eGO Real Estate
Todo o imobiliário, uma única solução

eBook

A Marca Pessoal e as Redes Sociais no Imobiliário

Potencie a sua Marca Pessoal nas Redes Sociais

Índice

03 O que são Redes Sociais?

04 Marca Pessoal: atingir o sucesso nas Redes Sociais

09 Como criar conteúdo de sucesso nas Redes Sociais

10 Defina o Tom e Personalidade do seu negócio

11 Comentários e Respostas

12 Imagens, Títulos e Descrições

13 Partilhe o seu Site Imobiliário e Imóveis

14 Facilite a procura dos seus imóveis - Facebook

15 Facilite o envio dos seus imóveis - WhatsApp

16 Vídeo ou Não Vídeo, eis a Questão! - YouTube

17 Meça o sucesso dos seus conteúdos

18 Academia e Ações eGO Real Estate

19 Conheça o eGO Real Estate

20 Contactos

O que são Redes Sociais?

Desde sempre que os humanos se relacionam e organizam em diferentes grupos:

Familiares

Laborais

Amizades

Outros

As redes sociais são um meio de ligação entre pessoas e organizações na internet. Permitem criar relações, partilhar experiências e principalmente opiniões.

Têm um alcance mundial e mudaram a forma como comunicamos, aqui todos podem produzir e partilhar informação para toda a sua rede de contactos.

Marca Pessoal:
Atingir o sucesso nas Redes Sociais

O que é a Marca Pessoal?

Marca Pessoal é um conceito de desenvolvimento pessoal e profissional, onde o mediador imobiliário tem de se ver a ele mesmo como uma marca comercial. A marca pessoal deverá ser:

- **Bem concebida de raiz**
- **Talhada para o sucesso**
- **Trabalhada diariamente**
- **Transmitida de um modo assertivo**
- **Diferenciada de todas as outras**

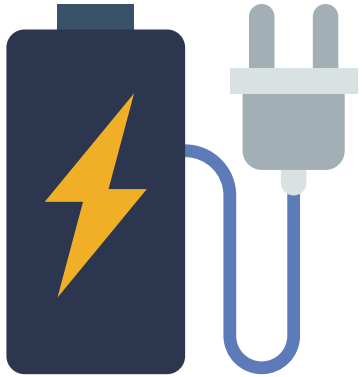
DICA

Utilize as redes sociais para potenciar a sua Marca Pessoal.

Marca Pessoal:
Atingir o sucesso nas Redes Sociais

Como potenciar a Marca Pessoal nas Redes Sociais?

- O que é correto fazer?
- Como definir a Marca Pessoal?
- O que evitar?



Para desenvolver uma Marca Pessoal é necessário identificar e comunicar as características que nos fazem sobressair da multidão, ser relevantes, ser diferentes dos restantes, essencialmente aquilo que nos torna mais competitivos!

Evite ser nas redes sociais o que não é no seu dia a dia!

DICA

Trabalhe com as redes sociais para potenciar a sua Marca Pessoal.

Marca Pessoal:
Atingir o sucesso nas Redes Sociais

Antes de definir a sua Marca Pessoal faça a si mesmo as seguintes questões:

- O que me motiva diariamente?
- Que imagem transmito quando estou com um cliente?
- Que perceção têm de mim os meus colegas, amigos e família?
- O que faz de mim uma pessoa única, profissional e pessoalmente?

O seu Nome, a sua Imagem e a sua Personalidade são elementos fundamentais da sua Marca Pessoal, mas são também parte integrante da sua Marca Profissional!

DICA

As redes sociais são o canal ideal para a divulgação da sua Marca Pessoal.

Marca Pessoal:
Atingir o sucesso nas Redes Sociais

Torne-se uma referência para os seus clientes e parceiros através das suas páginas pessoais e profissionais.

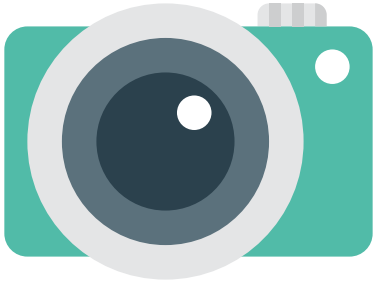
- Crie a sua Marca Pessoal
- Crie conteúdo de qualidade e relevante
- Avalie a sua performance
- Esteja presente no maior número de canais possíveis

DICA

Estar presente nas redes sociais é fundamental para aumentar a visibilidade da sua imobiliária.

Marca Pessoal:
Atingir o sucesso nas Redes Sociais

O seu Nome, Imagem e Personalidade são a sua Marca Pessoal e Profissional.



- Conheça o seu cliente
- Mostre o seu valor enquanto profissional
- Partilhe os seus imóveis
- Interaja com os clientes
- Seja o principal veículo do seu sucesso
- Converta essas interações em vendas

DICA

Os seus clientes são um dos melhores veículos para o seu Marketing Pessoal.

Como criar conteúdo de sucesso nas Redes Sociais

Defina os seus objetivos: Alcance, Retenção ou Conversão e prepare-se para triunfar.

- Tom e Personalidade do seu negócio
- Responda aos seus clientes
- Boas Imagens e Títulos
- Aplicação eGO Pesquisa de Imóveis no Facebook
- Partilhe as suas páginas Web
- Meça os resultados obtidos

DICA

Antes de vender os seus imóveis venda a sua personalidade!

Defina o Tom e Personalidade do seu negócio

Trabalhe a sua Identificação e a sua Imagem Corporativa.

A sua imagem e a voz são únicas. Essas características diferenciadoras são também essenciais quando comunica de um modo não presencial!

Seja assertivo no seu discurso e mantenha a sua aparência cuidada e profissional.

Diferencie-se da sua concorrência e mantenha o mesmo tom em todos os canais onde projeta a sua imagem e o seu negócio imobiliário.

DICA

Mostre nas redes sociais o profissional que é na vida real.

Comentários e Respostas

Aumente a Credibilidade e traga Proximidade ao contacto.

Fazer bom conteúdo não basta!

O conteúdo de qualidade é muito importante, mas não é suficiente por si só, obtenha sempre feedback.

Tenha em atenção a voz dos seus clientes! Comente e responda aos seus clientes em tempo útil e aumente o interesse nos seus serviços. É muito importante para o cliente sentir que está a ser ouvido e acima de tudo que estão a trabalhar para ele!

DICA

Mostre disponibilidade, profissionalismo e empatia no trato com os seus clientes.

Imagens, Títulos e Descrições

Os Olhos são os primeiros a Comprar!

Produza conteúdo com excelente qualidade visual.

As suas imagens devem transmitir as melhores características dos seus imóveis. Uma boa descrição e títulos bem conseguidos não servem apenas para cativar os potenciais compradores, são fundamentais para o posicionamento dos seus imóveis na internet.

Teste diferentes formatos: Imagens 360º, Vídeos, Publicações mais curtas ou mais extensas, e analise as que tiverem maior sucesso com o seu público.

DICA

Uma boa imagem vale por mil palavras! E uma boa imagem com uma boa descrição pode garantir-lhe uma Lead qualificada!

Partilhe o seu Site Imobiliário e Imóveis

Obtenha mais Cliques, aumente o Tráfego e ganhe mais Contactos.

Otimize o seu Site Imobiliário com boas Imagens, Títulos e Descrições de qualidade, aposte numa excelente experiência de navegação para os seus clientes!

Promova os seus imóveis através das partilhas nas redes sociais, para conseguir alcançar um público mais amplo.

Escolha as datas de publicação segundo as tendências ou efemeridades de cada local para conseguir gerar mais tráfego e contactos.

DICA

Lembre-se que o seu site é a sua Imobiliária aberta 24/7.

Facilite a procura dos seus imóveis
Facebook

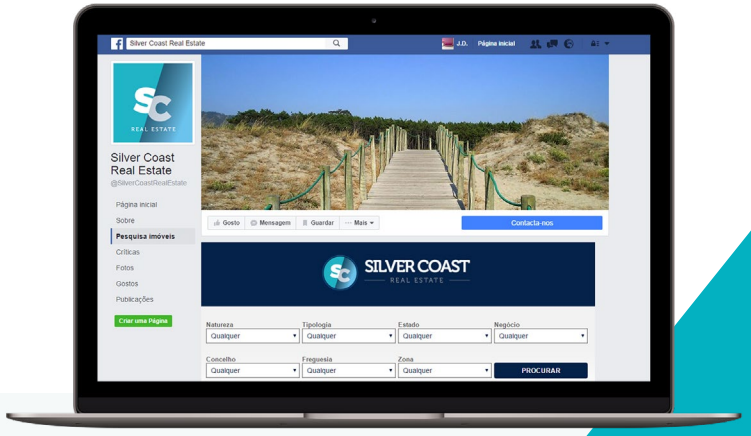
Mostre os seus imóveis onde estão os seus clientes.

Há quem prefira fazer as pesquisas de imóveis logo no Facebook, disponibilize a pesquisa personalizada de imóveis do eGO Real Estate na rede social preferida dos portugueses. Torne a pesquisa de imóveis mais cómoda.

- **Reforce a sua Marca Pessoal e Profissional**
- **Alcance novos targets de clientes**

No final a aplicação ainda estará a promover mais tráfego para o seu site imobiliário.

facebook



DICA

Sabia que cerca 6 milhões de Portugueses utilizam mensalmente o Facebook?

Facilite o envio dos seus imóveis **WhatsApp**

Aproveite as novas tecnologias para chegar mais rápido e de um modo mais eficaz.

Promova os seus imóveis de um modo rápido através do WhatsApp, para além de rápido, permite que a informação seja enviada diretamente para o smartphone do seu potencial cliente.

A comunicação imobiliária quer-se mais rápida, mais direta e mais eficaz junto de todos os clientes.

Os seus clientes querem receber a informação de um modo cómodo!
Com o eGO Real Estate partilha os seus imóveis no WhatsApp em poucos cliques.

DICA

Lembre-se que ninguém deixa de ver um sms no smartphone!

Vídeo ou Não Vídeo eis a Questão!
YouTube

Imóveis no YouTube? Sim, sem dúvida!

O YouTube é um excelente meio de adicionar mais-valia aos seus imóveis.
A diversificação de conteúdo e formatos é importante para a divulgação dos seus imóveis.

Com os vídeos do YouTube está a permitir aos seus clientes visualizar os seus imóveis de um modo dinâmico, apelativo e diferente!

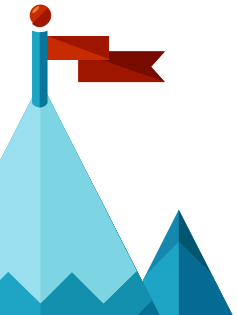
Fácil como estalar os dedos, com o eGO Real Estate pode criar em poucos passos vídeos com as imagens dos seus imóveis e fazer a publicação imediata no YouTube, e respetiva partilha no Facebook e WhatsApp.

DICA

O vídeo é uma excelente forma de divulgar os seus imóveis, e neste formato o YouTube é rei!

Meça o sucesso dos seus conteúdos

Os objetivos que definiu inicialmente vão servir para perceber o que precisa de analisar para identificar o que lhe traz mais retorno para o seu negócio.



eGO Real Estate

O eGO permite-lhe analisar o número de leads geradas e a sua origem, assim como analisar a origem dos seus contactos e das suas oportunidades geradas.

Facebook

Através das Estatísticas do Facebook terá logo acesso a um sumário de indicadores para visualizar a performance da sua página. Em qualquer momento pode exportar para ficheiro Excel.

YouTube

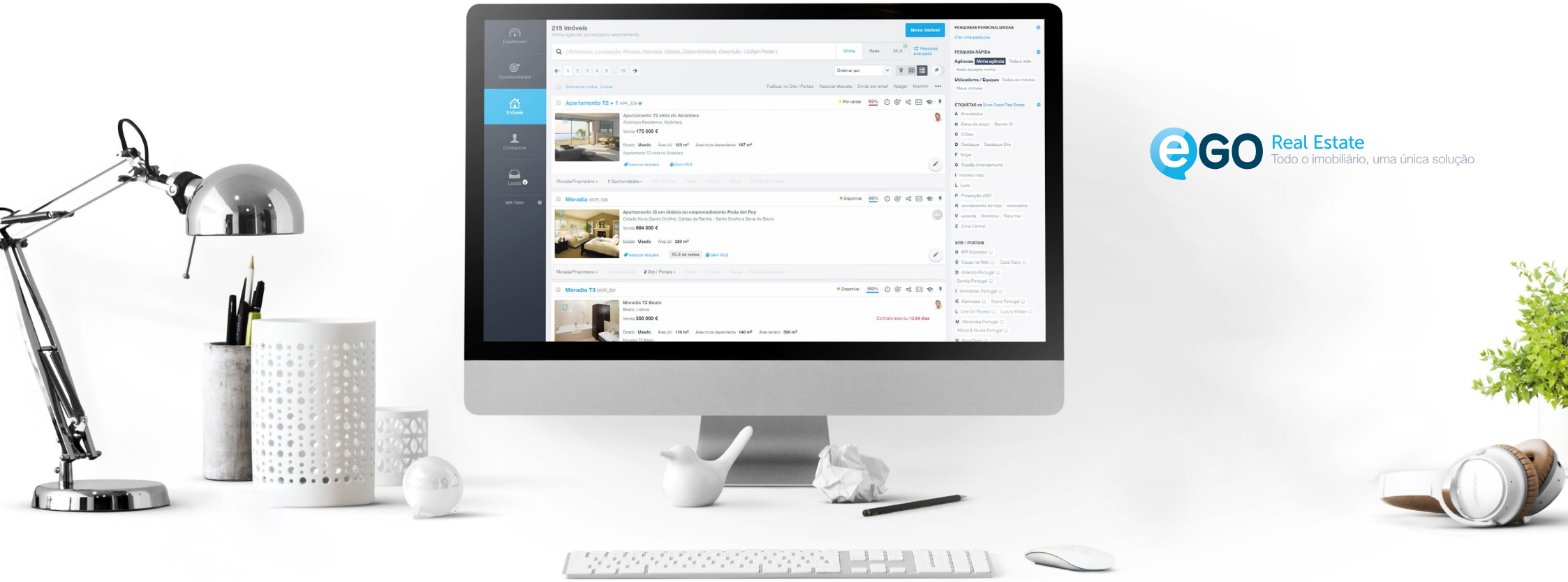
Através das Estatísticas terá logo acesso a um sumário da performance de todos os vídeos publicados online. Cruze essa informação com as restantes e reorganize a sua estratégia de publicação e promoção da sua Marca Pessoal.

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



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

Conheça todas as vantagens da melhor solução de Gestão Imobiliária e saiba como o eGO o ajudará a concentrar a sua gestão no mais importante: os seus Clientes e Imóveis

Conheça melhor o eGO Real Estate

eGO Real Estate
Todo o imobiliário, uma única solução

eBook

A Marca Pessoal e as Redes Sociais no Imobiliário

Encontre mais eBooks em
academia.egorealestate.com

Contacte os nossos gestores!
262 840 464

comercial@janeladigital.com
egorealestate.pt

/eGORealEstate
/eGORealEstate

EB_MP_07/18