

Oportunidades

De Captación del inmueble
al cerrar el negocio



Índice

<u>Potencial Negocio y Oportunidades</u>	03	<u>Notificación y email de respuesta</u>	20
<u>¿Qué es una Oportunidad?</u>	04	<u>Ficha de Visita</u>	21
<u>Acciones en una Oportunidad</u>	05	<u>Inmueble elegido</u>	22
<u>Workflow de la Oportunidad</u>	06	<u>Propuestas</u>	23
<u>El origen de la Oportunidad</u>	07	<u>Conclusión de la Oportunidad</u>	27
<u>Leads</u>	08	<u>Métricas / Dashboard</u>	30
<u>Oportunidad Manual</u>	09	<u>Etapas</u>	31
<u>7 puntos para crear una Oportunidad manual</u>	10	<u>Consejos útiles</u>	32
<u>Trabajar la Oportunidad</u>	12		
<u>Segmentar y elegir inmuebles</u>	13		
<u>Envío de inmuebles vía Email / WhatsApp</u>	14		
<u>Slideshow de inmuebles</u>	15		
<u>Evaluación de inmuebles</u>	16		
<u>Tareas de acompañamiento</u>	17		
<u>Visitas</u>	18		
<u>Ruta de visita</u>	19		

¡Cada Potencial Negocio deberá ser registrado como una Oportunidad!

¿Pero por qué en la Oportunidad? Porque eGO es una herramienta poderosa de segmentación y cruce de información.

Por la capacidad de **registrar toda la información en un único local** y estar **totalmente interconectada** para fácilmente acceder a esa información.



Conoce en cualquier momento lo que se pasa en cada negocio

Permite, de una forma rápida y fácil, **hacer el cruce de las preferencias** de tu cliente con **todos los inmuebles de tu cartera**.



Aplicable a los inmuebles ya existentes y a los añadidos futuramente



Existen cuatro tipos principales de Oportunidades disponibles:



VENTA



RENTA



CAPTACIÓN



ALQUILER VACACIONAL

¿Qué es una Oportunidad?

Una Oportunidad es una posibilidad de negocio que cruza las preferencias de un cliente a uno o más inmuebles que tengas en cartera.

Ejemplo: **¿Recibiste un contacto de un cliente que busca un inmueble?**

Ventajas

- ✓ En la Oportunidad puedes hacer el **registro** y todo el **acompañamiento** de los pedidos efectuados por tus clientes, desde el **contacto inicial** hasta la **escritura** del inmueble.
- ✓ Trabajar una Oportunidad te permite **maximizar toda la gestión del proceso de encontrar el inmueble** cierto para tu cliente, todo en un solo lugar.
- ✓ De esta forma, garantizas que es un proceso homogéneo para todos los **Colaboradores**, más fluido en el acompañamiento del **Cliente** y eficaz para la **Agencia**.

Lo que podemos hacer en una Oportunidad

La oportunidad es un ayudante en todo el proceso relacionado entre la agencia y el cliente.

¡El seguimiento a un cliente es un punto fundamental en esta relación!

Con las oportunidades tendrás a tu disposición – de una forma integral – múltiples acciones:

- Registro de tus inmuebles captados;
- Registro de las preferencias de tu cliente;
Localización | Tipología | Naturaleza | Otros servicios | Etc.
- Cruce de las preferencias indicadas por el cliente con los inmuebles de tu cartera;
- Rápida selección y envío de los inmuebles más adecuados para el cliente
- Definición de etapas de validación de la oportunidad
- Preparación, registro y evaluación de las visitas
- Registro de todas las propuestas y contra-propuestas efectuadas al inmueble
- Comunicación y *feedback* al propietario sobre el desempeño de su inmueble de forma rápida y profesional
- Cierre del negocio y distribución de las respectivas comisiones.

¿Convencido? →
¡Entonces vamos a ver
como se hace!

Workflow de la Oportunidad

OPORTUNIDAD MANUAL



¿Cuál es el origen de las Oportunidades?

Existen dos formas de crear Oportunidades:

1

OPORTUNIDAD MANUAL

2

LEAD



Lead

Contacto (Nombre | Email | Teléfono) que llega a través de internet: Portales Inmobiliarios, Página web, Redes Sociales, etc.

Oportunidad Automática

Al promover una Lead a Oportunidad tendrás disponible una serie de datos relevantes:

- 1 **Información de quien realiza** el contacto
- 2 **Información del inmueble** pretendido
- 3 **Motivo del contacto** (Más Información o Pedido de Visita)
- 4 **Definiciones del responsable** y de quien puede **ver** o **editar** la oportunidad

The screenshot shows a web interface titled "Promover la lead a Oportunidad Venta Potencial". It contains several sections:

- 1** "Crear nuevo contacto" section with a card for "Borja Gutierrez" (phone: 35 666 555, email: b.a.l.gutierrez@gmail.com).
- 2** "Inmueble elegido" section showing a property listing for "Tienda Begoña" in Alcorcón, Alcorcón, with a price of 390.000 €.
- 3** "Descripción de la preferencia" section with the text: "Deseo recibir más información de este inmueble Lead procedente de la página web, usuario ha visitado anteriormente CASASAPO."
- 4** "Ajustes Avanzados" section with a dropdown menu for "RESPONSABLE" set to "Carlos González Méndez". Below it are two expandable sections: "¿Quién puede ver esta oportunidad?" and "¿Quién puede editar esta oportunidad?".

Oportunidade Manual

En la creación de una Oportunidad de forma Manual, debes cumplimentar con el máximo de información posible. Con estos datos rellenos, eGO Real Estate hará el cruce de toda la información de un modo más eficaz.

Al crear una **Oportunidad Manual**, elige el tipo de Oportunidad, **¡según el negocio a concretar!**



7 puntos que no debes olvidar al crear una Oportunidad Manual

① Define el tipo de Oportunidad

- > Alquiler
- > Alquiler Vacacional
- > Captación
- > Venta

② Registra los Datos del cliente

- > Nombre
- > Email
- > Teléfono
- > Dirección
- > Tipo de contacto (cliente/ cliente potencial)

③ Define el Origen y el Sub Origen

- > Portales
- > Web Inmobiliaria
- > Agencia
- > Feria Inmobiliaria

④ Crea una Descripción

- > Zona aledaña
- > Servicios
- > Extras
- > etc.



Ejemplo

Oportunidad con origen telefónico en el día 05-04 - Fuimos contactados por un cliente potencial que busca invertir en un inmueble en Madrid, el valor máximo para el inmueble es de 3,5 millones de euros, cabiendo la posibilidad de 90 mil euros más para obras. Este potencial cliente es holandés, por lo que el proceso será tratado con el Dr. Villa Cortez que es el procurador designado para representar a este cliente.

7 puntos que no debes olvidar al crear una Oportunidad Manual

⑤ Define la Localización

Define la **Zona Geográfica** donde tu potencial cliente busca el inmueble. **Podrás añadir más de una zona** o si lo prefieres, **puedes diseñar un área en un mapa** donde eGO hará la búsqueda de inmuebles.

⑥ Selecciona las Preferencias

Afina al máximo todas las características pedidas por el cliente potencial – **Tipología, Precio y Áreas | Tipo | Estado | Tipos de Negocio** entre otros campos, así mejorarás significativamente el filtro de búsqueda de inmuebles, para encontrar el inmueble perfecto para este cliente.

⑦ Selecciona las Configuraciones Avanzadas

Especifica al **responsable** y el **Precio Indicativo**, si es una pareja, podrás añadir el contacto del cónyuge. Usando el ejemplo de la página anterior, podrás añadir el contacto **Dr. Villa Ramos** con el **Tipo Procurador**.

Ahora que la Oportunidad ya está creada, y eGO ya ha hecho el cruce de los inmuebles existentes en tu cartera, con las preferencias de tu cliente, es el momento de empezar a trabajar en tu Oportunidad.

Teniendo en cuenta que:

- ▶ En las Oportunidades creadas manualmente **no hay, por definición, un inmueble elegido.**
- ▶ En las Oportunidades promovidas a través de las Leads, el **inmueble elegido, es siempre aquel por el que se hace la solicitud de visita o información.**

En cualquiera de los casos, es siempre posible añadir o suprimir el inmueble elegido.

Oportunidad Venta Potencial VEN_195
Gestionado por Mi Casita Inmobiliaria

Manuel Perez Cliente Potencial
678787567 (Otros)
mperez@live.es

CONTACTAR 0% ENVIAR EMAIL 0% VISITA AL INMUE... 0% SEGUIMIENTO 0% DOCUMENTACIÓN 0%

¿QUÉ PROPIEDAD QUE DESEA? (PREFERENCIA) [Editar Preferencias](#)

Busca Inmueble, para **Venta** en **A Coruña** España

CRUZADOS | ASOCIADOS | PRESENTADOS / ENVIADOS POR EMAIL [Gestionar inmuebles](#)

- Chalet 5 Habitaciones C-005 A Coruña, A Coruña
- Chalet 3 Habitaciones C-004 A Coruña, A Coruña
- Chalet 5 Habitaciones C-005 A Coruña, A Coruña
- Chalet 5 Habitaciones C-005 (2) A Coruña, A Coruña

INMUEBLE ELEGIDO [Quitar](#)

Chalet 4 Habitaciones C-003
Zaragoza, Zaragoza
Venta: 320,000 €
Superficie útil: 110 m² Superficie construida: 95 m² Superficie parcela: 305 m²

PROPUESTA [Formulario de propuesta](#) [Añadir una propuesta](#)

Ninguna propuestas.

VISITAS [Marcar ruta de visita](#)

Sin visitas recientes.

TAREAS RECIENTES [Agendar tareas](#)

Sin tareas recientes.

Guardar nota... [GUARDAR NOTA](#) [Menos opciones](#)

Segmentar y elegir los mejores inmuebles para tu cliente

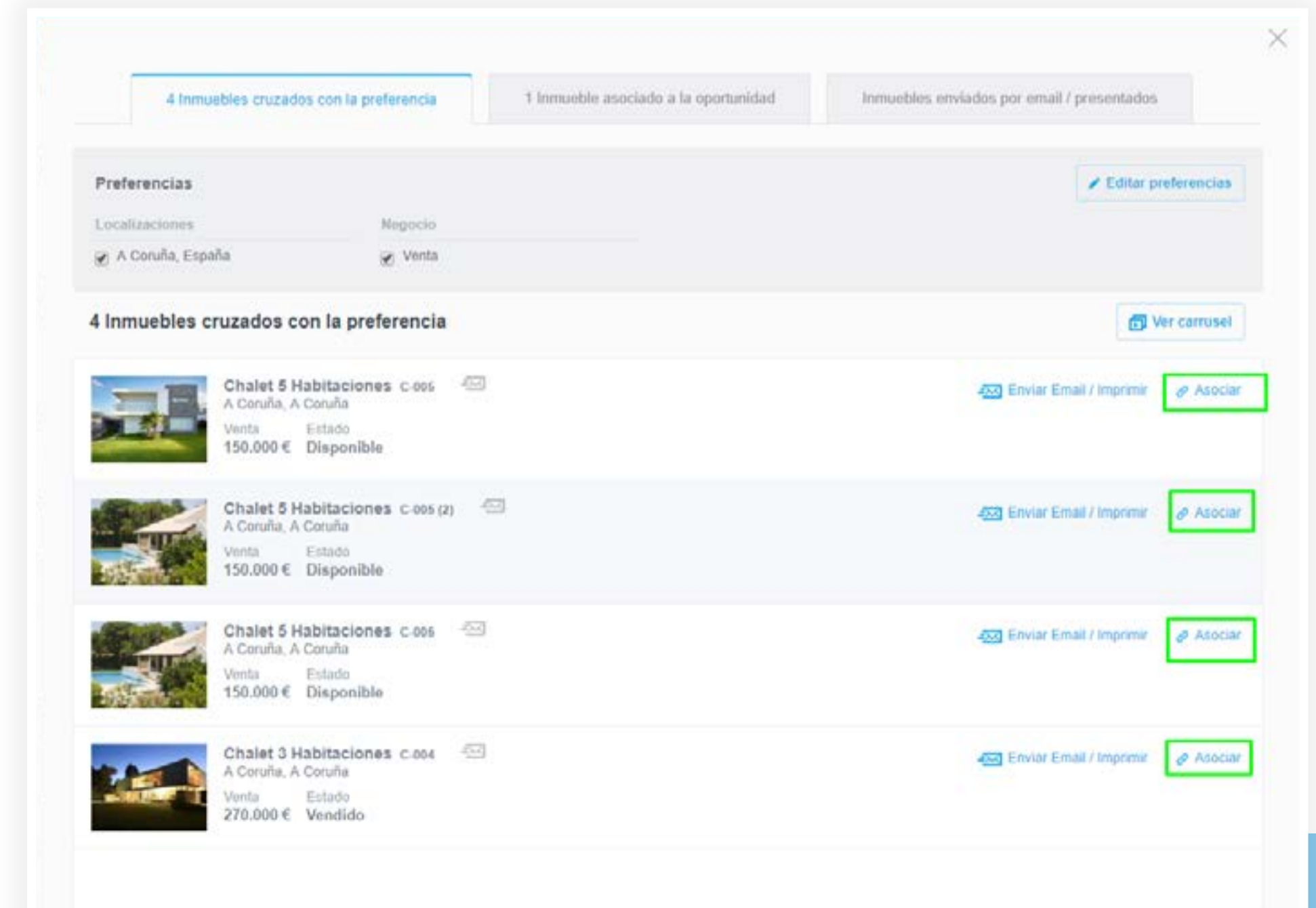
Después de tener el resultado de los inmuebles cruzados, debes hacer una selección de aquellos que crees que son los más indicados para tu cliente y asociar esos inmuebles a la Oportunidad creada para acompañar este negocio.

Ejemplo:

El cruce de inmuebles ha devuelto 14 inmuebles, pero seguro que no los presentarás todos a tu cliente.

Utiliza los **filtros de preferencia** para segmentar los inmuebles y presentarlos a tu cliente.

De este modo consigues presentar, en pocos minutos, una selección de inmuebles que responda a los intereses de tu cliente.



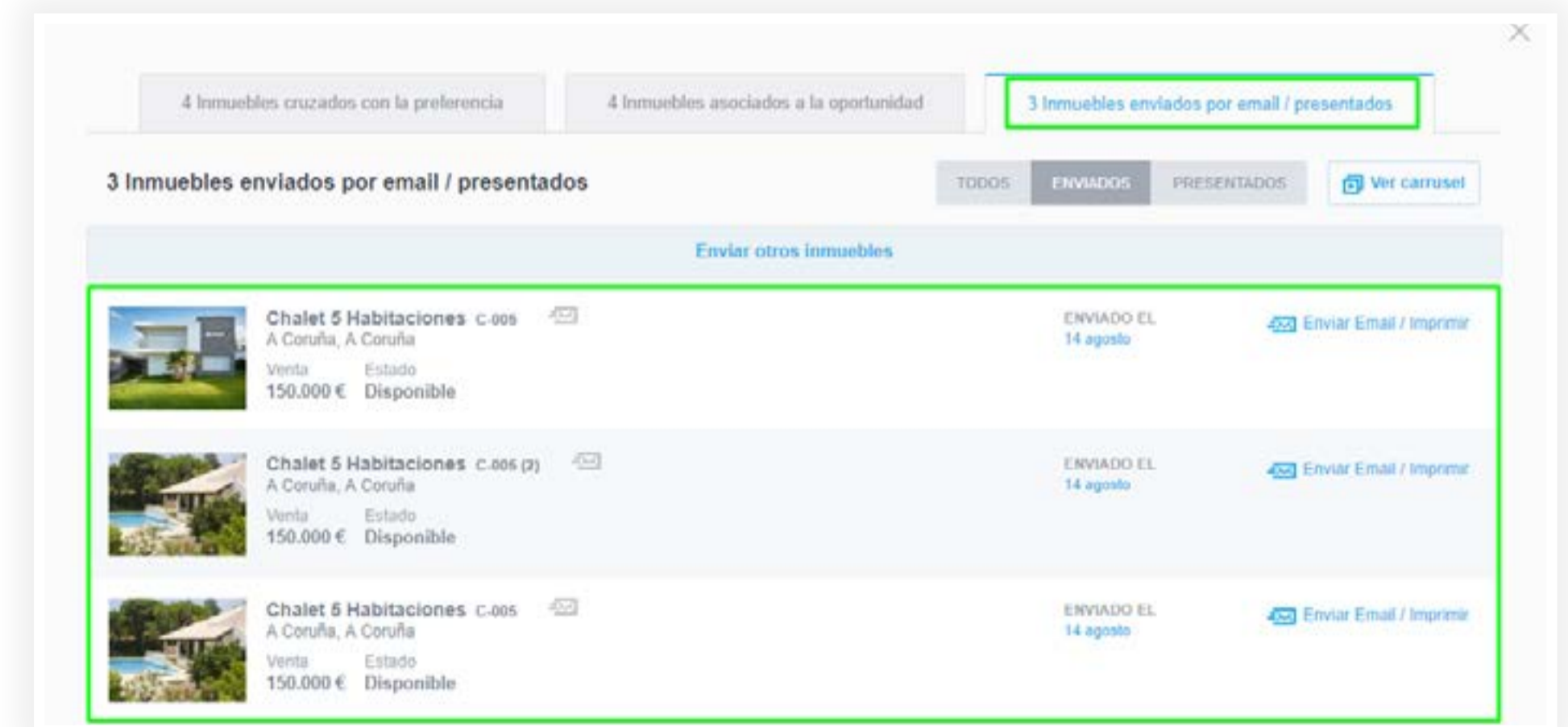
Enviar por correo electrónico la selección de inmuebles a tu cliente

Tras seleccionar los inmuebles a presentar al cliente, puedes enviar ésa selección por correo electrónico/WhatsApp, de un modo sencillo.

Los inmuebles enviados por correo electrónico quedan registrados en la pestaña **Presentados/Enviados por Correo.**

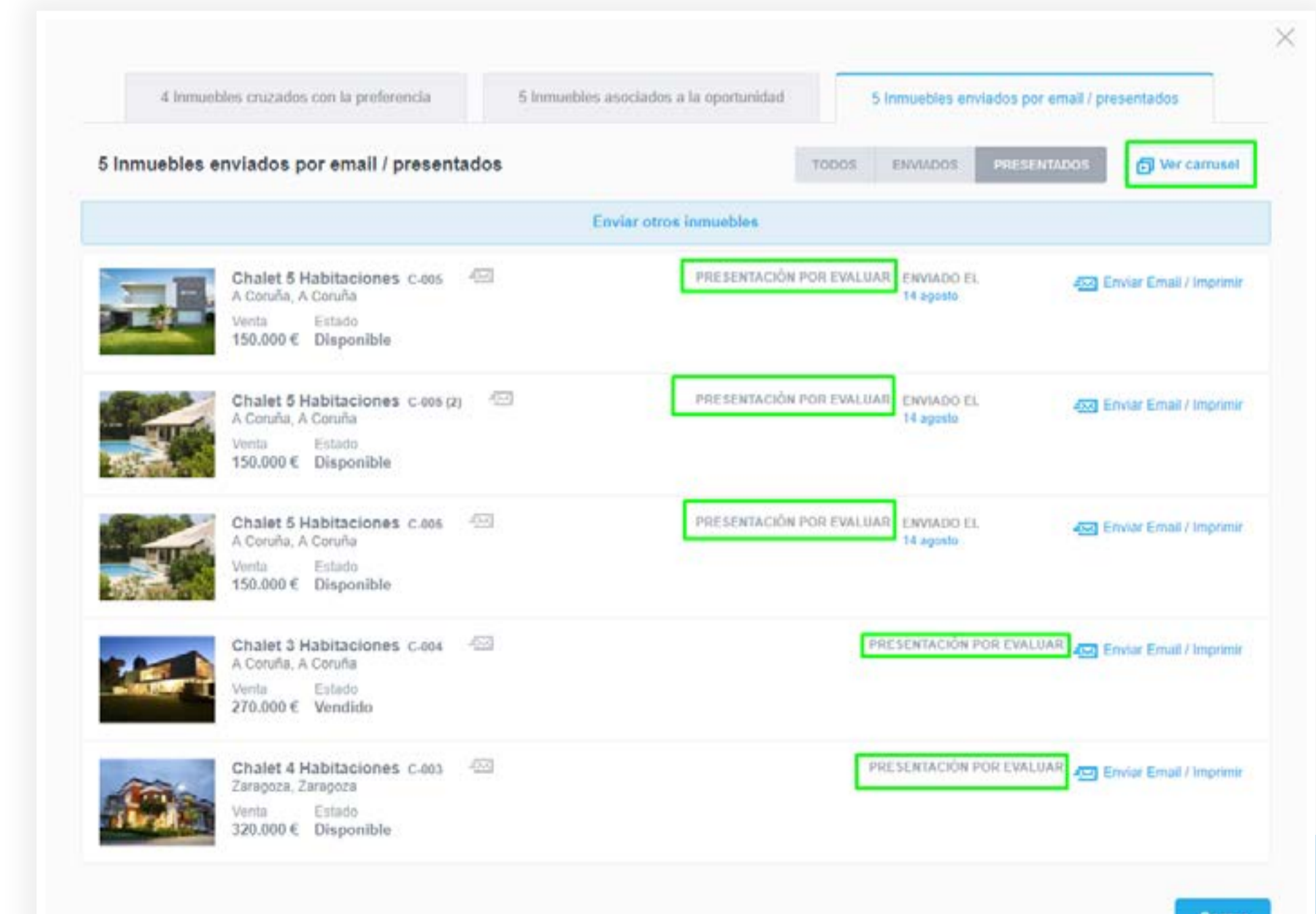
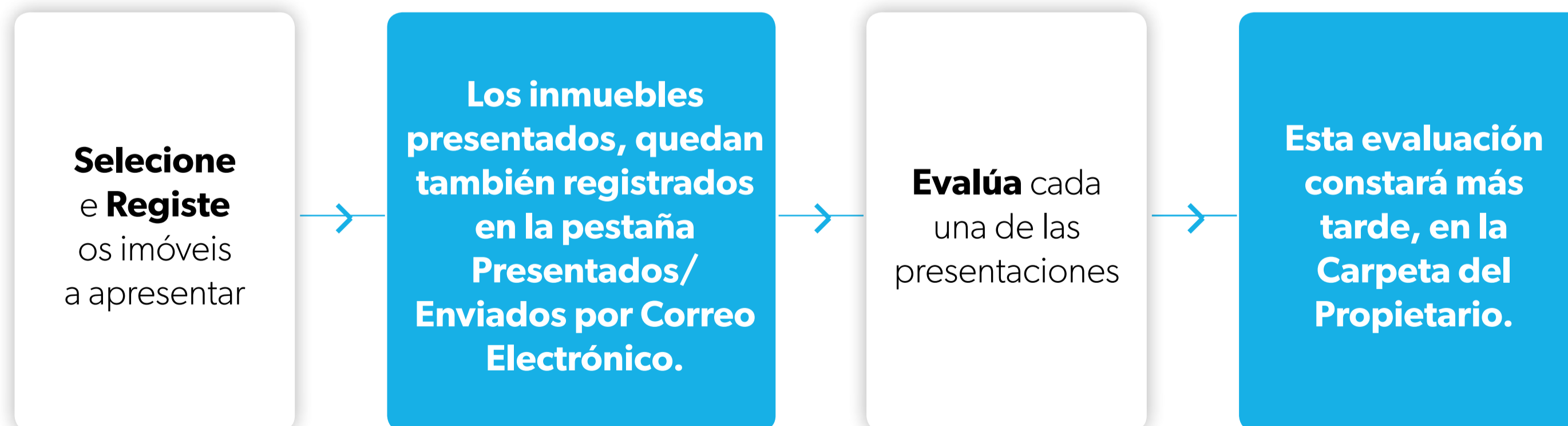
El registro de este envío por correo electrónico quedará también registrado en la **ficha de cada uno de los inmuebles y en la ficha del contacto** que recibió los inmuebles por correo.

De este modo, tendrás siempre un registro de los inmuebles ya enviados al cliente.



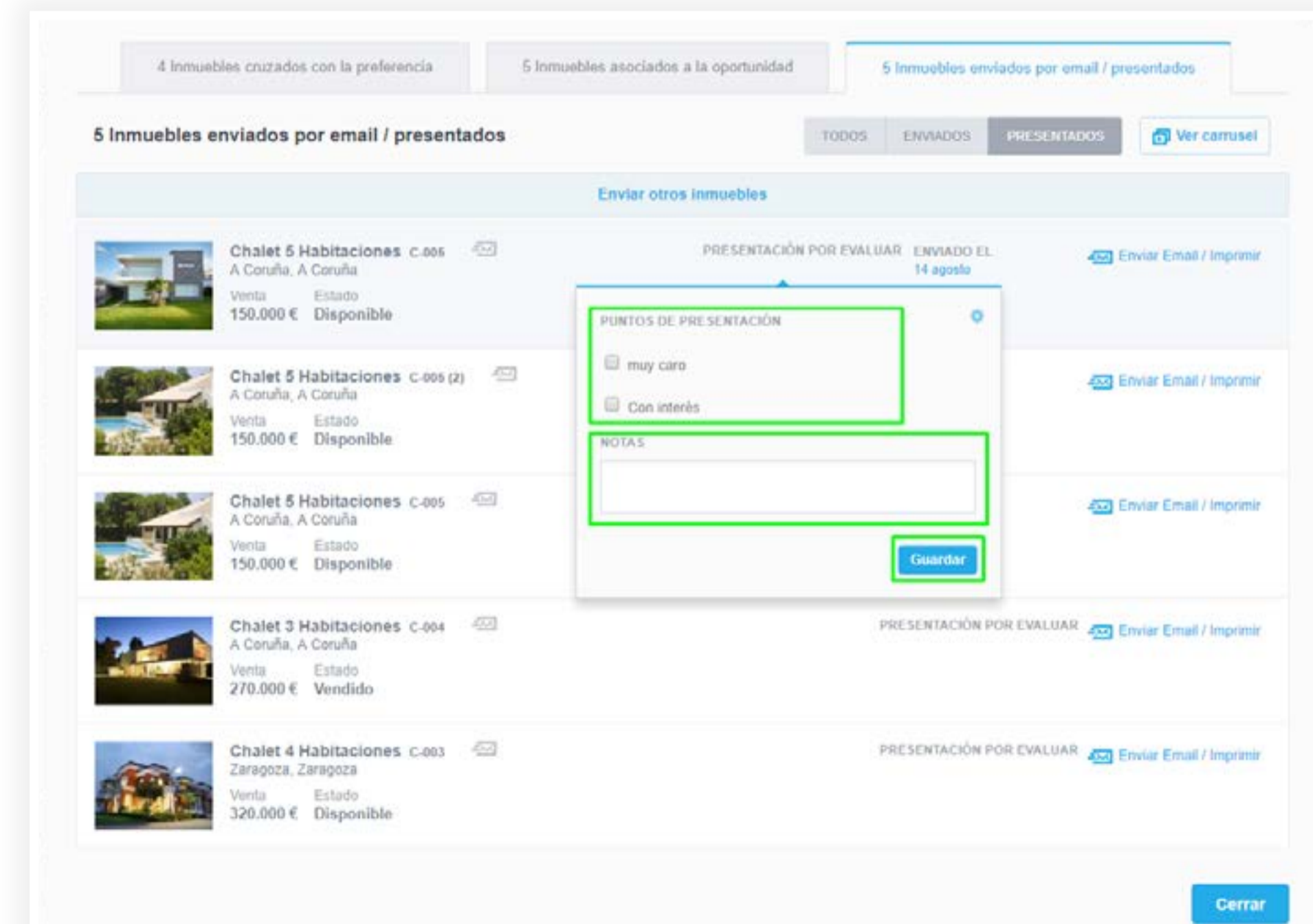
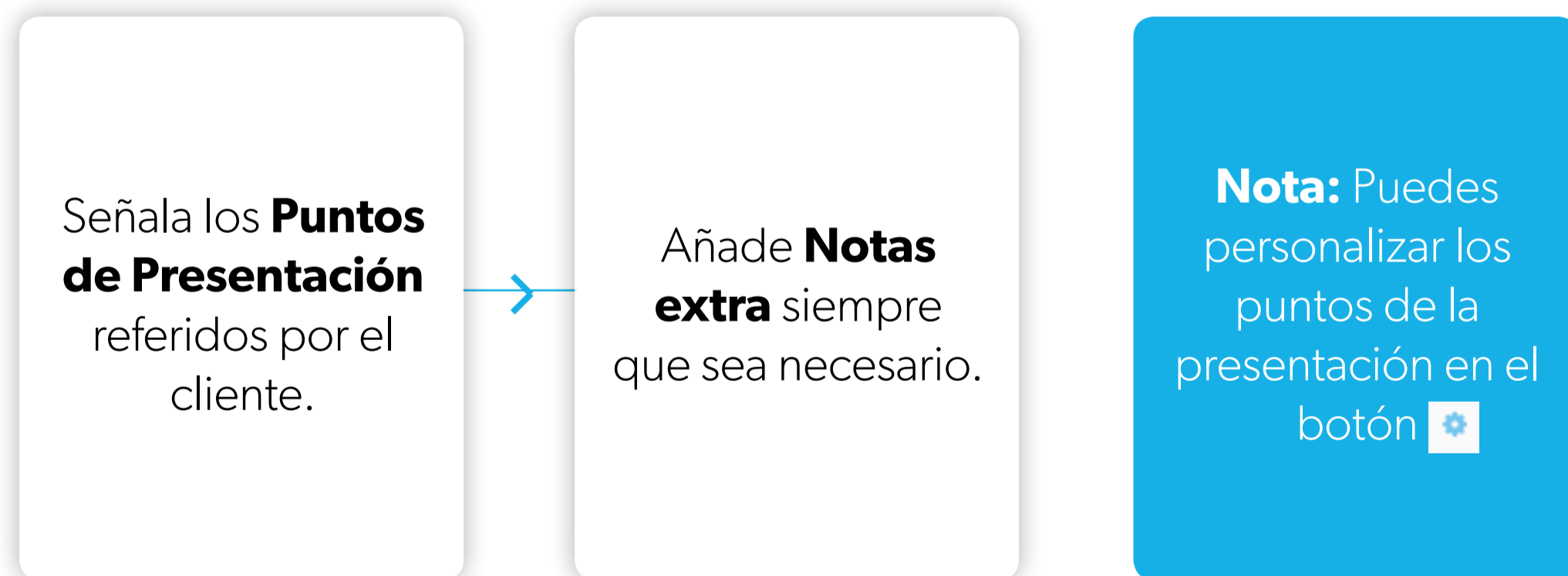
Presentación de los inmuebles a través de diapositivas

Imagina que el cliente se encuentra presencialmente en la agencia. En este caso, puedes utilizar la funcionalidad de presentación de los inmuebles, a través de diapositivas.



Evaluación de la presentación de inmuebles a través de diapositivas

La Evaluación es la opinión directa del cliente de los inmuebles que le son presentados. Es por eso importante que evalúes cada uno de los inmuebles presentados, para que se pueda filtrar los que tienen mayor interés para el cliente.



Creación de la tarea de acompañamiento de la Oportunidad

Tras el envío de los inmuebles al cliente, es importante que agendes una tarea para hacer un acompañamiento de esta Oportunidad.

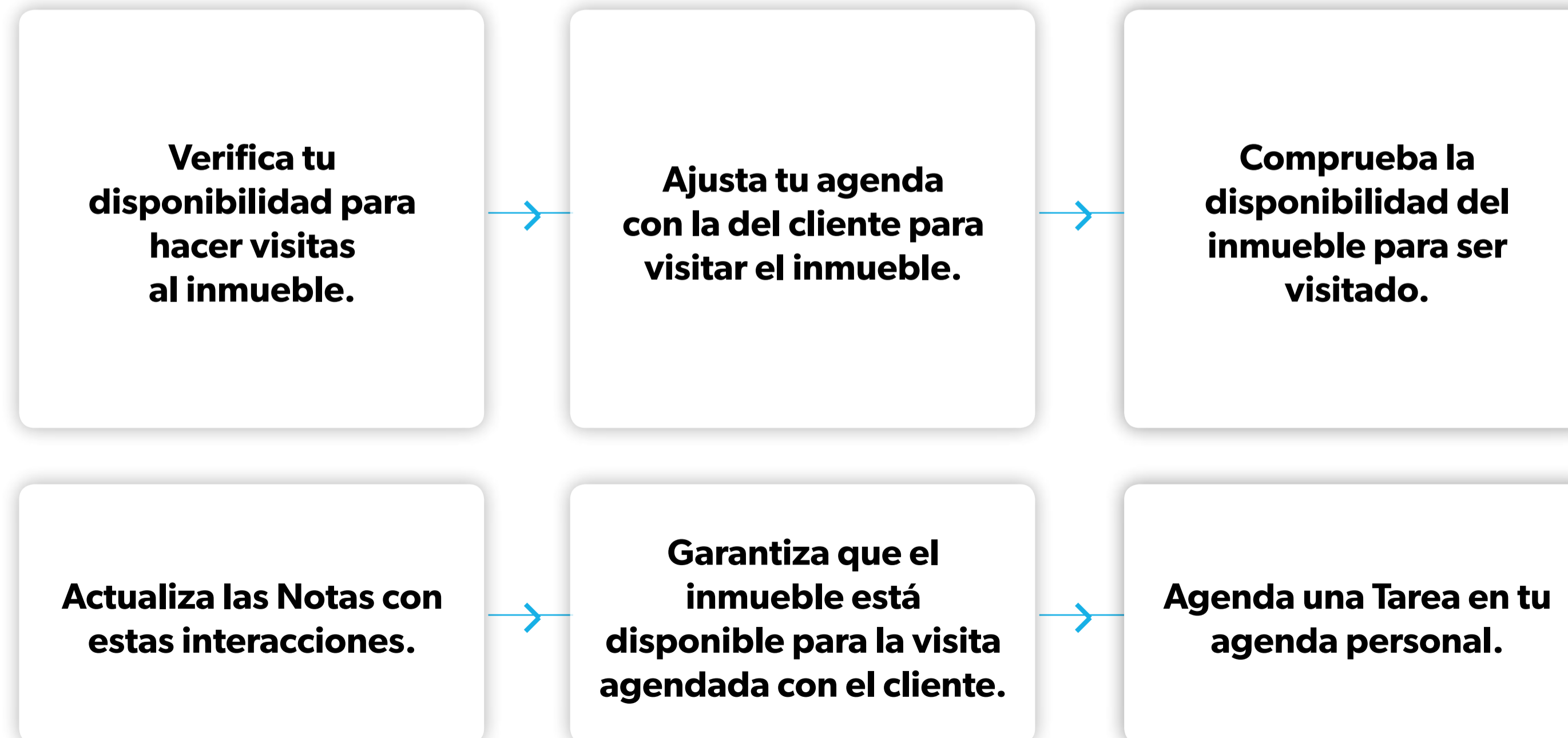
Agenda una tarea con el tiempo que crees necesario para que tu cliente pueda analizar los inmuebles enviados.

Esta es la mejor forma de garantizar que no dejarás pasar la fecha de contacto.



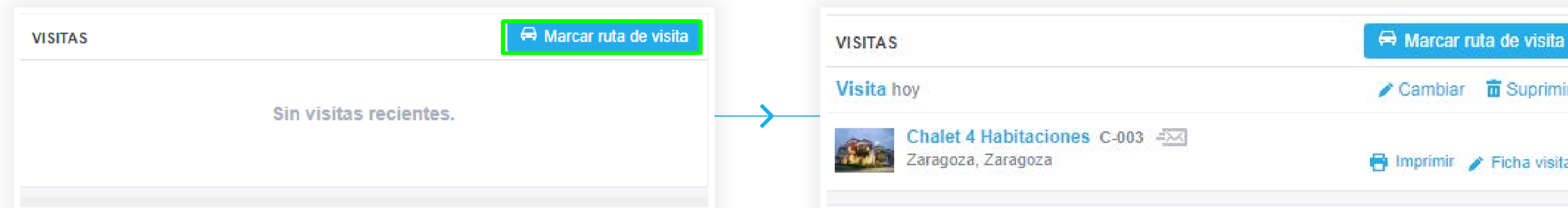
Visitas

El Cliente demostró interés en uno de los inmuebles enviados, ahora vamos a intentar agendar una visita, lo antes posible.



Creación de la Ruta de Visita

Al agendar una Ruta, eGO te permite enviar una Notificación por correo a los Cientes a informarles de esta visita.



eGO **creará también una tarea automática** para que no te olvides de que tienes este compromiso importante.

Notificación y correo electrónico respuesta

Al elegir notificar algún interviniente, se envía un correo, como en el ejemplo de abajo.



The image shows a user interface for notifying interested parties and an example of the resulting email. On the left, a window titled "Notificar a las partes interesadas" contains two sections: "OPORTUNIDAD" and "CHALET 4 HABITACIONES (C-003)". Each section lists participants with checkboxes. In the "OPORTUNIDAD" section, "Mi Casita Inmobiliaria (Responsable)" and "Manuel Perez (Cliente Potencial)" are listed. In the "CHALET 4 HABITACIONES (C-003)" section, "Antonio Domínguez (Captador)" and "Carmen Romero (Propietario)" are listed. At the bottom of the window are "Cerrar" and "Notificar" buttons. A blue arrow points from the "Notificar" button to an example email on the right. The email is addressed to "Estimado Carlos Gonzalez," and contains the following text: "El presente es para informar que ha sido agendada una visita para el inmueble Apartamento 2 Hab. localizado en Barcelona. La visita será realizada el próximo día 13 de julio a las 00:00. Saludos cordiales". Below the text is the logo for "Inmosima soluciones inmobiliarias" and contact information: "Agencia de Testes", "Oficina Badajoz: Calle Francisco Vaca Morales N°1 06011 Badajoz", and "T +34 931 845 807".

Preparar la Ficha de Visita

La Ficha de Visita es un registro sobre el Feedback que el cliente transmite, respecto al inmueble.

Puedes imprimir la **Ficha de Visita** para rellenar en el lugar.

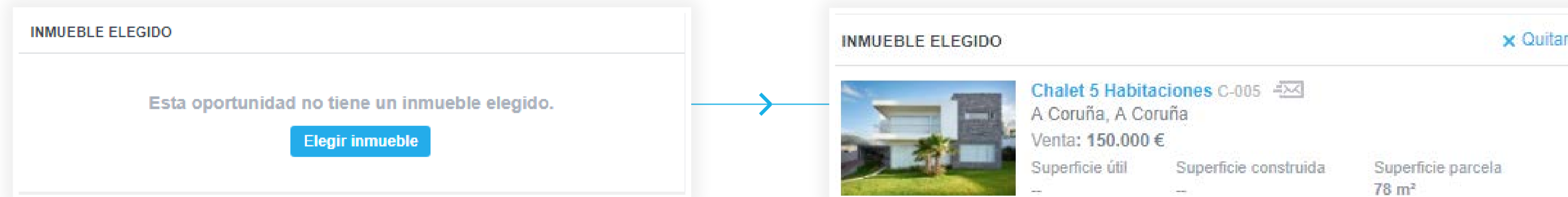
Puedes también imprimir el **Registro de la Visita**, directamente de la **Ficha de Visita**.

¡Suerte para la visita!

Selección de inmueble tras la visita

En el curso de una visita, el cliente demostró interés en el inmueble y decidió avanzar con una propuesta.

Vamos entonces a **elegir** el inmueble que el cliente visitó, ¡y presentar una propuesta al Propietario!



A partir del momento en el que se **elige un inmueble**, el **campo Formulario de las Propuestas**, quedará disponible.

Propuestas

Vamos entonces a rellenar la propuesta con todos los datos que tenemos disponibles, para ser presentada después al Propietario.

Asociar Propuesta

Reservar Inmueble Notificar

VALOR DE LA PROPUESTA FECHA

Introducir el valor de propuesta 14/08/2017 12:55

EN ESPERA DE LA ACCIÓN

Cliente potencial Propietario

OBSERVACIONES

Ingrese una nota

Añadir archivos adjuntos

Cancelar Guardar

El campo de propuestas es sencillo e intuitivo de rellenar:

- Valor de la propuesta
- Fecha de la propuesta
- Observaciones
- Documentos adjuntos

Propuestas

Tras registrar la propuesta a tu cliente, debes informar al propietario lo antes posible.

The screenshot shows a web form titled "Asociar Propuesta" with a close button (X) in the top right corner. At the top right of the form area, there are two buttons: "Reservar Inmueble" and "Notificar". Below these, there are two input fields: "VALOR DE LA PROPIUESTA" with a placeholder "Introducir el valor de propuesta" and "FECHA" with the value "14/08/2017 12:55" and a calendar icon. To the right of these fields is a section titled "EN ESPERA DE LA ACCIÓN" containing two radio buttons: "Cliente potencial" and "Propietario". The "Propietario" radio button is selected, and a black circle (the pendulum) is positioned between the two options. Below the input fields is a text area labeled "OBSERVACIONES" containing the text "El cliente presentó una propuesta con el valor solicitado". At the bottom left of the form is a button "Añadir archivos adjuntos". At the bottom right are two buttons: "Cancelar" and "Guardar".

Presenta tu propuesta al propietario y clic en **Guardar**. Ten siempre atención que esto es un **proceso de negociación**.

Para que te sea más fácil controlar quien falta por responder, hay un **pendulo** que alternará entre el **potencial Cliente** y el **Propietario**.

Propuestas

Puedes enviar una notificación de esta Propuesta, directamente al Propietario, por correo electrónico, y esperar la respuesta. Él podrá tomar una de tres decisiones:

The image shows two screenshots from a real estate software interface. The left screenshot displays a proposal card for 'Vasco Neves (Cliente potencial)' with a 'Notificar' button highlighted in a green box. The right screenshot is a modal titled 'Asociar Propuesta' with fields for 'VALOR DE LA PROPUESTA', 'FECHA', and 'EN ESPERA DE LA ACCIÓN'. The 'Propietario' radio button is selected, and there is a text area for 'OBSERVACIONES'.

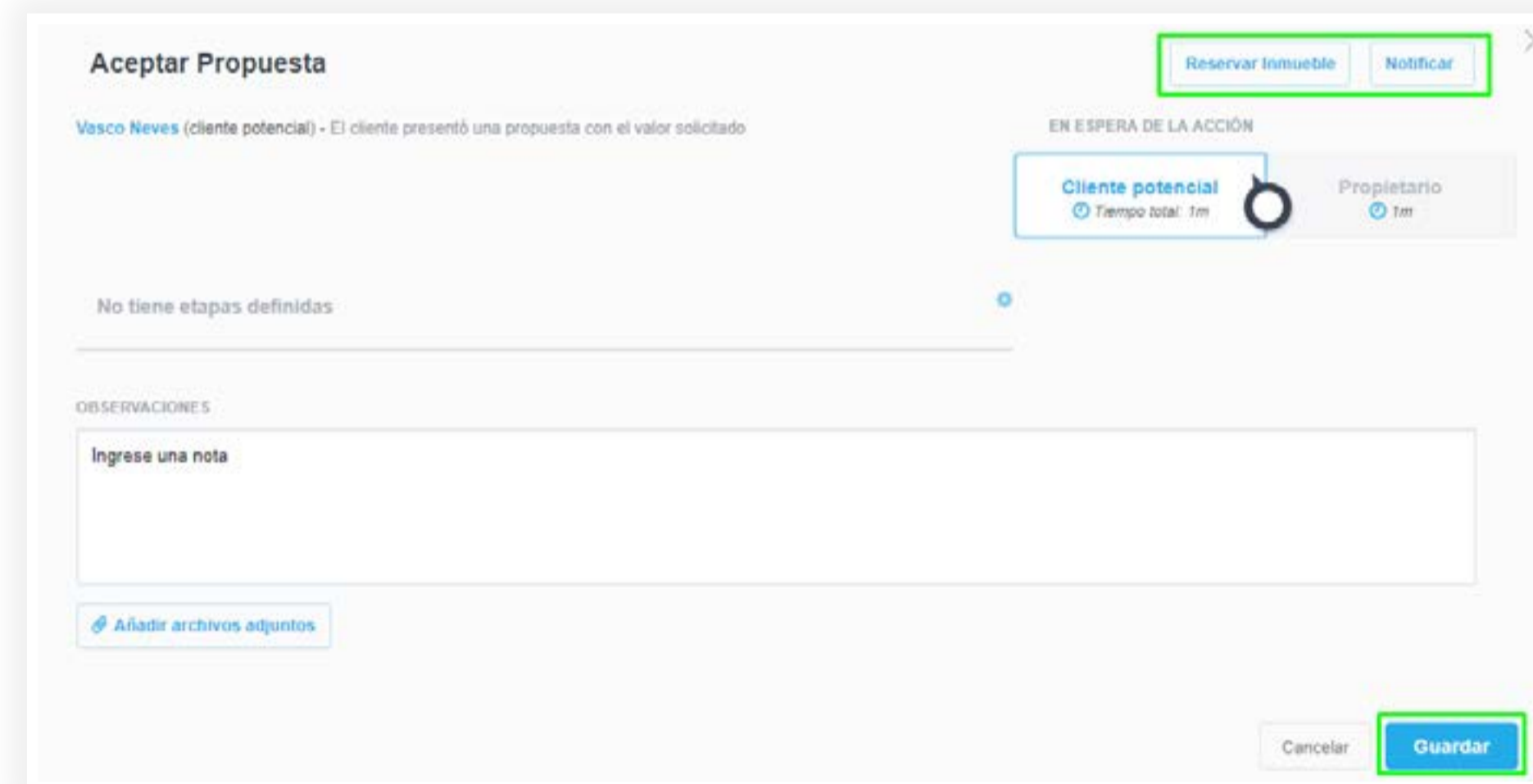
- **Aceptar la propuesta**
- **Rechazar la propuesta**
- **Presentar una contra-propuesta**

Si ya tienes alguna documentación respecto a esta propuesta, podrás agregarla también junto a la propuesta.

Propuestas

Buenas Noticias: El Propietario ha aceptado la propuesta de tu Cliente y te falta ahora empezar a preparar la finalización de este negocio.

Marca esta propuesta como Aceptada



Al marcar la propuesta como aceptada podrás:

- **Reservar el inmueble:** Si no quieres que ningún comercial lo utilice para otras visitas.
- **Enviar Notificaciones:** Notifica al propietario y/o al cliente, de la aceptación de la propuesta.

Conclusión de la Oportunidad

Estamos a punto de concluir la Oportunidad con éxito, ya que el negocio se está casi concretando.



Puesto que se trataba de una Oportunidad con elevada probabilidad de éxito, el botón probabilidad "**Alta**" ya había sido elegido antes.

Vamos entonces a dar la Oportunidad como "**Ganada**". ¡Enhorabuena!
¡Este negocio ha sido concluido con éxito!



Sin embargo, ¡hay algunos pasos por hacer para que la Oportunidad se concluya!

Conclusión de la Oportunidad


Al definir la Oportunidad como "Ganada", eGO necesitará de la confirmación de algunos datos:


Estado de la oportunidad


Se define como Ganada

 **Chalet 5 Habitaciones C-005** 
A Coruña, A Coruña
Superficie útil Superficie construida Superficie parcela
-- -- 78 m²

PRECIO

FECHA DE ESCRITURA / EJECUCIÓN 



[Distribución de comisiones](#)

- **Precio por el que el negocio se concretó:** por defecto el precio ubicado es el precio del inmueble en comercialización.
- **La unidad monetaria** con la que el negocio se concretó, €, \$, £, etc.
- **La fecha en la cual se agendó la escritura del inmueble:** esa fecha va a influir directamente a la distribución de las comisiones sobre el inmueble.

Ejemplo: La Agencia ha definido que las comisiones son pagadas hasta 60 días después la escritura
Comisión Pagada = Fecha de escritura + 60 días

Conclusión de la Oportunidad

Después del paso anterior, puedes realizar aún 3 acciones de finalización de Oportunidad.

Fin de la oportunidad ✕

La oportunidad se ha cambiado a Ganada, elegir las acciones adicionales con el fin de terminar el proceso:

- Actualización de la propiedad a la venta
- Cancelar la publicación de propiedad
- Notificar colaboradores

Finalizar

- Actualizar el inmueble para el estado "Vendido".
- Retirar el inmueble de publicación de la Web y de los portales inmobiliarios.
- Notificar a los colaboradores de la Agencia de que este inmueble se encuentra disponible para otros negocios.

Métricas / Dashboard

¡Felicitaciones por el éxito de este negocio! Al gestionar las Oportunidades, todo el proceso se hace más fluido para los Colaboradores, para los Clientes y para las Agencias.

Aunque la Oportunidad esté cerrada, es importante seguir al cliente a través de un proceso de posventa.

Las **Oportunidades** de eGO te permiten acompañar totalmente un negocio, a partir de una sola plataforma, con toda la información disponible. De ello resulta que el **proceso se hace homogéneo** para todos los **Colaboradores**, más fluido en el acompañamiento del **cliente** y eficaz para la **Agencia**.

- [Portal del Propietario](#)

- [Carpeta del Propietario](#)

A través de tu dashboard podrás acceder a las **métricas de todos tus negocios** en curso y de los negocios finalizados.

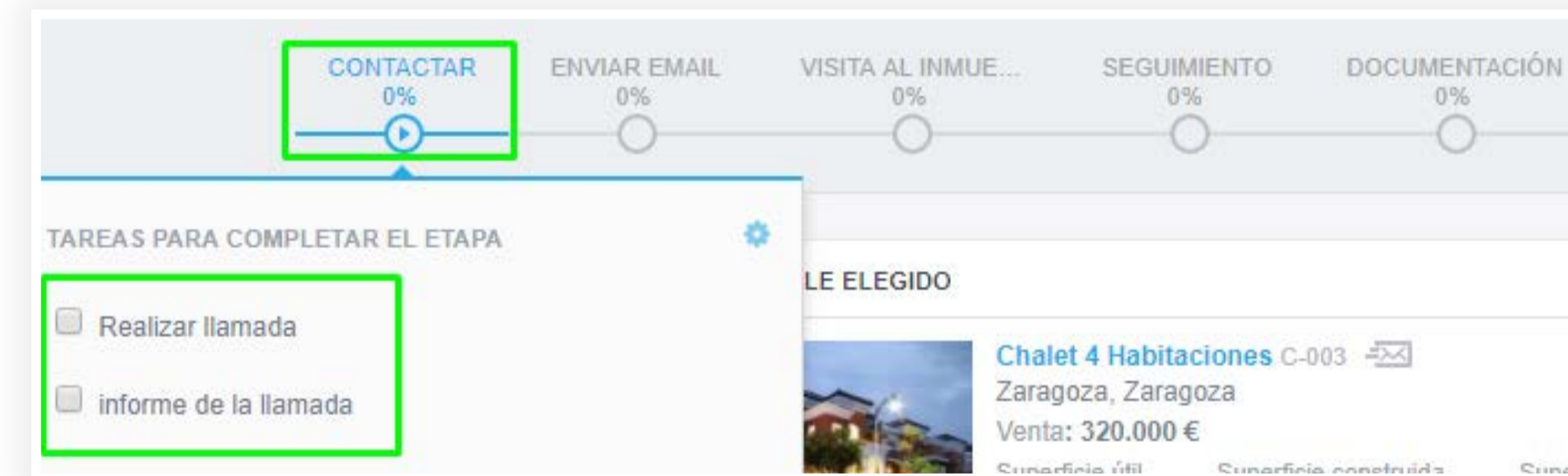
Etapas

Las etapas son puntos de control y de validación que te ayudarán a definir el estado en que se encuentra la oportunidad.

Ejemplo: Definimos como una etapa de la Oportunidad la “**Visita al Inmueble**”, donde incluimos los puntos de validación:

- **Agendar visita al Inmueble**
- **Crear la Ruta de Visita**
- **Adaptación de Ficha de Visita**
- **Evaluación de Visita Efectuada**

De este modo, tenemos una lista de verificación de las tareas que deben ser cumplidas. No se puede pasar nunca a la etapa siguiente – Acompañamiento – sin antes cumplir todos los puntos de validación de la Etapa anterior.



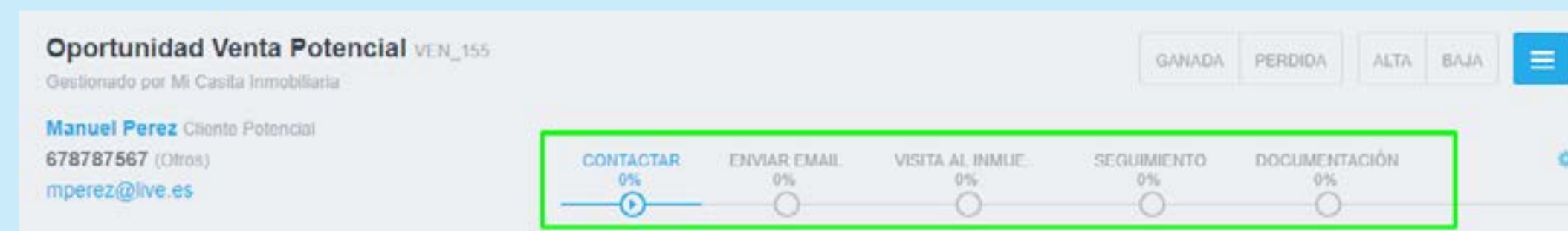


Sugerencias útiles sobre las Etapas

Predefine las Etapas de cada Oportunidad de negocio, para que todos los colaboradores de la agencia, que trabajan Oportunidades, actúen de acuerdo con los procedimientos establecidos.

- De este modo, los colaboradores **no se olvidan de cumplir todas las tareas necesarias** para avanzar a la etapa siguiente.
- **Unifica los procedimientos del equipo en el tratamiento de las Oportunidades**, facilitando el acompañamiento del gestor.
- Permite al gestor **hacer filtros por etapas y saber en qué punto se encuentra cada Oportunidad**.

Por eso no olvides señalar en las Etapas, el punto en que se encuentra tu Oportunidad.



Acuérdate que las **etapas** son más que un indicador visual del estado de la **Oportunidad** y tienen influencia, por ejemplo, en las **búsquedas Avanzadas de la Oportunidad**. Por consiguiente, es posible buscar **Oportunidades** por el criterio "**Etapas**" y saber, exactamente, en qué punto se encuentran tus Oportunidades o las de tu equipo.



Sugerencias útiles sobre las Notas

Es igualmente importante que registres en las Notas de la Oportunidad, todas las interacciones que vas teniendo con el cliente, o cualquier información que creas conveniente.



Las **Notas** son un **importante histórico sobre la evolución de este negocio (Oportunidad)** y todas las interacciones deben quedarse registradas aquí. Este histórico es esencial en el caso de que otro compañero tenga que dar seguimiento a esta Oportunidad:

Ejemplo: El Comercial Paco – responsable por la **Oportunidad** – tendrá que ausentarse durante 2 semanas. El seguimiento va a ser dado por otro compañero, a través de las **Notas**.

Podrás enviar también una **Notificación** o crear una **Tarea** a partir de esa **Nota**.



Consejos útiles



Utiliza la **chincheta de Seguimiento**, en el separador Oportunidades, para que te enteres, de modo rápido, del **punto de situación de las Oportunidades**.



Lista las Oportunidades por los criterios que pretendas: Comercial | Equipo | Propietario | Inmueble | Tipo de Negocio | Probabilidad de Venta | Etapas etc.



Utiliza las **Notas para conocer el histórico de la relación con cada cliente, dentro de la Oportunidad** (registro de notas, llamadas, reuniones, visitas, correos, presentaciones, etc).



Predefine las etapas a trabajar en las Oportunidades de Negocio. Asegura que todos los colaboradores actúen de acuerdo con los procedimientos de la organización.



Recibe y da Feedback a tus compañeros y superiores de un modo rápido; **envía mensajes y/o crea tareas directamente a partir de la inserción de una Nota.**



Configura las tareas para que eGO solicite una evaluación en la conclusión de esa tarea.
Ejemplo: Llamada telefónica – siempre que sea concluida una tarea de este tipo, el colaborador tendrá que evaluar la llamada realizada, en un nivel cualitativo.



Oportunidades
De Captación del inmueble
al cerrar el negocio

academia.es.egorealestate.com

Inmofocus SA
Calle Francisco Vaca Morales N°1-A,
Entreplanta 1
06011 Badajoz

 (+34) 931 845 807 / (+34) 910 380 590

 sales@egorealestate.com

 egorealestate.es

 facebook.com/egorealestateEspana

 tinyurl.com/YouTubeeGO

