus clientes son uno de los mejores vehículos para tu Marketing Personal.

Como crear contenidos exitosos en las Redes Sociales

Define tus objetivos: Alcance, Retención o Conversión y prepárate para triunfar.

- › Tono y personalidad de tu negocio
- › Responde a tus clientes
- › Buenas imágenes y Títulos
- › Aplicación eGO Búsqueda de Inmuebles en Facebook
- › Comparte tus páginas webs
- › Consulta los resultados obtenidos



Consejo

¡Antes de vender tus inmuebles vende tu personalidad!

Define el tono y personalidad de tu negocio

Trabaja tu identificación y tu imagen corporativa.

Tu imagen y voz son únicas. ¡Esas características diferencian y son esenciales cuando se comunica de forma presencial!

Sé asertivo en tu discurso y mantén una apariencia cuidada y profesional.

Diferénciate de tu competencia y mantén el mismo tono en todos los canales donde proyectas tu imagen y tu negocio inmobiliario.



Consejo

Muestra en las redes sociales como eres en tu vida real.

Comentarios y Respuestas

Aumenta la credibilidad y obtén proximidad con tu contacto.

¡Hacer un buen contenido no basta!

El contenido de calidad es muy importante, pero por si solo no es suficiente, obtén siempre una respuesta.

¡Presta atención a la voz de tus clientes! Comenta y responde a tus clientes en tiempo útil y aumenta el interés en tus servicios. ¡Es muy importante para el cliente sentir que le están escuchando y por encima de todo que están trabajando para él!



Consejo

Muestra disponibilidad, profesionalidad y empatía en el trato a tus clientes.

Imágenes, Títulos y Descripciones

¡Los ojos son los primeros en comprar!

Elabora contenidos con excelentes calidades visuales.

Tus imágenes deben transmitir las mejores características de tus inmuebles. Una descripción y títulos bien elaborados no sirven solo para cautivar a los potenciales compradores, son fundamentales para el posicionamiento de tus inmuebles en Internet.

Prueba distintos formatos: Imágenes 360°, Videos, Publicaciones más cortas o más extensas y analiza que publicaciones tienen mayor éxito en tu público.



Consejo

¡Una buena imagen vale por mil palabras! ¡Una buena imagen y una buena descripción pueden garantizarte una Lead cualificada!

Comparte tu página inmobiliaria e inmuebles

Obtén más clics, aumenta el tráfico y gana más contactos.

Optimiza tu página inmobiliaria con buenas imágenes, títulos y descripciones de calidad, ¡Aposta por una excelente experiencia de navegación para tus clientes!

Promueve tus inmuebles a través de los compartidos en las redes sociales, para conseguir alcanzar un público más amplio.

Elige las fechas de publicación de acuerdo con las tendencias o efemérides de cada lugar para conseguir un mayor tráfico y contactos.



Consejo

Recuerda que tu página web es tu inmobiliaria abierta las 24/7.

Facilita la búsqueda de tus inmuebles en **Facebook**

Muestra tus inmuebles donde están tus clientes.

Algunos prefieren buscar inmuebles desde Facebook, dispón de un buscador personalizado de inmuebles de eGO Real Estate en la red social preferida por los españoles. Haz que la búsqueda sea más cómoda.

- Refuerza tu marca personal y profesional
- Alcanza nuevos targets de clientes

La aplicación generará más tráfico para tu página web.

Consejo

¿Sabías que cerca de 23 millones de españoles utilizan Facebook mensualmente?

facebook



Facilita el envío de tus inmuebles por WhatsApp

Aprovecha las nuevas tecnologías para llegar más rápido y de una forma más eficaz.

Promueve tus inmuebles de una forma rápida a través de WhatsApp, aparte de rápido, te permite enviar información directamente al móvil de tu potencial cliente.

La comunicación inmobiliaria es más rápida, directa y eficaz con todos los clientes.

¡Tus clientes quieren recibir la información de una manera más cómoda!
Con eGO Real Estate comparte tus inmuebles por WhatsApp en pocos clics.

Consejo

¡Recuerda que nadie deja por leer un sms en el móvil!



¡Video o no video esa es la cuestión!

YouTube

¿Inmuebles en YouTube? ¡Si, sin duda!

O YouTube es un excelente medio para agregar valor a tus inmuebles. La diversificación de contenidos y formatos es importante para la publicación de tus inmuebles.

¡Con los videos de YouTube permitirás a los potenciales clientes ver tus inmuebles de una manera dinámica y diferente!

Tan simple como chasquear los dedos, con eGO Real Estate puedes crear videos en pocos pasos con imágenes de tus inmuebles y hacer la publicación inmediata en YouTube, así como compartirlo por Facebook y WhatsApp.

Consejo

El video es una excelente forma de publicar tus inmuebles, ¡En este formato YouTube es el rey!



Consulta el éxito de tus contenidos.

Los objetivos que has definido inicialmente te servirán para entender lo que necesitas analizar, de esta forma puedes identificar lo que te trae más beneficios para tu negocio.

eGO Real Estate

eGO te permite analizar el número de Leads generadas y su origen, analizar el origen de tus contactos y de tus oportunidades generadas.

Facebook

A través de las estadísticas de Facebook tendrás acceso a unos indicadores para analizar el rendimiento de la página web. En cualquier momento puedes exportarlos para un archivo Excel.

YouTube

A través de las estadísticas podrás medir el rendimiento de todos los videospublicados online. Cruza esa información con las otras y reorganiza tu estrategia de publicación y promoción de tu marca personal.



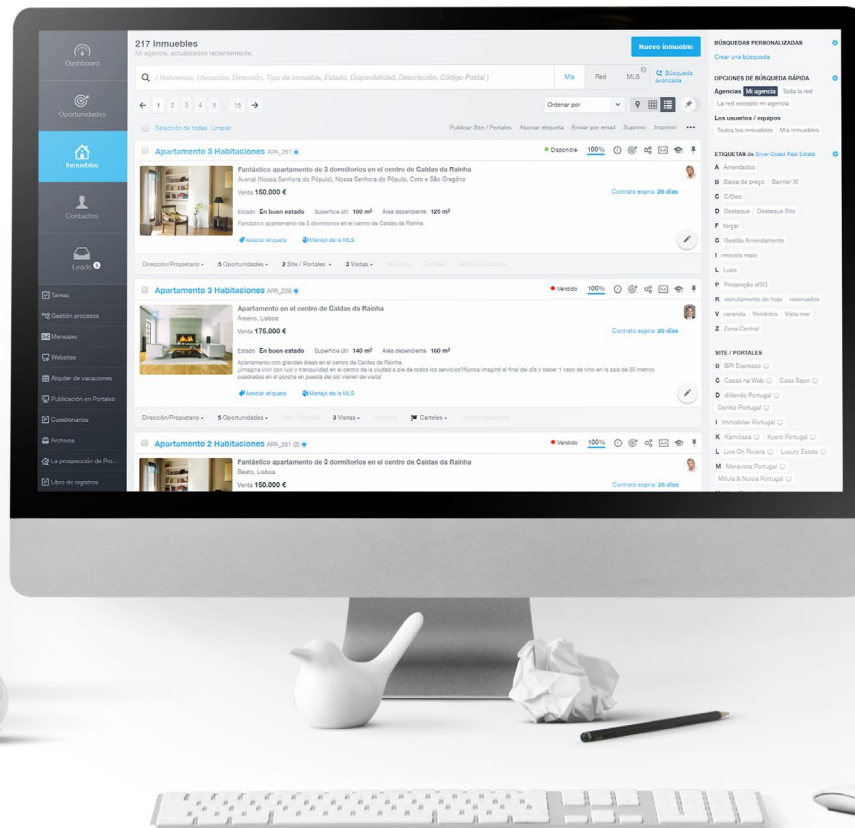
¿Te ha gustado este eBook? Accede ahora a otros eBooks desde la Academia de formación de eGO Real Estate

[Descarga más eBooks](#)



Mensualmente recorreremos el país con Workshops gratuitos sobre Marketing Digital Inmobiliario y semanalmente tenemos eventos de formación gratuitas *online*.

[Mas información sobre los eventos de eGO Real Estate](#)



eGO es el mejor aliado tecnológico para el día a día de su inmobiliaria

Conoce todas las ventajas de la mejor solución de Gestión Inmobiliaria y como eGO te ayudará a centrar tu gestión en lo más importante: tus clientes y tus inmuebles.

Conoce mejor eGO Real Estate



eBook

La marca personal y las redes sociales en el inmobiliario



Encuentra más eBooks en
academia.es.egorealestate.com

¡Contacta con nuestros gestores!

931 845 807 / 910 380 590

sales@egorealestate.com

egorealestate.es

 /eGORealEstate

 /eGORealEstate