FILTRAGEM AVANÇADA LANÇAMENTO E REMANESCENTE

-Olá (Nome do cliente), tudo bem ? Você se cadastrou em uma campanha na internet sobre apartamentos na planta em Goiânia. O motivo do seu cadastro é para moradia, ponto de apoio ou investimentos ?
R:

Qual a tipologia que você busca 1, 2, 3 ou 4 suítes?
R:

Qual é a localização da sua preferência e o que busca nesta região?
R:

-Qual data de entrega faz sentido para você? *(Sugere na ligação 2025, 2026, 2027, 2028 e etc…)*
R:

-Você já está visitando algum imóvel ? Se sim, me fale qual, e o que gostou e não gostou de cada um, pode ser? Pois, vai me ajudar na busca
R:

-Qual o valor que deseja investir neste imóvel?
R:

-Qual valor de parcela e entrada fica legal para seu fluxo de caixa?
R:

Se ele não falar a sua resposta pode ser a seguinte: Entendo, porém eu preciso de um norte para fazer essa busca, posso separar opções na faixa de R$500.000,00 ? Se ele falar que não, sugere opções a mais como R$600.000,00, R$400.000,00. Porque se você sugerir opções você vai dar um impulso para ele te falar qual valor ele pensa em investir.
R:

PARTE PELO WHATSAPP ANTES DE ENVIAR AS OPÇÕES

Fazer a filtragem com as demandas do cliente como:

-Entenda qual a finalidade que o cliente quer este imóvel, investimento aluguel, investimento para revenda futura ou moradia.

-Você já comprou ou já conhece o processo de como comprar um imóvel na planta?

-Já visitou recentemente ou já conhece algum empreendimento ? (Se sim, pergunta o que não gostou e anota o nome dos empreendimentos que o cliente já conhece).

Pegou as informações, agradece pelo tempo de ligação avisa que trabalha com as melhores construtoras de Goiânia e avisa que irá precisar de um tempo para separar as opções.

Após fazer o filtro entregar para o gerente.