

eBook

Facebook como estrategia para la publicación de Inmuebles

Destaca los inmuebles
de tu agencia en Facebook



Índice

03	Introducción	14	eGO Real Estate para vender más inmuebles
04	Los españoles y el Facebook	20	Academia y Eventos eGO Real Estate
05	Destaca tu inmobiliaria en Facebook	21	Conoce el eGO Real Estate
11	Estrategias de publicación	22	Contactos

Introducción

Las redes sociales cambiaron la forma de interactuar de las personas.

Con el sector inmobiliario en auge, los mediadores deben utilizar las diferentes plataformas disponibles para poder publicar sus inmuebles donde están sus clientes.

Un abordaje bien planteado, te ayudará a vender más inmuebles y a crear una conexión con tus clientes y clientes potenciales.

Este eBook contiene consejos valiosos para que impulses tu negocio a través de las redes sociales, manteniendo la integración de tu plataforma social, con la plataforma de gestión inmobiliaria eGO Real Estate.

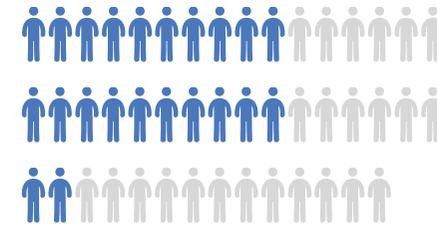
Lo ideal es poder utilizar las estrategias de marketing de la plataforma de gestión inmobiliaria integrada eGO Real Estate, en conjunto con las herramientas facilitadas por Facebook.



Los españoles y el Facebook

Población
estimada
en España

46
millones



22
millones

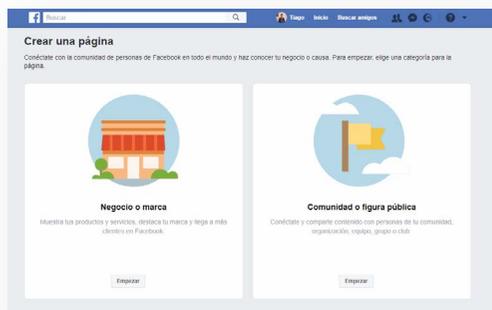
**Cerca del 50% de la
población española
utiliza mensualmente
esta red social.**

Destaca tu inmobiliaria en Facebook

Utilizar buenas estrategias de marketing en las redes sociales y la propia utilización de las nuevas tecnologías, permiten al mediador estar más próximo de sus clientes.

¿Ya tienes una página de Facebook para tu inmobiliaria?

Aún no, entonces este debe ser tu primer paso:



Crema una página para tu inmobiliaria - **no crees un perfil** - ya que limitará las acciones de marketing.



Crema la página según la imagen de tu inmobiliaria. Recuerda que la misma será el prolongamiento de la inmobiliaria en las redes sociales.

Destaca tu inmobiliaria en Facebook

The screenshot shows the Facebook profile of 'Mi Casita Inmobiliaria'. The page layout includes a cover photo (2) of a coastal town, a profile picture (4) with a house icon, and a navigation menu on the left (1) with options like 'Inicio', 'Buscador de Inmuebles', and 'Crear una Página'. The main content area features a post (3) with a photo of a modern office interior and a location map (3) for Badajoz. The right sidebar contains sections for 'Bienes raíces en Badajoz', 'Comunidad', and 'Información'.

Consejos

- 1 Crea una página de negocio local, para que en las búsquedas tu página obtenga mayor importancia.
- 2 Utiliza la fotografía de portada para pasar información pertinente sobre la agencia inmobiliaria.
- 3 Diversifica tus publicaciones para que sean relevantes para tus seguidores.
- 4 Usa un logotipo o una foto profesional para tu foto de perfil.

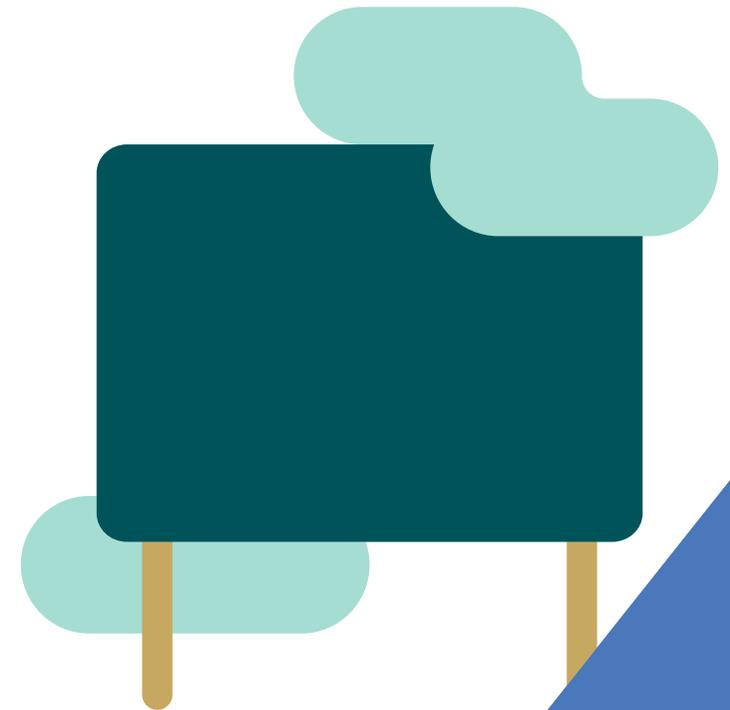
Destaca tu inmobiliaria en Facebook

— LO QUE NO SE DEBE HACER

No conviertas tu página en un enorme panel publicitario:

Piensa un poco en tu experiencia mientras navegas por Facebook... ¿qué prefieres ver primero en tu muro de Facebook? ¿Contenidos interesantes o un montón de anuncios de inmuebles?

Claro que Facebook es una excelente plataforma para hacer la publicación de tus inmuebles, incluso es posible que un amigo visualice tu post y marque conocidos que realmente tengan interés en tus inmuebles.



Destaca tu inmobiliaria en Facebook

No es necesario estar siempre publicando, pero si transcurre mucho tiempo sin hacer publicaciones, tu página empezará a perder relevancia.

Haz publicaciones en las cuales tus seguidores puedan interactuar:



Noticias sobre el inmobiliario



Consejos sobre financiamiento



Informaciones interesantes sobre la zona del inmueble comercializado

Destaca tu inmobiliaria en Facebook

Convierte tu contenido en algo relevante y diversificado.

Siempre que sea necesario utiliza las funcionalidades disponibles en eGO Real Estate para hacer la publicación directa en tu página, grupos de contenido inmobiliario o en el perfil de alguien que esté buscando inmuebles.

Servirá no solo para crear una mayor proximidad con tus potenciales clientes, si no también para mantener toda tu información reunida en un único lugar.

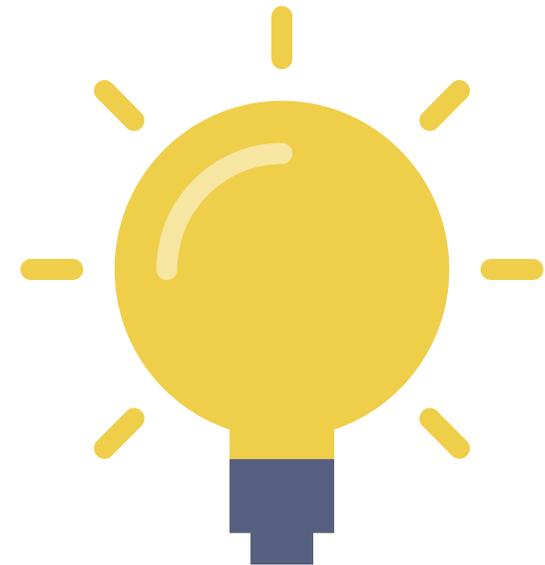
¿Debo utilizar las redes sociales de la plataforma de gestión inmobiliaria eGO Real Estate de forma individual?

Lo ideal es utilizar las estrategias de marketing de la plataforma de gestión inmobiliaria integrada eGO Real Estate en conjunto con las herramientas facilitadas por Facebook.

Destaca tu inmobiliaria en Facebook

Consejos:

- › Define cual es el público objetivo de tu inmobiliaria.
- › Más importante que la cantidad es la calidad de las personas que interactúan con tu página.
- › Al querer comunicarse con todos, puedes no lograr atraer a quien realmente tiene un verdadero interés en tus inmuebles.



Estrategias de publicación

¡Tú página requerirá un contenido relevante para crecer y alcanzar a tus potenciales clientes!

Tu página inmobiliaria no se puede quedar solo con publicaciones de inmuebles. Publica contenido que marque la diferencia y que interactúe con tus seguidores, de esta forma mantendrán su interés.



CONSEJO

Crea un calendario de publicaciones: esto te permitirá organizar tus ideas y mantener la coherencia, no tendrás que preocuparte todos los días en crear este contenido.

Estrategias de publicación

Tipos de publicación:



Inmuebles de
venta y alquiler



Noticias de la zona donde
comercializas inmuebles
(Índices de calidad de vida,
estadísticas locales, etc)

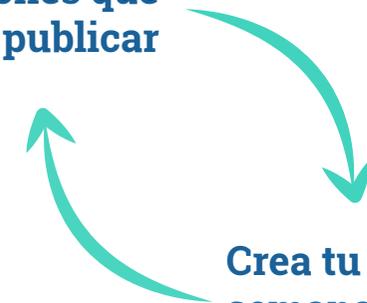


Artículos sobre el
sector inmobiliario
(Hipotecas,
impuestos, etc)



Otro tipo de
publicaciones

Define 3 o 4 tipos de
comunicaciones que
desees publicar



Crea tu calendario
semanal o mensual
de publicaciones

Estrategias de publicación

CALENDARIO DE PUBLICACIONES DE JULIO						
lun	mar	mie	jue	vie	sab	dom
1 Publicación de inmuebles	2 Noticias inmobiliarias	3 Publicación de inmuebles	4 Otras publicaciones	5 Publicación de inmuebles	6 Otras publicaciones	7 /
8 Otras publicaciones	9 Noticias inmobiliarias	10 Publicación de inmuebles	11 Otras publicaciones	12 Publicación de inmuebles	13 Otras publicaciones	14 /
15 Publicación de inmuebles	16 Otras publicaciones	17 Publicación de inmuebles	18 Noticias inmobiliarias	19 Otras publicaciones	20 Publicación de inmuebles	21 /
22 Otras publicaciones	23 Publicación de inmuebles	24 Noticias inmobiliarias	25 Publicación de inmuebles	26 Otras publicaciones	27 Publicación de inmuebles	28 /
29 Publicación de inmuebles	30 Otras publicaciones	31 Noticias inmobiliarias				

Este calendario es un ejemplo de cómo puedes programar tu estrategia de publicación. De esta manera podrás planear con antelación tus publicaciones.

Realiza como máximo una o dos publicaciones por día, para no saturar la bandeja de notificaciones de tus seguidores.

Ajústate a la realidad y al tiempo de tu inmobiliaria.

eGO Real Estate para vender más inmuebles

Para sacar máximo partido de la plataforma de gestión inmobiliaria integrada – eGO Real Estate – en conjunto con Facebook, necesitas conocer cuáles son las herramientas que están disponibles para captar más público y vender inmuebles.

Te dejamos algunos consejos sobre cómo utilizar las funcionalidades únicas de eGO Real Estate en conjunto con Facebook.



eGO Real Estate para vender más inmuebles

Haz la integración de eGO Real Estate con Facebook

Aprovecha al máximo las funcionalidades exclusivas que eGO Real Estate te ofrece, permitiéndote ahorrar bastante tiempo. Este proceso integrado es simple y rápido.

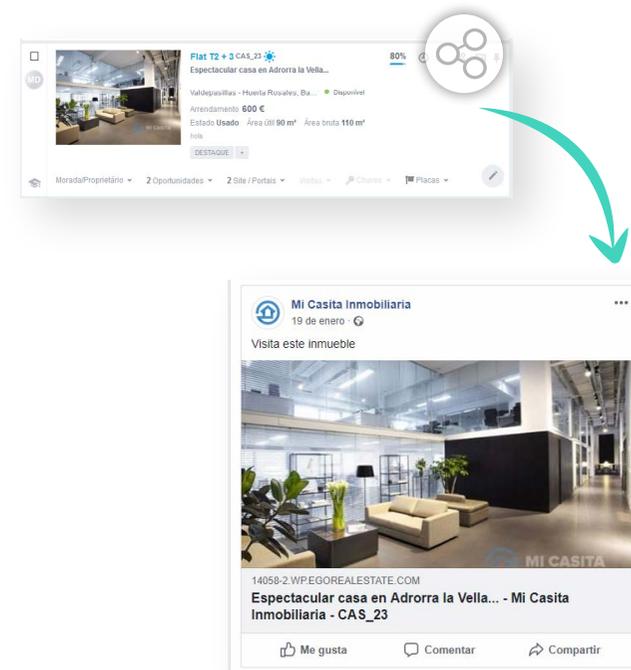
Con un simple clic comparte/publica tus inmuebles.

Utiliza el calendario, para presentar aquella publicación en la hora correcta, en el momento que tu potencial cliente se encuentra online.

Puedes igualmente compartir la galería de imágenes de tus inmuebles, reforzando la publicación y compartido de inmuebles en tu perfil.

NOTA

Confirma que todos los datos del inmueble están correctamente rellenos en eGO Real Estate, esta será la información que estará posteriormente visible para tus clientes potenciales en Facebook.



eGO Real Estate para vender más inmuebles

Da una mayor visibilidad a tus inmuebles y/o tus servicios

- › Cerca de 4.5 millones de españoles acceden diariamente a Facebook.
- › Probablemente el próximo cliente comprador de tus inmuebles se encuentra navegando por Facebook.
- › Integrar tus inmuebles en Facebook es, sin lugar a dudas, una opción para alcanzar un número mayor de personas para tus inmuebles.



¿Sabías que un usuario pasa una media de **50 minutos** al día en Facebook?

eGO Real Estate para vender más inmuebles

Apuesta en imágenes de alta calidad

Una imagen puede valer más que mil palabras, pero conviene que esa imagen sea de alta calidad.

Facebook es una plataforma que saca bastante partido de las imágenes, aparte de la calidad debes también apostar en imágenes con las dimensiones correctas.



Las fotografías 360° son una excelente forma de mostrarle a los interesados, una visión diferente del inmueble, antes de realizar una visita.



Al colocar fotografías en eGO Real Estate, estas deben tener el **tamaño de 1600x1200 píxeles**.

eGO Real Estate para vender más inmuebles

Crea y publica videos en YouTube

Otra forma de promocionar tus inmuebles es a través de la publicación de videos de corta duración.

YouTube es una de las redes sociales que mayor crecimiento ha tenido en número de usuarios, los profesionales inmobiliarios deben descubrir nuevas formas de comunicarse a través de esta plataforma.



Con eGO Real Estate puedes crear videos con tus fotografías de inmuebles, añadir transiciones y audios y con un simple clic publicar en YouTube.



Consejos para otras publicaciones de Videos:
Testimonios de clientes satisfechos.

Después de crear el video en YouTube no te olvides de publicarlo en Facebook.

eGO Real Estate para vender más inmuebles

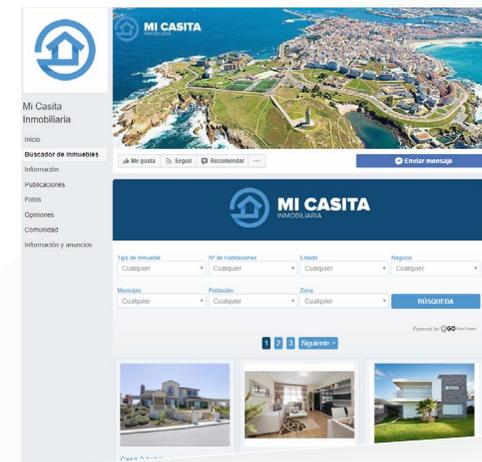
Ten un motor de búsqueda de inmuebles en Facebook

¡Si tienes 2000 me gusta en tu página de Facebook, eGO te permite tener un motor de búsqueda de inmuebles!

Con este motor de búsqueda permites que tus clientes potenciales tengan una experiencia de búsqueda de alta calidad, permitiéndoles segmentar toda la búsqueda.



Después de una búsqueda, serán redireccionados para tu página web donde podrán ver: **Informaciones completas del inmueble, efectuar un pedido de visita o de información integrados a las Leads de eGO Real Estate.**



Ventajas:

- Motor de búsqueda personalizado en Facebook
- Filtros segmentados en la búsqueda
- Redireccionamientos de tráfico para tu página web



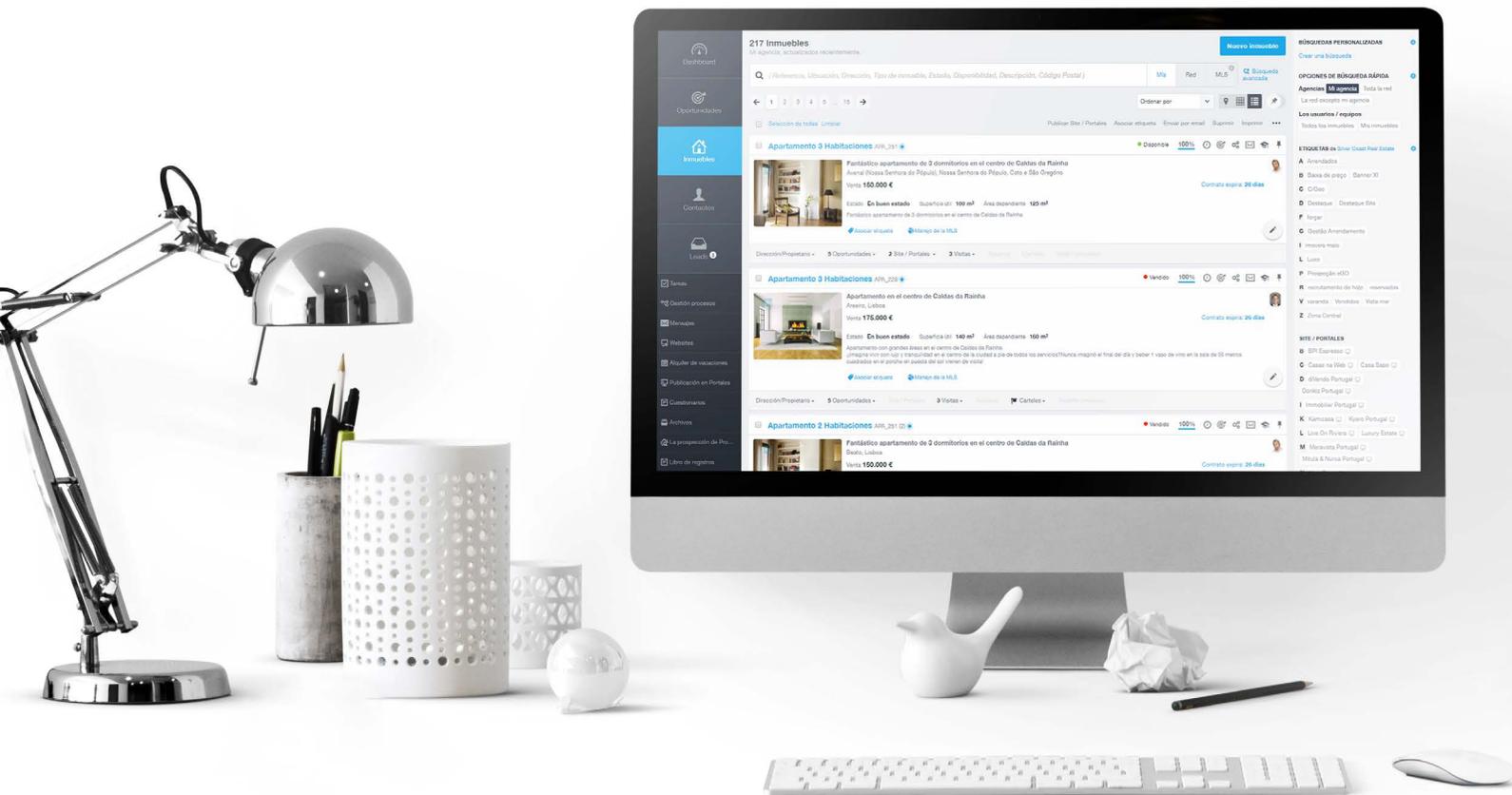
¿Te ha gustado este eBook? Accede ahora a otros eBooks desde la Academia de formación de eGO Real Estate

[Descarga más eBooks](#)



Mensualmente recorreremos el país con Workshops gratuitos sobre Marketing Digital Inmobiliario y semanalmente tenemos eventos de formación gratuitas *online*.

[Mas información sobre los eventos de eGO Real Estate](#)



eGO Real Estate
SOFTWARE · PÁGINAS WEB · PORTALES

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

Conoce todas las ventajas de la mejor solución de Gestión Inmobiliaria y como eGO te ayudará a centrar tu gestión en lo más importante: tus clientes y tus inmuebles.

Conoce mejor eGO Real Estate

eBook

Facebook como estrategia para la publicación de Inmuebles



Encuentra más eBooks en
academia.es.egorealestate.com

¡Contacta con nuestros gestores!

931 845 807 / 910 380 590

sales@egorealestate.com
egorealestate.es

 /eGORealEstate

 /eGORealEstate