

Roteiro para abordagem

- 1) Bom dia (tarde ou noite) meu nome é _____ e trabalho na _____ imobiliária, tudo bem?
- 2) Eu estou entrando em contato para falar sobre o **Líbero**, nosso **Condomínio Clube**;
Onde fica???
- 3) Então, ele fica próximo a **Pizzaria Papizzo** e a **400 metros da Linha Amarela**. Ali na **Estrada do Capenha** com avenida Geremário Dantas;
- O que tem lá???**
- 4) Se trata de um projeto incrível, **com piscina com raia de 20 metros, salão de festas adulto e infantil, churrasqueiras**, e muito mais, tudo com um **acabamento excelente**.
- 5) E o melhor de tudo, já está pronto para morar;
- Qual o preço???**
- 6) **Esse mês estamos com condições especiais, apartamentos a partir de R\$ 329mil** é uma grande oportunidade para morar aqui;
- 7) E como temos **um apartamento decorado de 2 quartos**, é uma oportunidade de ter uma ideia de como ficará seu futuro apartamento, podemos marcar um dia para o(a) Sr.(a) conhecer o condomínio;
- 8) Podemos agendar esta semana?

Atenção para as dicas

- 1) Não iniciar a ligação chamando o cliente pelo nome.
✓ Ainda que não seja o cliente da listagem, você poderá fazer a venda.
- 2) Não dar tom de leitura para o roteiro acima e abordar de forma descontraída (ainda que não seja na ordem sugerida).
✓ O cliente não pode perceber que você está lendo este material. Ele pode notar insegurança nas informações repassadas.
- 3) Conduzir de forma descontraída, respeitando o nível de informalidade que o cliente repassa.
✓ Este é primeiro contato, portanto, a investida será em virtude da confiança que o cliente repassa durante a ligação;
✓ Lembre-se que você poderá estar falando com um microempresário ou até com um promotor de justiça (nível de conhecimento sobre a informação repassada);
✓ Evitar apelidos neste primeiro contato (Ex.: Carol, Rafa, Thiaguinho, etc.);
✓ Evite gírias e erros de português.
- 4) Caso o cliente pergunte aonde conseguiram seu contato, informar o seguinte:
✓ Sr.(a) recebemos uma listagem **QUALIFICADA** para fazer contato e acredito que em algum momento o(a) Sr.(a) tenha se cadastrado em algum site de imóveis.

Você é um consultor da Tegra Vendas e representa um passaporte para o maior sonho de seu cliente.

Vá em frente e boa sorte!