

A man and a woman are smiling and looking at a tablet on a table. The man is on the left, wearing a grey sweater, and the woman is on the right, wearing a white top. They are both looking at the tablet with interest. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

**Realize vendas cada vez maiores
e melhores com a tecnologia
Microsoft CRM**

Dynamics 365 para o Mercado Imobiliário

Dynamics 365 para o Mercado Imobiliário: realize vendas cada vez maiores e melhores com a tecnologia Microsoft CRM

O pesadelo de todo vendedor de imóveis: ficar parado num stand de vendas obtendo pouco ou nenhum resultado. Quando o trabalho no plantão de vendas não rende e os dados dos clientes parecem apenas aumentar as planilhas sem um retorno proporcional, é hora de pensar em uma nova estratégia para captar leads.

As oportunidades de venda existem, mas podem estar sendo desaproveitadas ou perdidas em um sistema arcaico que não valoriza o tempo e os dados obtidos. Um sistema que, por não funcionar bem, está com os dias contados. Porém, deixa um substituto muito melhor, que você vai conhecer a seguir.

O trabalho tradicional no stand vendas: uma tradição a ser transformada

O trabalho tradicional no stand de vendas todos já conhecem. As pessoas chegam atraídas por um panfleto ou um banner na internet. A partir daí, são convidadas a preencher um formulário (digital ou em papel) com as suas preferências (quantos quartos, quantas vagas na garagem, qual a região desejada).

Passada essa etapa, vem o trabalho do corretor. É dele a iniciativa de analisar os dados fornecidos e buscar opções que coincidam com o que é buscado pela pessoa. Também é de responsabilidade do corretor entrar em contato com a pessoa e oferecer as opções que mais se aproximem do desejo e do orçamento dela.

Seguindo essa linha, no caso de o corretor observar que existe real interesse pelo imóvel ou empreendimento, o trabalho passa para a fase de análise de crédito e para a proposta.

O processo dessa forma é longo e demorado! E o pior, ele pode ser perdido, se o corretor está muito ocupado para passar os dados fornecidos para o sistema, não tem tempo de ligar para a lead ou sai da empresa sem deixar outra pessoa treinada no seu lugar.

A forma tradicional criava um apanhado de informações nas mãos de uma só pessoa, deixando o trabalho muito mais pesado para o corretor e em desconhecimento do resto da empresa.

Tradições que atrasam, dificultam e desorganizam merecem ser revistas. Desde o momento do stand de vendas até a apresentação de uma proposta para a lead, o processo pode ser mais inteligente, rastreável e eficaz. Veremos, a seguir, como uma nova cultura de captação de leads pode melhorar as vendas no mercado imobiliário e favorecer a todos.



Captar Leads em tempo real: entenda como funciona o Dynamics 365

As diferenças de processo com o Dynamics 365 já começam no stand de vendas. Nesse momento, independentemente de ter ou não um consultor presencial, o sistema vai ajudar com o registro do prospect. Logo depois, a lead é encaminhada para o cadastro e para a pesquisa que procura.

Esse registro passará automaticamente pelo cruzamento de dados integrados com outros sistemas, o que dará para a construtora a possibilidade de ver em tempo real as múltiplas opções que poderá oferecer como proposta.

A lead pode se interessar em ver graficamente no prédio ou empreendimento quais unidades estão disponíveis para venda. Isso é possível, pois o espelho de vendas, integrado ao sistema Dynamics 365, pode oferecer esse conforto para que a lead consiga se projetar mais facilmente dentro daquele imóvel sem ter saído do stand.

Ainda no stand de vendas, a lead terá em suas mãos uma proposta fechada, com forma de pagamento e cálculo de parcelas. O resultado é muito menos tempo de espera e muito mais chance de conversão em vendas.

Depois do stand, o Dynamics 365 cuidará de fazer os alertas, registrar todas as comunicações, todos os momentos em que o cliente foi atendido, todos os e-mails enviados.

Tudo isso ficará no histórico do cliente, e não necessariamente o operador terá que procurar as informações em um outro banco de dados ou no Outlook. Seja uma reunião, um e-mail, ou propostas colocadas no sistema, tudo ficará registrado, inclusive, as aprovações e as recusas.

O workflow também pode ser configurado para que o sistema emita alertas para os próximos passos, que conduzem o corretor a uma sequência de ações que o levem a uma definição sobre aquela venda: se está ganha ou perdida. Com esse processo, o corretor verá com muito mais facilidade de partir para ações certas e não perder tempo com o que não renderia vendas.



Vantagens para a empresa, o corretor e o cliente

Um cadastro que não se perde é uma lead que pode ser acompanhada com precisão. A visibilidade do cadastro, assim como das demais comunicações é transmitida para toda a empresa. E assim, o peso da responsabilidade de acompanhamento da lead é melhor distribuído. É um respiro para que o corretor possa realizar o seu trabalho com mais foco.

A empresa passa a ter uma visão mais consistente do funil de vendas. E vai saber quantos interessados seu empreendimento tem. Também poderá filtrar para ver quantos já estão próximos do fechamento de negócio. Esse funil dará uma visão mais acertada do pipeline para a empresa e permite que ela saiba com mais clareza se vai atingir suas metas ou não.

Facilidade de implementação e utilização do Dynamics 365

Um sistema que visa facilitar e otimizar a rotina do usuário não poderia exigir grande especialização ou treinamento para seu manejo. Por isso, é possível utilizar o Dynamics 365 e revisar seus processos sem a necessidade de ser um especialista.

Seus procedimentos operacionais são automatizados, o que facilita o tempo de aprendizagem dos agentes. Os processos são preestabelecidos e a empresa pode também contar com o apoio de especialistas em soluções de CRM (Customer Relationship Management) para reduzir o esforço e os riscos do projeto.

Com a facilidade de implementação e uso, o Dynamics 365 garante um melhor desempenho e mais facilidade para obter métricas de performance que apoiam a gestão e o desenvolvimento do relacionamento com o cliente.

Ele promove soluções que proporcionam maior ganho para o processo empresarial, uma vez que une canais de comunicação e integra as diversas aplicações do negócio. Com sua forma simples, porém completa, ele ainda reduz custos de propriedade de TI, otimiza o ambiente e explora os benefícios de aplicações na nuvem.

Vê-se que o Dynamics 365 é muito mais do que um aplicativo é uma linha de produtos de aplicativos de planejamento. Ele une funcionalidades do sistema ERP (Enterprise Resourcing Planning) e oferece recursos corporativos e para gerenciamento de relacionamento com clientes (CRM). É parte da linha de produtos Microsoft Dynamics.

Implante o Microsoft Dynamics 365 com a AlfaPeople

A AlfaPeople está há 15 anos no Brasil e acumula boas experiências em mais de 500 projetos no território nacional. Possui grande estrutura de consultores e nenhum passivo com projetos ou clientes. Tem orgulho de só ter oferecido experiências positivas para seus parceiros.

Assim, a AlfaPeople mantém foco exclusivo na plataforma Microsoft Dynamics 365, com reconhecimento da própria Microsoft, o que facilita o acesso ao Vendor (Microsoft). Ou seja, rende mais garantia para o cliente.

Ela possui escritórios pelo mundo todo e, no Brasil, em São Paulo, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife.

A velha forma de captar leads em tempo real no stand de vendas não precisa se perpetuar se já existe uma solução tão bem pensada para os seus objetivos! Para saber mais sobre o Dynamics 365, sua implementação e todas as vantagens para a sua empresa, entre em contato com a AlfaPeople



Global Offices

AlfaPeople - Headquarters
Støberigade 14, 4. sal
2450 **København SV**
Denmark
Phone: +45 70 20 27 40

AlfaPeople Brazil - Barueri
Al. Tocantins, 125 – Conj. 250,
Alphaville Industrial
06455-931 **Barueri-SP**
Phone: +55 (11) 4082-3232

AlfaPeople Brazil - Belo Horizonte
Avenida Raja Gabáglia, 4343,
4º andar, sala 7, Cidade Jardim
30350-577 **Belo Horizonte-MG**
Phone: +55 (31) 3360-8411

AlfaPeople Brazil - Porto Alegre
Rua Mostardeiro, 777 – 14º andar,
Moinhos de Vento,
90430-001 **Porto Alegre**
Phone: +55 (51) 3017-1325

Brazil – Recife
Rua da Alfândega, 35, Lj. 0401,
Shopping Paço Alfândega,
Bairro do Recife 50030-030
Phone: +55 (81) 2626-1238

AlfaPeople Chile
Av. Tajamar 481, of. 607
Torre Sur, World Trade Center
Las Condes, **Santiago**
Phone: +56 (2) 2 751 90 00

AlfaPeople Colombia
Ave Cra 9 # 123-86
Edificio Uraki – Ofi 401,
Bogotá
Phone: +571 6054222

AlfaPeople Costa Rica
Calle 36. Av 4 y 6.
Edificio Don Bosco. Tercer Piso
San Jose
Phone: +506 2233 7000

AlfaPeople Ecuador
Edificio Trade Building Torre B
Oficina L-530 Calle Leopoldo Benítez y
Joaquín Orrantía, **Guayaquil**
Phone: +593 (09) 93267791

AlfaPeople Germany
Elsbach Haus,
Goebenstraße 3-7
32052 **Herford**
Phone: +49 5221 28440-0

AlfaPeople Guatemala
5ta Avenida 4-55 Zona 14
Edificio Europlaza Torre 1, 2do Nivel,
Guatemala
Phone: +502 2386 9981

AlfaPeople Mexico
Baja California # 245 Piso 8
Colonia Hipódromo. Condesa 06170
México, D.F.
Phone: +56 (2) 2751 9000

AlfaPeople Saudi Arabia - Jeddah
Mohammed Bin Abdul-Aziz Road
Al-Andalus Distinct
Jeddah
Phone: +966 920007822

AlfaPeople Saudi Arabia - Riyadh
Prince Mansour Bin Abdulaziz Street
Malaz Distinct
Riyadh
Phone: +966 920007822

AlfaPeople Switzerland
Hohenbühlstrasse 2
8152
Glattbrugg
Phone: +41 43 355 30 60

AlfaPeople United Kingdom
Phoenix House
18 King William Street,
London, EC4N 7BP
Phone: +44 (0) 20 3167 4911

AlfaPeople United Arab Emirates
Sidra Tower (1801)
Sheikh Zayed Road
PO Box 9588, **Dubai**
Phone: +971 4 5585066

AlfaPeople US
Chrysler Building
405 Lexington Avenue,
26th Floor, **NY 10174**
Phone: +1 (855) 732-6484

Dynamics365team@alfapeople.com



Gold Cloud Business Applications
Gold Application Development
Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Data Analytics
Gold Enterprise Resource Planning

2019/2020
INNERCIRCLE
for Microsoft Business Applications