

Guia passo a passo para se tornar

Corretor Empreendedor Digital

Manuel Teixeira

ÍNDICE REMISSIVO

Sobre o livro	3
Direitos Autorais	5
Prefácio	6
Sobre o Autor	7
O que é empreendedorismo digital	8
Método mavi (máquina automática vendas de imóveis)	9
Mapa mental do método MAVI(máquina automática ...	10
Considerações finais	11

SOBRE O LIVRO

Não é por acaso que muitas empresas com lojas físicas se tornaram nos gigantes do comércio online.

Com a internet os clientes estão ali mesmo, difícil é conseguir a sua atenção.

É como estar no meio de uma multidão ruidosa e tentar chamar atenção de alguém a alguns metros de distância.

Para isso com a evolução do marketing digital foram criadas ferramentas para conseguirem chamar atenção de quem está nesse mesmo espaço, mesmo no meio de uma multidão ruidosa e numerosa, que pensa do mesmo jeito, partilha as mesmas necessidades, que procura o seu produto.

Neste livro quero compartilhar um método onde o corretor com as ferramentas digitais certas conseguem chamar a atenção do seu lead no meio de uma multidão anônima e ruidosa.

Sem duvida, sempre tem alguém algures com uma dor (necessidade ou desejo de compra) do produto que você vende.

O difícil é saber quem é, onde está e o que pretende. Neste método da MAVI-Máquina automática de vendas Imóveis e com ferramentas inteligentes conseguimos sintonizarmo-nos com essa multidão de leads que podem ser a nossa oportunidade de conversão em vendas.

Essa sintonização só conseguimos através da internet com ferramentas inteligentes, que de outro modo seria impossível interagir.

Com este método conseguimos encontrar e nos relacionar com o potencial comprador de imóveis muito antes dele visitar um stand de vendas. O lead ainda na fase de conscientização (fase de identificação inicial do problema, está começando a pensar que precisa comprar um imóvel, está no inicio do funil de vendas)

Se pretende ser um corretor digital, trazer os leads até si na sua fase inicial, reduzir as suas despesas diárias em mais de 80%, neste método

experimentado e comprovado você encontra um procedimento a seguir.

Lembre-se, mudar não é fácil, mas até as grandes lojas físicas se renderam às ferramentas digitais. Mude você também o seu método de trabalho e seja mais feliz com mais qualidade de vida vendendo mais.

Eu mudei a minha vida, venha comigo que vou ensinar o método.

Manuel Teixeira

COPIRRAITE

Autor

MANUEL TEIXEIRA

Copirraite © 2016 Manuel Teixeira

Este livro pode ser usado somente para leitura, está proibida qualquer edição ou alteração.

É um livro promocional, a sua venda está proibida.

Embora toda precaução tenha sido tomada na preparação deste livro, a editora e os autores não assumem nenhuma responsabilidade por erros ou omissões, ou por danos resultantes da má utilização das informações aqui contidas pelos usuários.

PREFÁCIO

Este livro tem como objetivo ensinar como um Corretor de Imóveis pode ser um empreendedor digital de sucesso com as ferramentas certas seguindo um método testado e comprovado.

SOBRE O AUTOR

Manuel Teixeira, profissional com 25 anos de carreira os quais 15 em Portugal e 10 no mercado Brasileiro, formado em Gestão Imobiliária com Pós Graduação em MBA Executivo Internacional.

Experiência de vários anos em gerenciamento e treinamento de equipes e planejamento de ações de lançamentos nas maiores empresas imobiliárias e construtoras em Portugal e Brasil.

Um apaixonado pela marketing digital com participação em vários eventos, congressos, webinars e palestras, milhares de horas de estudo (isso mesmo, milhares) sobre o marketing e um estudioso do mercado imobiliário e suas transformações.

O QUE É EMPREENDEDORISMO DIGITAL

É ter um método de trabalho desenvolvido em cima de ferramentas digitais e obter resultados com menos custos.

Pode ser feito de duas formas:

Desenvolver um método próprio ou seguir um método já testado e experimentado.

Se optar por um método próprio além de ter que ter um profundo conhecimento sobre o assunto tem que ter um largo conhecimento sobre ferramentas digitais e saber como planejar e sintonizar todas as ferramentas, neste caso precisa no mínimo de 2 a 3 anos de muito estudo.

Se quer começar de imediato a ter resultados opte por um método já experimentado e testado com o meu apoio.

MÉTODO MAVI (MÁQUINA AUTOMÁTICA VENDAS DE IMÓVEIS)

Este método ensina como se tornar um corretor de imóveis empreendedor com redução de despesas em até 80 % e onde consegue ter uma performance entre 1 a 3 vendas mensais.

Com o método aplicado consigo uma lista de 20 a 65 leads qualificados a serem trabalhados todos os meses. Com uma média de conversão em 5 % nos dá uma média de 3,25 vendas.

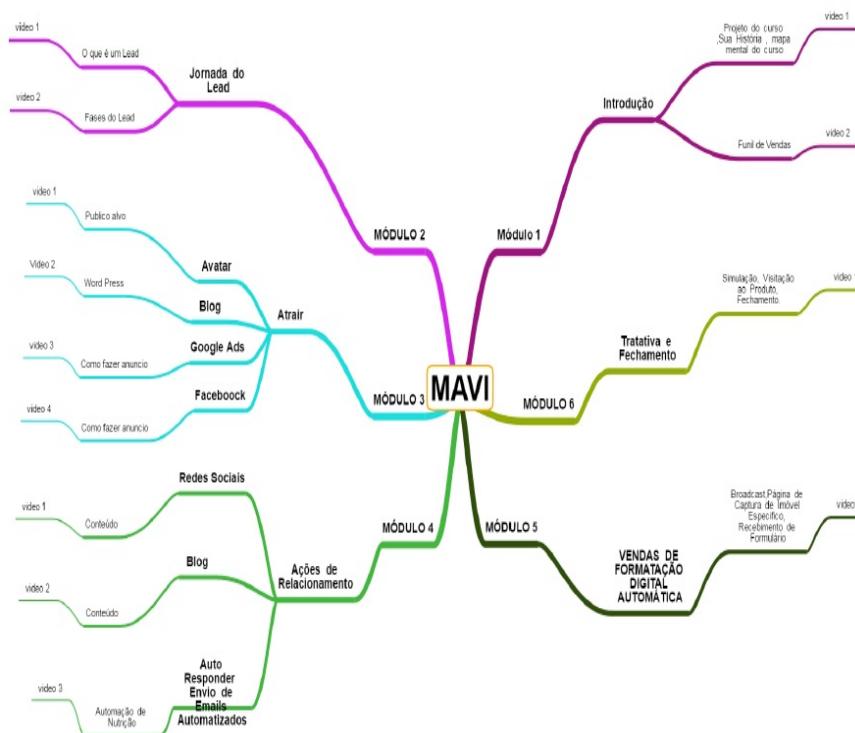
E tudo isso sem precisar sair de casa, é perfeito para Home Office, (aqui é onde consigo reduzir em 80% as despesas) além que este método trabalha em piloto automático.

Agora não se empolgue com a palavra automático, é preciso muito trabalho e dedicação.

Sigo um planilha de atividades diárias para complementar todo o trabalho feito pelo sistema.

MAPA MENTAL DO MÉTODO MAVI (MÁQUINA AUTOMÁTICA DE VENDAS IMÓVEIS)

VENHA APRENDER O MÉTODO PASSO A PASSO COM VIDEOS EXPLICATIVOS E COM A MINHA ORIENTAÇÃO DIRETA.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

A venda não é instantânea , ela é um processo.

Neste método vai aprender como atrair, converter, relacionar e vender.

Aprender o que é um funil de vendas, a jornada do lead para a compra, como atrair esse lead, como nos relacionar com ele e saber trabalhar com a MAVI- A máquina Automática de Vendas (sistema automático apresentado dentro do método)

Aprende como transformar visitantes em leads qualificados, como enviar broadcast, como fazer e enviar páginas de captura de Email, recebimento de dados através de formulário tudo de uma forma automática, em piloto automático 24 horas por dia.

Aproveitem o que foi ensinado e que cada um siga seu estilo e seu ritmo, o caminho foi indicado.

Ninguém é um bom profissional só porque seguiu á risca o que aprendeu, mas será se souber desenvolver o que foi ensinado.

Manuel Teixeira