



ACTIVEMOS NUESTROS CONTACTOS

Este es el inicio de tu carrera como asesor inmobiliario profesional.

No siempre más, se traduce en ventas. Debemos tener en cuenta que para poder ser un experto en ventas debemos conocer a profundidad quienes somos y lo que ofrecemos.

Estamos en un rubro donde la decisión que le ayudemos a tomar al cliente, son decisiones para los proximos 50 años.



RED PRINCIPAL

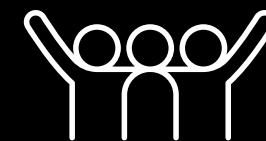
Empezamos con una breve presentación ante nuestros amigos, familiares y colegas o referentes del rubro.

Todos tenemos una linea de contactos para activar desde el inicio, y esto podemos hacerlo via WhatsApp, redes sociales o llamados telefónicos.

Si no sabes quien podría comprar tu producto o servicio, descubre cual de tus contactos puede conectarte con el cliente que buscas.



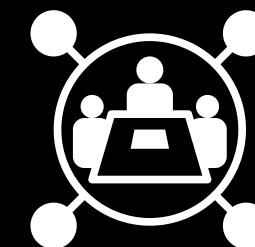
La familia pueden ser los primeros en referirte



A nuestros amigos podemos contar en que estamos y ser nuestros referidos.



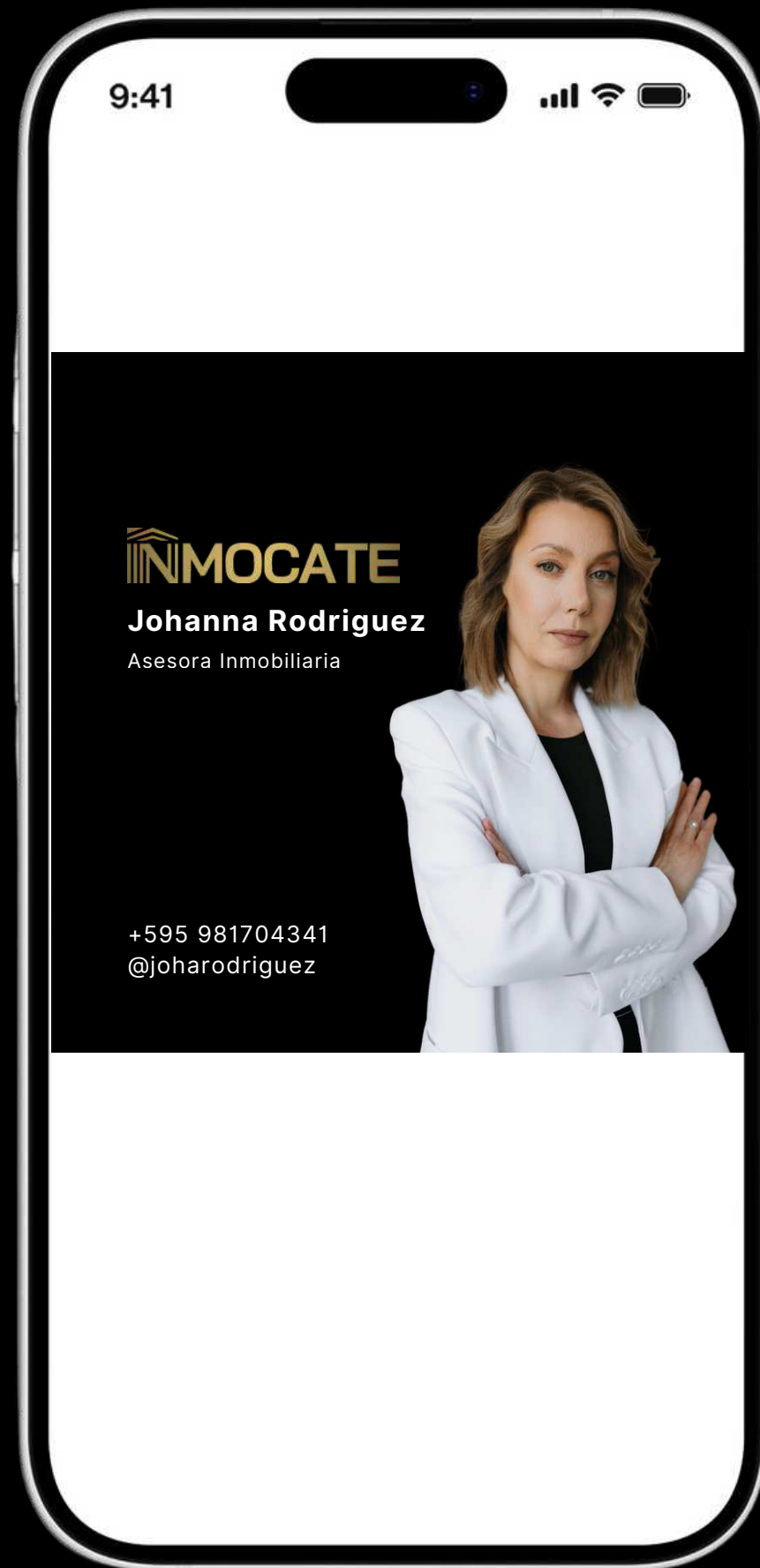
Colaborar con nuestros colegas en el día a día, puede ser la suma de resultados más rápidos.



Personas del nicho que están relacionados al nuestro, arquitectos, ingenieros, paisajistas, diseñadores, etc.



Personas del día a día, choferes, locales, farmacias, bolt uber, deliverys, etc.



COMO EMPEZAR

Hola tio/a, Nico, Sr/Sra.

Te quiero contar que comencé mi carrera profesional como asesor inmobiliario en la empresa INMOCATE donde ofrecemos servicios de construcción en todo el Paraguay, y venta de casas, terrenos y alquileres de todo tipo nacional e internacional.

Estas son mis redes sociales para que me recomiendes.

ACCIONES EN REDES SOCIALES

Debemos activar los principales canales de nuestro negocio e implementar estrategias de posicionamiento de marca.

1. Creamos nuestro correo (si no contamos con uno comercial).
2. Creamos nuestra Fan Page de Facebook, Instagram.
3. Descargamos WhatsApp Bussines (Si no contamos).
4. Realizamos una foto de perfil idónea par todas las plataformas.

Debemos completar toda la información para que nuestros clientes puedan encontrarnos y que todo tenga un relacionamiento coherente



PRINCIPIOS IMPULSAN MI CARRERA

1. Superar mis propios límites

Decide dejar atrás las creencias que te frenan. Aprende que contactar personas no es molestar, **¡es abrir puertas!** No necesito saberlo todo para empezar, porque el verdadero aprendizaje llega con la acción.

2. Compromiso total con mi crecimiento

El compromiso es consigo mismo, con mi carrera y con mi desarrollo. Centrarme en acciones que generan resultados, actividades de enfoque al negocio para dominar las bases de mi producto o servicio.

3. Responsabilidad con mis resultados

Ahora que sabemos que cada decisión y acción cuentan. Si todos los días conecto con nuevos clientes, publico en mis redes, acudo a eventos o lugares que puedan potenciarme, eso se verá reflejado en resultados.

Cada jornada es una nueva oportunidad para construir mi éxito. Porque los resultados no se esperan... ¡Se crean!





DEBEMOS APLICAR METODOS

Como hago que mi cliente camine por el Funel aprendiendo cada paso.

- 1 Prospectar
- 2 Presentacion
- 3 Calificar
- 4 Encantar
- 5 Propuesta
- 6 Acompañamiento
- 7 Cierre
- 8 Post Venta





TIPOS DE PROSPECCIÓN:

Planeada (PP): lista de contactos conocidos, referidos, clientes anteriores.

Directa (PD): contacto presencial con material (volantes, visitas, ferias, oficinas).

Orgánica (PO): redes sociales, contenido informativo, presencia digital.

Casual (PC): conversaciones espontáneas en el día a día.

Recuerda: cada "NO" es parte del camino hacia el "SÍ".

MÉTODO AIDA

Atención, Interés, Deseo, Acción.

1. Captar al cliente con un mensaje creativo y claro.
2. Conectar con su necesidad o “dolor”.
3. Mostrar cómo nuestro producto mejora su vida.
4. Inducir una respuesta inmediata (solicitar información, visitar, invertir).

El objetivo: despertar el deseo y guiar al cliente hacia la decisión.



1.ATENCIÓN



2.INTERÉS



3.DESEO



4.ACCIÓN



COMO CALIFICAR AL CLIENTE

Comprender qué busca, cómo y para cuándo.

Preguntas clave:

- ¿Para uso familiar, renta o inversión?
- ¿Cuántos dormitorios desea?
- ¿Listo para usar o en construcción?

El asesor debe guiar con seguridad:
somos los especialistas.

ENCANTAMIENTO (SEGUIMIENTO INTELIGENTE)

Proceso de 5 contactos en 10 días:

1. Enviar primeras opciones (del mejor al más caro).
2. Presentar segundas alternativas o ampliar información.
3. Mayor cercanía (audios, videos, llamadas).
4. Reforzar relación y cerrar dudas.
5. Reaparecer con material emocional (foto, video, recuerdo).

Crear conexión emocional y mantener presencia constante.





PROPUESTA Y SEGUIMIENTO

- Presentar simulación de inversión y opciones de pago.
- Si no cierra en la primera instancia, mantener contacto mensual.
- Enviar novedades, fotos, valorizaciones, o invitarlo a alquileres temporales para que viva la experiencia.



POSTVENTA Y FIDELIZACIÓN



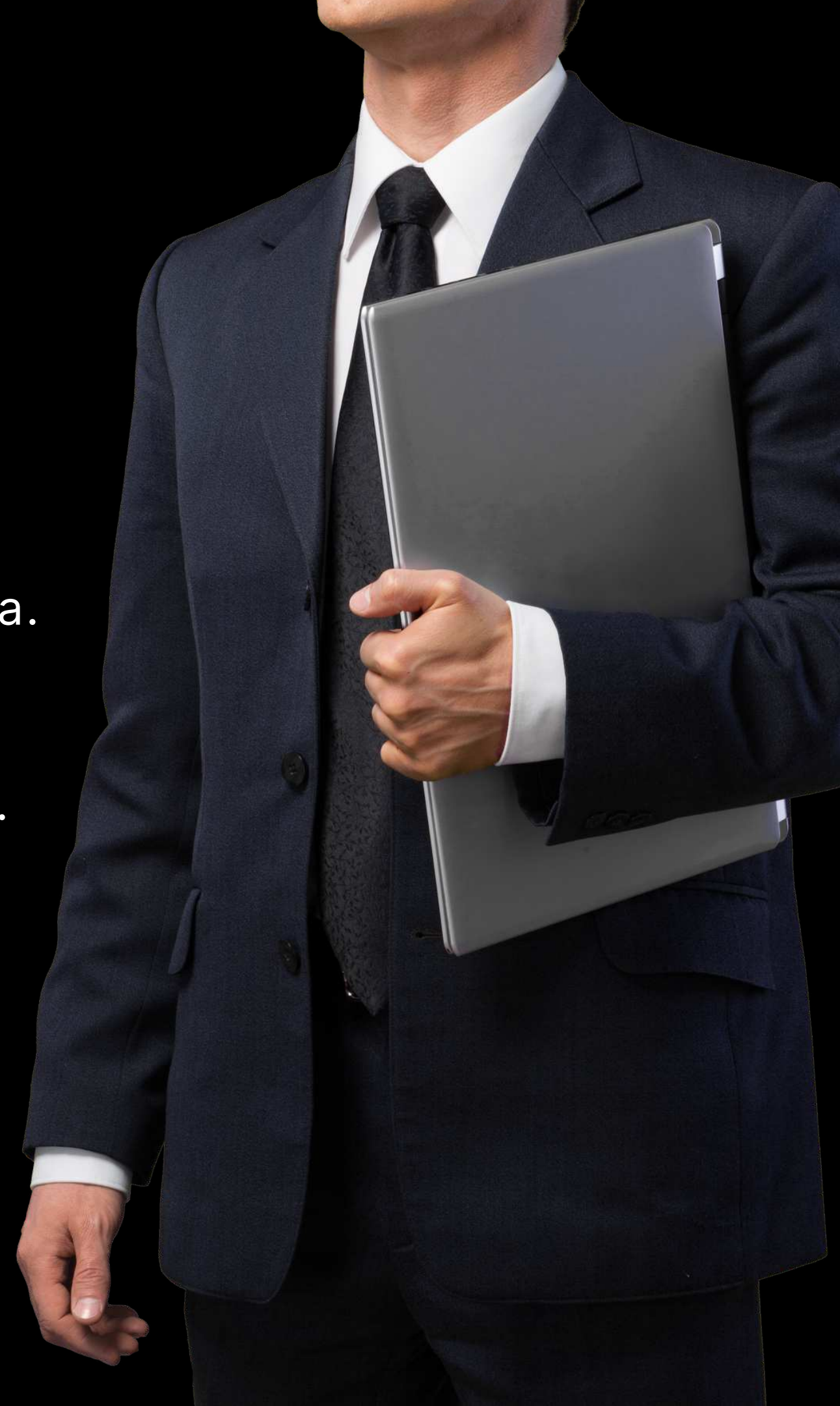
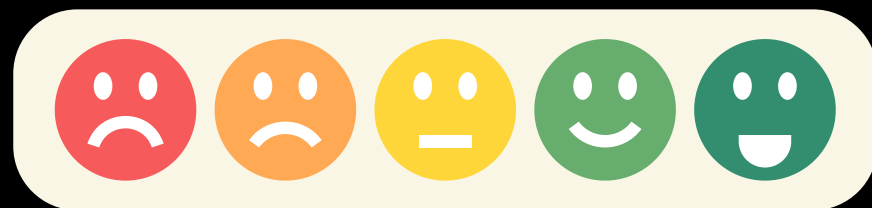
1. Mantener relación y control del cliente en CRM, Trello y cuaderno.
2. Pedir referidos y nuevos contactos.
3. Actualizar etapas diarias para evitar duplicidades.

Desapegarse emocionalmente de los “NO”, enfocarse en el próximo “SÍ”.



PERFILES DE CLIENTES

- **Jubilado:** busca tranquilidad, belleza y entorno familiar.
- **Estresado:** desea descanso, fácil acceso y calidad de vida.
- **Realeza:** busca estatus, vida social y visibilidad.
- **Sociable:** disfruta de encuentros, fiestas y comunidad.
- **Por la oferta:** enfocado en rentabilidad o ganancia rápida.





GESTIÓN Y DISCIPLINA

- Registrar diariamente prospectos en el “Diario” (cuaderno).
- Usar símbolos de control: ✓, —, ✗ según avance.
- Planificar el día con anticipación.
- Seguir el sistema, medir resultados y mantenerse constante.

**HACER LO MEJOR EN CADA ETAPA, CON CADA CLIENTE,
SIN FRUSTRARSE POR LOS RESULTADOS INMEDIATOS.**

CADA CONTACTO SUMA, CADA PASO ENSEÑA, Y CADA DÍA
DE ACCIÓN NOS ACERCA AL PRÓXIMO CIERRE.