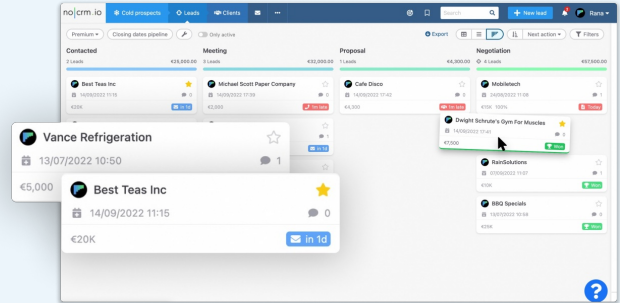


Qualificação de leads para imobiliárias

no|crm.io

Teste o CRM mais eficiente para equipes de vendas externas e cold calling.

- ✓ CRM intuitivo, especialmente projetado para vendedores.
- ✓ CRM otimizado para Chamadas Frias e Vendas Externas
- ✓ Personalize seu roteiro de vendas e use diretamente do noCRM



Teste grátis agora

Saiba mais

Personalize este roteiro gratuitamente para atender às suas necessidades exclusivas.

[Clique aqui para editar, excluir ou adicionar novos blocos ao seu roteiro.](#)

Bem-vindo!

Bem-vindo ao nosso **script de vendas gratuito** para ajudá-lo a **qualificar melhor seus leads** e conquistar mais clientes!

Criamos um **exemplo de formulário de qualificação** dedicado à **prospecção Imobiliária** para ajudá-lo a criar um **bom argumento de venda** e não esquecer nenhuma informação.

Você pode seguir nossas instruções e **personalizar seu formulário para fazer ligações frias com sucesso**, de acordo com suas necessidades: edite os blocos já presentes, ou exclua-os e adicione outros blocos usando o menu à sua direita (arraste e solte os elementos que seus vendedores precisam).

Introdução à sua chamada:

- Olá, meu nome é **(seu nome)**.
- Estou entrando em contato com você sobre sua propriedade (XYZ).
- Eu sou **(nome do seu cargo + nome da sua agência)** e gostaria de saber se tem alguns minutos para conversar sobre seu projeto, suas necessidades e ver como podemos acompanhá-lo.

- **Argumento de venda:** Nossa agência é: descrição em uma ou duas frases de sua agência (pontos fortes e credibilidade).
- **(Se não):** OK, você está disponível dia **(data)** para que eu possa ligar de volta?
- **(Se sim):** Continue com as perguntas e elementos do formulário.

☺ **Não se esqueça de sorrir: seu interlocutor vai sentir!**

Detalhes da propriedade

Tipo da propriedade — Qual é o tipo de propriedade?

Apartamento Casa Terreno

Outro tipo de propriedade

Tamanho da propriedade

Endereço

Motivo de venda — Qual o motivo da venda? Quando tomou a decisão?

Informação de contato: entender com quem está falando

Papel na venda — É o dono da propriedade? Existem outras pessoas envolvidas no processo de decisão?

Timing / Orçamento

Timing — Quando quer vender? Quando sai da propriedade?

Preço ou pressa? — Qual a prioridade entre preço e pressa no processo de venda?

Tentou vender sem ajuda? — Está considerando vender sem ajuda de uma agência?

Faz quanto tempo que a propriedade está à venda?

Exclusividade — Existem outras agências tentando vender a propriedade?

Preço de venda — Quais as expectativas relativamente ao preço de venda?

Prós

- Expectativas realistas relativamente ao preço de venda
- OK com o valor da comissão
- Exclusividade
- Não tem tempo para tomar conta do processo

Contras

- Só um teste para uma venda direta
- Não aceita exclusividade
- Não é o único proprietário
- Quer negociar a comissão

[Gerador de scripts de vendas grátis](#) oferecido por [noCRM.io](#), o aplicativo de prospecção de vendas