



PLANO DE MARKETING

FRANCISCO NÉLIO PEREIRA DANTAS

Condomínio Felicidade
RUA B Nº 20 APTO.101, BL-6,
RACHEL DE QUEIROZ, CEP:
60714-755, FORTALEZA-CE



**Rui
Freitas**

Corretor de Imóveis
CRECI 25188
+55 85 98542-5254

IMOBILIÁRIA
RE/MAX
SEU IMÓVEL
CRECI 9954-J

PROMOÇÃO E PUBLICIDADE.



Destaque seu imóvel! Uma estratégia eficaz de promoção e publicidade é essencial para alcançar potenciais compradores. Ao apresentar suas características únicas e vantagens, aumentamos sua visibilidade no mercado, agilizando assim o processo de venda.



Atividades do Corretor

Período: 09/04/2024 Até 15/10/2024

- 1. Análise prévia do Imóvel**
- 2. Análise da documentação do Imóvel**
- 3. Estudo de Mercado**
- 4. Definição do Preço**
- 5. Assinatura do Contrato**
- 6. Reconhecimento detalhado e inspeção do Imóvel**
- 7. Elaborar a descrição do imóvel**
- 8. Cadastrar o imóvel no sistema MAX PRO RE/MAX**
- 9. Compartilhar com a Rede RE/MAX Brasil e mundial**
- 10. Anunciar no Portal da Imobiliária RE/MAX**
- 11. Anunciar no Portal da RE/MAX Brasil**
- 12. Anunciar no Portal da RE/MAX Global**
- 13. Anunciar no portal VIVA REAL**
- 14. Anunciar no portal IMOVELWEB**
- 15. Anunciar no portal ZAP IMÓVEIS**
- 16. Promover para a Rede de Especialistas RE/MAX**
- 17. Revisar todas as ações continuamente**
- 18. Fazer a manutenção dos anúncios nos portais imobiliários**
- 19. Criar arte para Redes Sociais e Mobile**
- 20. Sugerir possível reajuste no preço (caso ainda não tenha propostas)**



Rui Freitas

Corretor de Imóveis
CRECI 25188

IMOBILIÁRIA
RE/MAX
SEU IMÓVEL

CRECI 9954-L



GESTOR ESPECIALISTA.

O gestor especialista direciona campanhas estratégicas para destacar o imóvel. Sua expertise na identificação do público-alvo e escolha de canais de divulgação otimiza a promoção, aumentando as chances de venda.



Rui Freitas

Corretor de Imóveis
CRECI 25188

Atividades do Corretor

Período: 09/04/2024 Até 15/10/2024

1. Conferir medições do imóvel se necessário
2. Tratamento das imagens
3. Promover através de parceiros prestadores de serviço
4. Revisar todas as ações continuamente
5. Safari com corretores
6. Subir o vídeo no Youtube
7. Compartilhar anúncio no Facebook
8. Promover anuncio do imóvel no Facebook
9. Divulgar para imobiliárias e corretores autônomos
10. Visitar Imobiliárias da região
11. Divulgação para toda a Rede de relacionamento do corretor
12. Checar continuamente o estado e limpeza do imóvel
13. Promover um Open House com todos os clientes potenciais
14. Captar o feed-back das imobiliárias da região que visite
15. Reavaliar todas as propostas feitas no imóvel
16. Direcionar todos os interessados no imóvel para o fechamento
17. Avaliação de todas as ofertas para orientar o proprietário
18. Compilar todos os relatórios gerados e todo o trabalho realizado
19. Reunir-se com o proprietário para mostrar o trabalho realizado
20. Anunciar no portal OLX