



## Perguntas que influenciam o funil:

### Qual o tipo de negócio?

- Loteamento Aberto
- Condomínio Fechado
- MCMV
- Vertical Médio Padrão
- Vertical Alto Padrão
- Imobiliária

### Quais são as prioridades?

- Gestão de Vendas
- Gestão de Atendimento
- Integração de Marketing

### Como está formada a equipe?

- Equipe de Pré-Atendimento
- Corretores Internos
- Corretores Externos



# Funil – Gestão de Vendas



- Elaborando Proposta
- Em Análise
- Proposta Aprovada
- Contraproposta ou Ajustes
- Proposta Reprovada

- Elaborando Contrato
- Contrato Emitido
- Contrato Assinado Cliente
- Contrato Assinado Completo

## Venda Ganha

## Venda Perdida

- Atendimento - Tentativas de contato esgotadas
- Atendimento - Cliente apenas pesquisando
- Atendimento - Dados de contato incorretos
- Atendimento - Cliente não retorna contato
- Atendimento - Corretor de imóveis
- Atendimento - Deseja vender um imóvel e não comprar
- Atendimento - Em atendimento por outro corretor
- Imóvel - Interesse em outra região
- Imóvel - Prazo de entrega não atende
- Imóvel - Produto não atendeu a necessidade
- Imóvel - Cliente deseja imóvel pronto
- Imóvel - Cliente deseja lançamento
- Imóvel - Procurando ou decidiu por aluguel
- Negociação - Achou imóvel fora do preço
- Negociação - Declarou já ter comprado outro imóvel
- Negociação - Deseja colocar permuta e não foi aceita
- Negociação - Não concordou com o plano de pagamento
- Negociação - Não possui entrada suficiente
- Negociação - Não possui renda suficiente
- Negociação - Cliente com restrição CPF
- Negociação - Desacordo de contrato
- Negociação - Distrato

- Loteamento Aberto
- Condomínio Fechado
- Vertical Médio Padrão
- Vertical Alto Padrão
- Imobiliária

- Gestão de Vendas

- Corretores Internos
- Corretores Externos



Facilita.

# Funil – Gestão de Atendimento





Facilita.

# Funil – Gestão de Atendimento com Pré-Atendimento





# Funil MCMV – Gestão de Vendas





Facilita.

# Funil MCMV – Gestão de Atendimento

**Aguardando Atendimento**

*Caso haja integração*

**Atendimento Frio**

**Atendimento Quente**

**Análise de Crédito**

**Proposta**

**Contrato**

**Venda Ganha**

**Venda Perdida**

- Montagem da Pasta Digital
- Em Análise de Crédito
- Pendência de Documentos
- Restrição CPF
- Crédito Aprovado
- Crédito Condicionado
- Crédito Reprovado

- Elaborando Proposta
- Em Análise
- Proposta Aprovada
- Contraproposta ou Ajustes
- Proposta Reprovada

- Elaborando Contrato
- Contrato Emitido
- Contrato Assinado Cliente
- Contrato Assinado Completo

- Atendimento - Tentativas de contato esgotadas
- Atendimento - Cliente apenas pesquisando
- Atendimento - Dados de contato incorretos
- Atendimento - Cliente não retorna contato
- Atendimento - Corretor de imóveis
- Atendimento - Deseja vender um imóvel e não comprar
- Atendimento - Em atendimento por outro corretor
- Imóvel - Interesse em outra região
- Imóvel - Prazo de entrega não atende
- Imóvel - Produto não atendeu a necessidade
- Imóvel - Cliente deseja imóvel pronto
- Imóvel - Cliente deseja lançamento
- Imóvel - Procurando ou decidiu por aluguel
- Negociação - Achou imóvel fora do preço
- Negociação - Declarou já ter comprado outro imóvel
- Negociação - Deseja colocar permuta e não foi aceita
- Negociação - Não concordou com o plano de pagamento
- Negociação - Não possui entrada suficiente
- Negociação - Não possui renda suficiente
- Negociação - Cliente com restrição CPF
- Negociação - Desacordo de contrato
- Negociação - Distrato

• MCMV

- Gestão de Vendas
- Gestão de Atendimento

- Corretores Internos
- Corretores Externos



Facilita.

# Funil MCMV – Gestão de Atendimento com Pré-Atendimento

