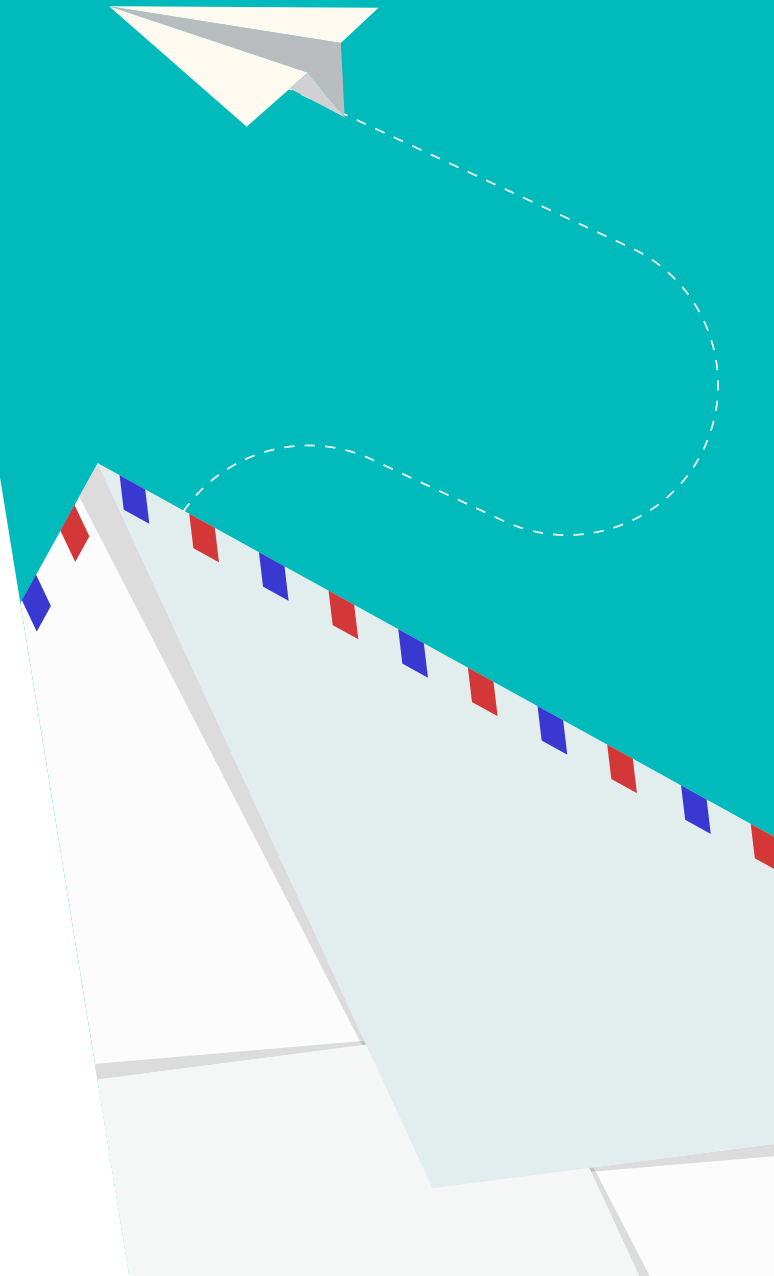


eBook

Email Marketing Inmobiliario

Las múltiples funciones del email
en el Sector Inmobiliario



Índice

03	¿Qué es el Email Marketing?	27	Correo de respuesta automática a los Pedidos de Información / Visita
07	Emails de Consentimiento RGPD	30	Envío de Inmuebles por correo
11	Tipos de emails fundamentales para el sector inmobiliario	35	Seguimiento / Pos Venta
14	Diferentes etapas de implementación del Email Marketing de eGO Real Estate	38	Academia y Formaciones eGO Real Estate
15	Publicación del Inmueble	39	Conoce el eGO Real Estate
16	Boletín Inmobiliario	40	Contactos
25	Seguimiento del Negocio / Cliente		

¿Qué es el Email Marketing?

En el sector Inmobiliario tiende a pensarse en Email Marketing como solamente el envío de Boletines de Inmuebles.

En verdad, el Email Marketing no es una “herramienta” propiamente dicha, pero sí una **estrategia de comunicación** que te permitirá estar más próximo de tus clientes, actuales y futuros, con resultados fantásticos.

¿Después de todo, quién no tiene una cuenta de email hoy día?



Email Marketing es toda la comunicación vía email, que sucede entre una inmobiliaria y sus contactos: Clientes, potenciales clientes, socios y proveedores.

Dependiendo del **tipo de Email Marketing elegido**, los mensajes pueden ser enviados con una herramienta de envío automático de emails – en este caso una funcionalidad incluida en **eGO Real Estate, para el envío de Boletines.**

[Consulta aquí >](#)

Pero aún existen muchos otros emails **que te ayudan** en el día a día de tu negocio.

Son varios los canales para comunicarte con tus clientes, pero el Email Marketing sigue siendo uno de los más efectivos, en ocasiones debido a estas 4 razones:

- ▶ Crea una mayor **proximidad con el cliente**
- ▶ Tiene una **Fácil Utilización y Personalización**
- ▶ Permite un **Alto Nivel de Segmentación**
- ▶ Tiene una **Inversión bastante Reducida**

El Email Marketing permite crear y gestionar relaciones con tus clientes actuales y con tus clientes futuros.

¿Cómo gestionar la relación con el Cliente?



Emails de Consentimiento **RGPD**

El RGPD y el Email Marketing

El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) armoniza las leyes de privacidad de datos en toda Europa.

Las inmobiliarias pasan a tener la responsabilidad de registrar, almacenar y respetar la voluntad del detentor de los datos.

Este tiene el **derecho a la rectificación** y/o al olvido de sus datos.





Acuérdate: ¡El envío de emails solo podrá ser hecho para quien haya pre consentido ese mismo envío!

Para eso, es importante que tu **Base de Datos** y tu **Web Inmobiliaria** se encuentren en conformidad con el RGPD.

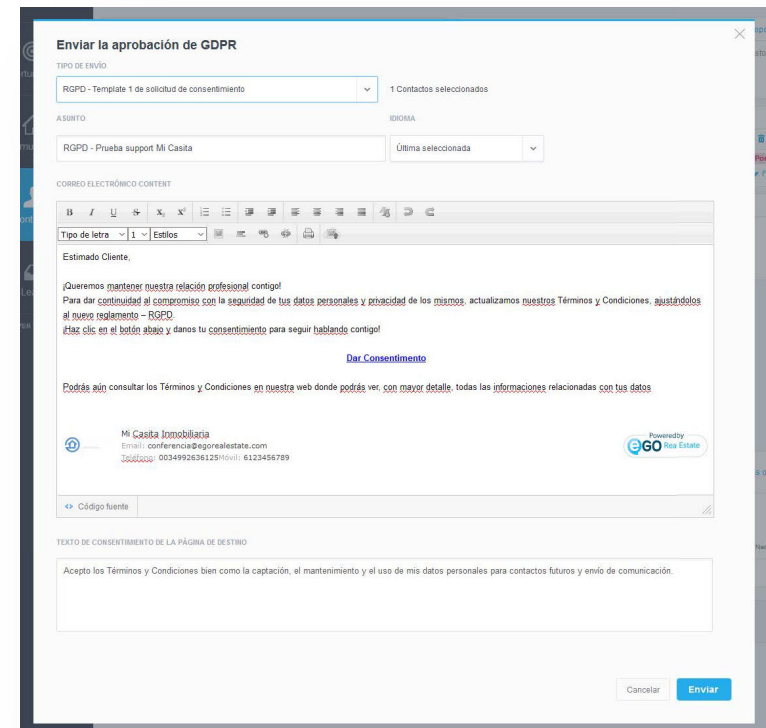
eGO Real Estate te facilita el **KIT RGPD eGO** para que tu inmobiliaria esté de acuerdo con la ley.

eGO Real Estate permite el envío rápido de emails pidiendo el consentimiento para el mantenimiento de la relación comunicacional con tus clientes.

¡Elige entre **3 plantillas disponibles**, adapta el contenido del email y haz el envío en diferentes idiomas!

Este consentimiento (en formato pdf) será posteriormente almacenado en eGO Real Estate para poder fácilmente acceder a el mismo.

¡Conoce más sobre el Kit RGPD eGO!



Tipos de emails fundamentales para el sector inmobiliario

Tipos de emails fundamentales para el sector inmobiliario



**Boletines
de Inmuebles**



**Acompañamiento
de Negocio**



**Emails
Automáticos**

Diferentes situaciones necesitan diferentes tipos de email

Una buena estrategia de Email Marketing **no es medible por la cantidad de emails enviados**, pero si por la pertinencia y asertividad de su envío.



¡El mismo email no sirve para todas las ocasiones!



¡Ni todas las ocasiones merecen un email!



¡Ni todos los emails sirven para todos los clientes!

Diferentes tipos de aplicación del Email Marketing de eGO Real Estate



● Publicación de Inmueble



● Acompañamiento de Negocio / Cliente



● Seguimiento | Posventa

Publicación del Inmueble

Estos emails sirven como comprobante en como determinado contacto está autorizando tu inmobiliaria a enviarle comunicación.

Boletín Inmobiliario

Permite el envío de un boletín de inmuebles para tu base de datos de contactos (segmentada) que ya te habían dado el consentimiento para recibir tu comunicación.



Boletín Inmobiliario

Envío de Boletines: La importancia del CRM para una buena segmentación

La segmentación de tu Base de Datos es fundamental para que tu boletín de inmuebles alcance el objetivo propuesto.

¡eGO Real Estate te facilita diferentes filtros para que segmentes fácilmente tus contactos, siendo posible también crear otros filtros personalizados!

Ejemplo: Segmentar los contactos por el filtro de pedidos de Consentimiento RGPD.

Pesquisa avançada de Contactos

Nome: Telefone: Email: Código postal:

Morada: Responsável: Equipa: Escolha um tipo:

Escolher agência: Nacionalidade: Criado em: Criado por:

Escolha a situação laboral: Escolha uma etiqueta: Escolher género: (Escolha o país):

Dependente do país: Dependente do distrito: Dependente do concelho: Dependente da freguesia:

IM: Facebook: Websites: Apenas:

Sem notas desde: Escolha o tipo de nota: Nota criada em: Tarefas:

Tarefas em atraso desde: Editado em: Preenchimento de campos obrig.: Portal do Proprietário:

de: a: até: € de: I.R.S. a: até: I.R.S. Estado do RGPD:

Pedidos de consentimento de R...
Pedidos de consentimento de RGPD
Sem pedidos de RGPD
Com pedidos de RGPD

- ▶ Pesquisar em contactos com contactos associados
- ▶ Pesquisar em contactos com imóveis associados
- ▶ Pesquisar em contactos com oportunidades associadas
- ▶ Pesquisar em questionários
- ▶ Pesquisar em contactos com newsletters associadas

Limpar Pesquisar

Boletín Inmobiliario

Los boletines de inmuebles son una excelente forma de mostrar, de una forma rápida y atractiva, tu cartera de inmuebles.

Acuérdate de esta **norma de oro**: No envíes todo para todo el mundo - ¡Segmenta!

Para hacer un buen boletín de inmuebles, ten en cuenta estos 5 puntos:



01

Objetivo del Boletín

¡Define cual el objetivo que pretendes alcanzar con este boletín de inmuebles!

- › **Dar a conocer los nuevos inmuebles que la agencia tiene en su cartera**
- › **Mostrar los inmuebles que sufrieron una bajada de precio recientemente**

02

Definición del Público Objetivo

03

Personalización del Mensaje

04

Pruebas y envío

05

Análisis de Resultados



Recuerda

El objetivo debe ser algo en concreto para tu empresa

02

Definición del Público Objetivo

Es de extrema importancia **definir para quien pretendes comunicar**. Una vez definido tu objetivo, deberás ahora definir quien recibirá esta comunicación.

Para esto, podrás definir una persona para ayudarte en este proceso:

- › Nombre
- › Edad
- › Profesión
- › Hábitos de utilización de internet
- › Cual es la mejor altura para leer este boletín



Acuérdate

¡Al segmentar tu público obtendrás mejores resultados!

03

Personalización del Mensaje

Cuanto más personalizado sea tu mensaje, en relación con quien lo recibe, mayor la probabilidad de tener éxito con el mismo.

Caso envíes un **boletín** de alquileres de pisos con una habitación



el discurso deberá ser completamente distinto



que el de un **boletín** que tenga como objetivo vender viviendas con 6 habitaciones.

04

Pruebas y envío

05

Análisis de Resultados



Acuérdate

La personalización de un boletín aumenta la probabilidad de apertura en más de 26%.

04

Pruebas y envío

Prueba tus boletines antes de hacer el envío final. Presta atención a la hora y el día en que envías tu boletín.

Verifica siempre si no existen errores en el boletín y garantiza que los enlaces están funcionando. Prueba diferentes envíos y replica los modelos que tengan mayor éxito.

05

Análisis de Resultados



Acuérdate

No existen fórmulas mágicas, públicos diferentes tienen hábitos diferentes en la lectura de emails.

05

Análisis de Resultados

Después del envío, haz un análisis a los resultados obtenidos.
Todas las métricas están disponibles directamente en tu eGO Real Estate.
Valida lo que funciona y adáptalo para optimizar todo el proceso.
Ten en cuenta estas métricas base para analizar:

- ▶ Aperturas de emails
- ▶ Clics en tus boletines
- ▶ Cancelaciones



Acuérdate

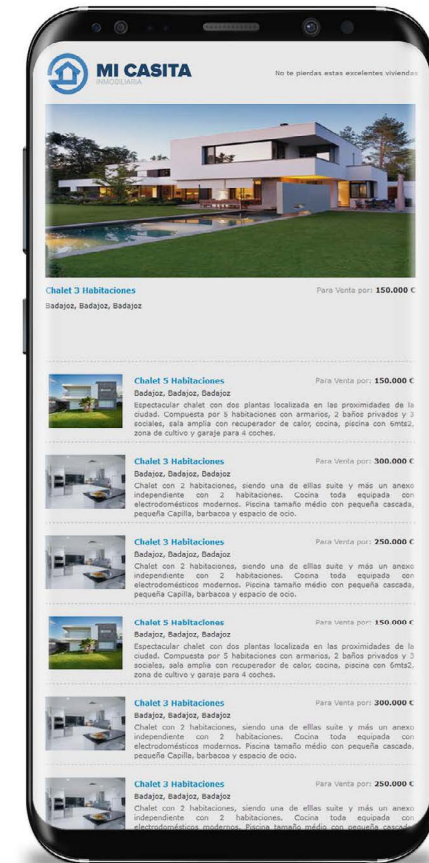
¡Estas métricas y otras más están a tu disposición en eGO Real Estate, para que puedas de forma rápida y fácil analizar el resultado del envío!

Un boletín de inmuebles bien elaborado es un excelente medio de comunicación con tus clientes, actuales y futuros.

Recuerda preparar tu comunicación para los dispositivos móviles: actualmente, más del 50% del uso es realizado a través de dispositivos móviles.

¡El envío para tu base de datos es realizado directamente a través de eGO, sin necesidad de recurrir a un servicio externo!

**¿Quieres crear un boletín exitoso?
¡Haz la descarga este eBook!**



Seguimiento del Negocio / Cliente

Seguimiento del Negocio / Cliente

Emails de respuesta automática a los Pedidos Información / Visita

Estos correos personalizables son enviados a los potenciales clientes, de forma automática, cada vez que es realizado un pedido desde los formularios de tu página web.

Envío de inmuebles por email

Es posible hacer el envío de un inmueble por email para un cliente potencial desde los diferentes apartados en eGO.

Este envío puede ser realizado de una forma manual o automática, por ejemplo, siempre que un inmueble tiene las características solicitadas por los clientes potenciales desde la base de datos de inmuebles.

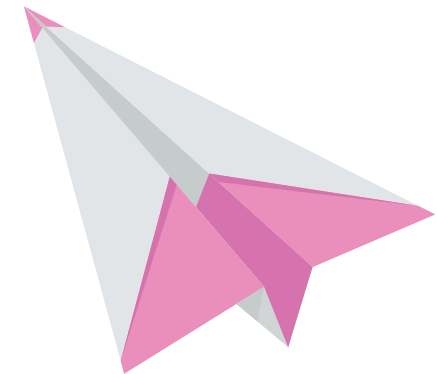


Email de respuesta automática a los Pedidos de Información / Visita

¿Cuál es el tiempo de respuesta de un *Lead*?: ¡Lo ideal es que la respuesta sea inmediata!

No siempre es posible dar una respuesta inmediata con la llegada del *Lead* a la empresa, pero es **importante ser consciente de que tardar en responder puede ser equivalente a perder un negocio.**

El tiempo de respuesta un *Lead* es un factor crítico, ya que existe una relación entre el tiempo de respuesta y la posibilidad de hacer una venta.



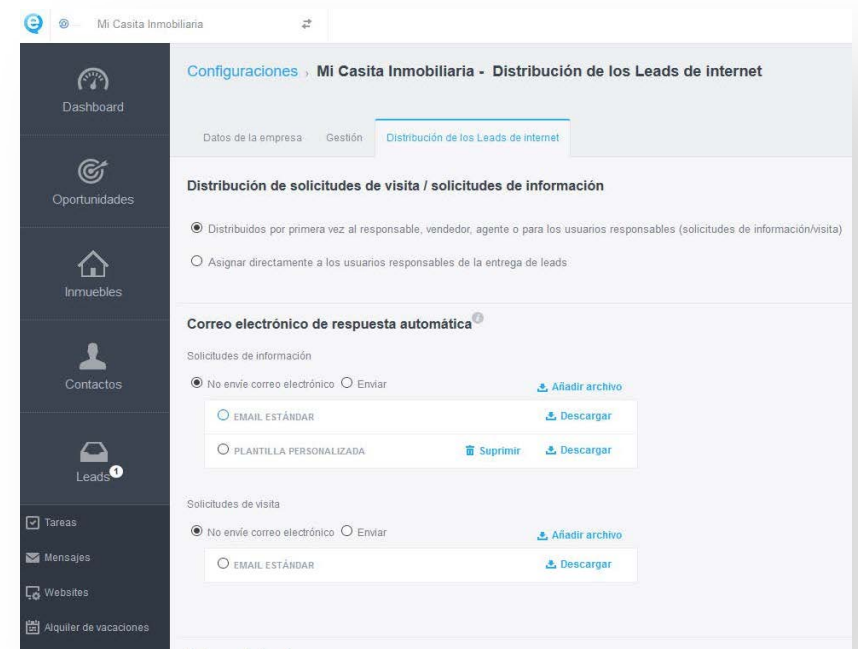
Acuérdate

La rapidez en la respuesta aumenta la posibilidad de cerrar un negocio.

En 10 minutos tu potencial cliente ya habrá visitado 2 o 3 páginas inmobiliarias diferentes – la tuya y otras de tu competencia directa.

Configura un email de respuesta automática personalizado, para que, al momento de recibir el pedido, ¡el cliente potencial reciba de vuelta de manera inmediata un email de contacto de parte de tu agencia!

¡Demuestra profesionalidad a tu cliente potencial, mostrando preocupación y garantizando que tendrá toda la atención al pedido realizado!



Envío de Inmuebles por email

Envío de Inmuebles por email

eGO permite el envío rápido y eficaz de inmuebles por email para un cliente potencial, utilizando solo la plataforma de gestión inmobiliaria y evitando de esta forma utilizar un gestor externo! Los envíos podrán ser efectuados de dos formas:

- › Envío Automático
- › Envío Manual



Envío Automático

El envío de inmuebles cruzados por email te permite hacer comunicaciones automáticas a tus clientes en diferentes escenarios:

- ▶ Cuando agregas un nuevo inmueble
- ▶ Cuando modificas el precio de un inmueble
- ▶ Cuando modificas la disponibilidad del inmueble

Ejemplo

¡Siempre que un inmueble con las características solicitadas por un cliente es creado en eGO Real Estate se envía un email automático para el cliente!

Envío de inmuebles cruzados

AL INSERTAR EL INMUEBLE

No envíe correo electrónico

Enviar correo electrónico a todos los clientes potenciales

Enviar email a nuevos clientes potenciales

AL CAMBIAR LA DISPONIBILIDAD DEL INMUEBLE

No envíe correo electrónico

Enviar correo electrónico a todos los clientes potenciales

Enviar email a nuevos clientes potenciales

CUANDO SE CAMBIA EL PRECIO DEL INMUEBLE

No envíe correo electrónico

Enviar correo electrónico a todos los clientes potenciales

Enviar email a nuevos clientes potenciales

MENSAJE

Español (España) 🇪🇸 🇬🇧 🇩🇪 🇫🇷 🇯🇵

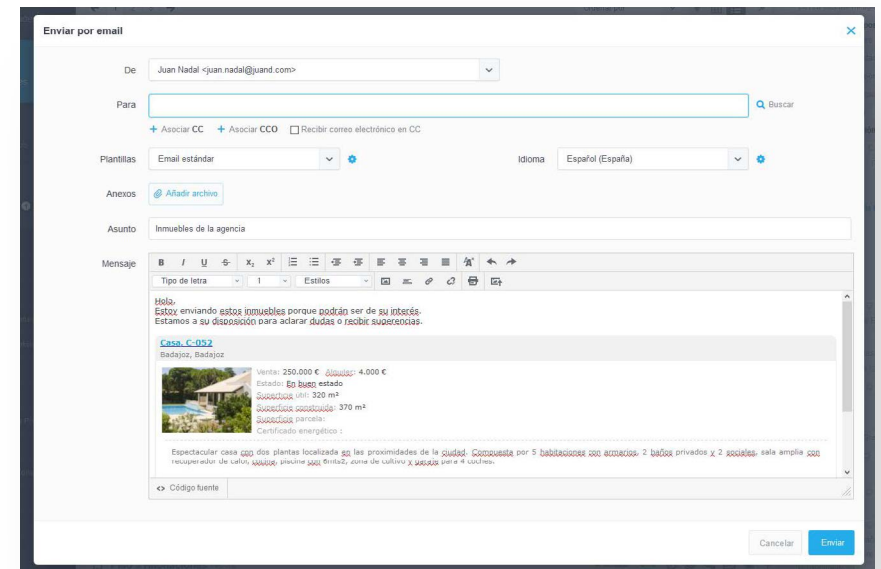
Hola,
Estoy enviando estos inmuebles porque podrán ser de su interés.
Estamos a su disposición para aclarar dudas o recibir sugerencias.

Envío Manual

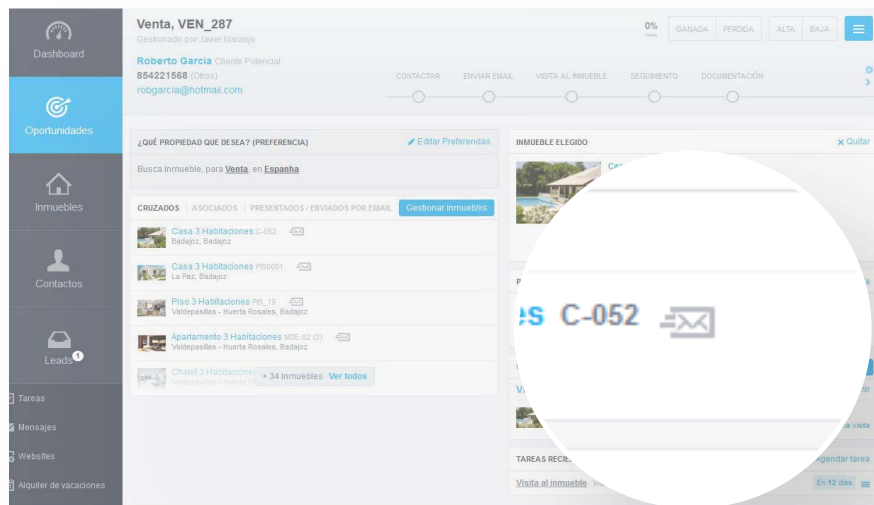
A partir del listado en la pestaña Inmuebles o desde la pestaña Oportunidad (También es posible en el detalle del inmueble o en una oportunidad) puedes, en cualquier momento, hacer el envío de inmuebles al email de un cliente.

Este envío de inmuebles es realizado directamente por eGO y es enviada la información más relevante sobre el inmueble.

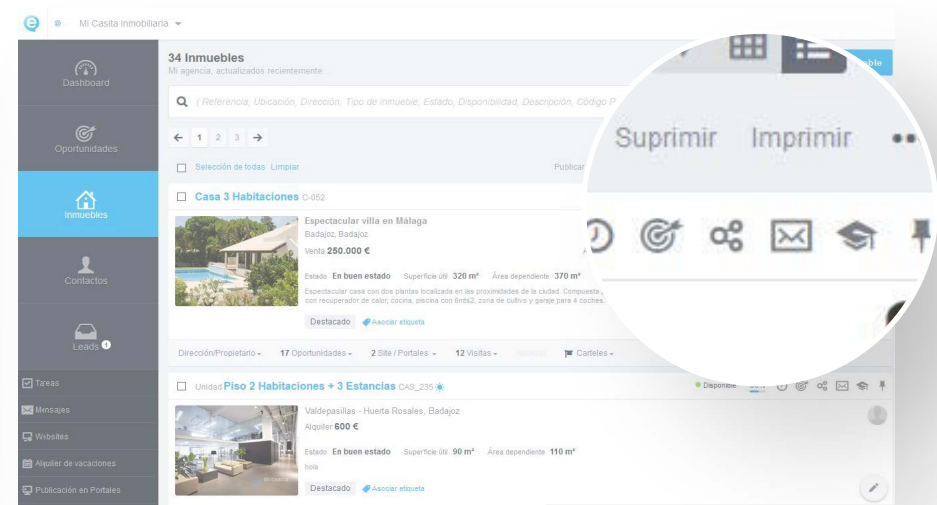
Elige el idioma para el envío (En caso de que se trate de un cliente extranjero), personaliza el mensaje al momento, o crea modelos personalizados de email para enviarlos en diferentes situaciones.



Envío desde una Oportunidad



Envío desde el listado de Inmuebles



Seguimiento / Posventa

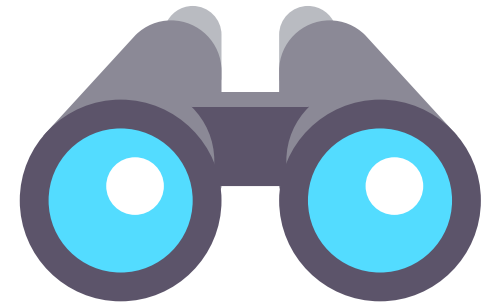
Seguimiento / Posventa

Cuestionario de Satisfacción

Estos cuestionarios son enviados por email en diferentes fases de seguimiento del negocio.

En estos casos vamos a enfocarnos en el proceso de **Seguimiento Posventa**.

Los cuestionarios permiten conocer el grado de satisfacción con los servicios prestados: Por la empresa o por el gestor comercial que acompañó el proceso.



Cuestionarios

¡El proceso de seguimiento Posventa es una fase fundamental para hacer un análisis del grado de satisfacción por parte del cliente!

Crea de forma rápida y fácil un cuestionario personalizado y envíalo por email directamente desde eGO Real Estate.

Mantén la relación de confianza entre tu agencia y el cliente, muéstrale que no eres solo un vendedor de casas, si no también, un profesional altamente cualificado del sector inmobiliario.

MI CASITA
INMOBILIARIA

Cuestionario de Satisfacción

Porque queremos prestarle un servicio de excelencia, le enviamos este cuestionario acerca de su satisfacción con relación a los servicios prestados por nuestro equipo.

¡Su participación es muy importante!

Atención: El cuestionario es simplemente informativo, sirve solo para que le sirvamos mejor, nada de lo que responda tiene carácter vinculante.

1. ¿Qué lo incentiva a comprar una vivienda?

- Independencia
- Comodidad Familiar
- Generar ingresos extras por medio de la renta
- Otro (especifique)

.....

2. ¿Qué aspecto es el más importante al escoger un departamento?

- Infraestructura y terminaciones en óptimas condiciones
- Facilidades de financiamiento
- Fácil conectividad a zonas comerciales, educacionales y transporte público

.....



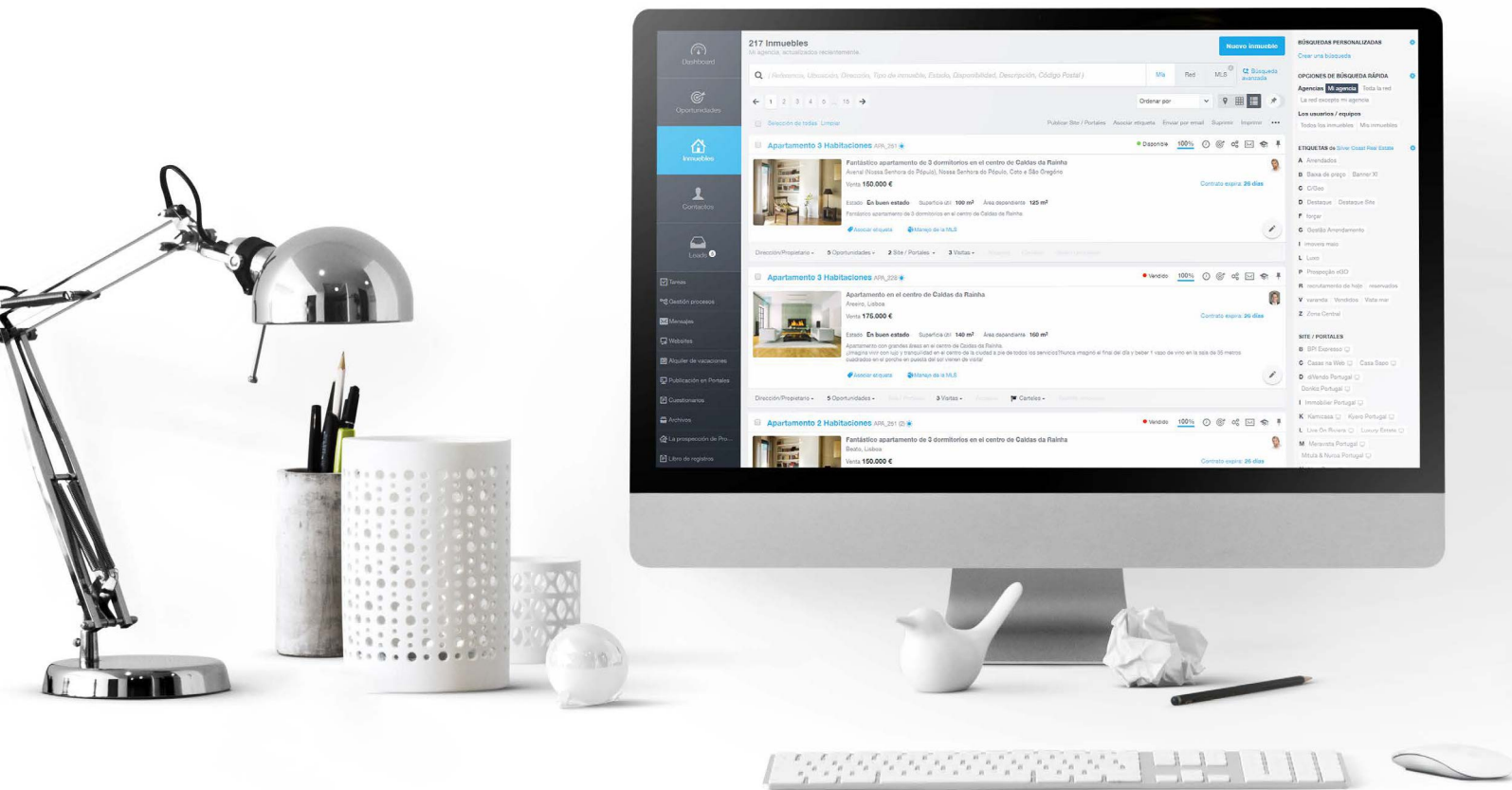
¿Te ha gustado este eBook? Accede ahora a otros eBooks directamente en la Academia de formación de eGO Real Estate.

[Descarga más eBooks](#)



Mensualmente recorreremos el país con Workshops gratuitos sobre Marketing Digital Inmobiliario.

[Conoce más sobre las formaciones de eGO Real Estate](#)



eGO Real Estate
SOFTWARE · PÁGINAS WEB · PORTALES

eGO es el mejor aliado tecnológico para el día a día de tu inmobiliaria

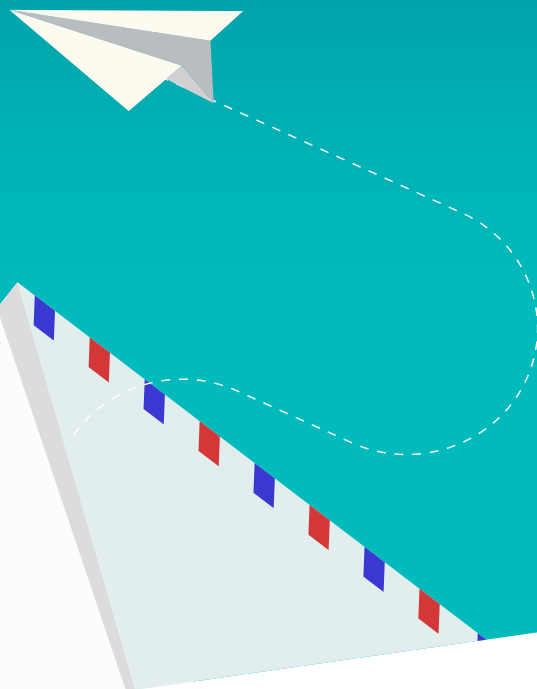
Conoce todas las ventajas competitivas que eGO facilita para tu inmobiliaria. Concentra tu gestión en lo que es más importante: ¡Tus Clientes e Inmuebles!

Conoce mejor eGO Real Estate

eBook

Email Marketing Inmobiliario

Las múltiples funciones del email
en el Sector Inmobiliario



Encuentra otros eBooks en
academia.es.egorealestate.com

¡Contacta con nuestros gestores!

931 845 807 / 910 380 590

sales@egorealestate.com

egorealestate.es

Síguenos en las Redes Sociales

 **[/eGORealEstate](https://www.facebook.com/eGORealEstate)**

 **[/eGORealEstate](https://www.youtube.com/eGORealEstate)**