

EXPERIÊNCIAS TECNOLÓGICAS

INOVAÇÕES DIGITAIS IMPULSIONAM VENDAS DE IMÓVEIS AO FACILITAR A VIDA DE COMPRADORES

SHUTTERSTOCK



Clientes decidem a compra de um imóvel após pesquisas pelo smartphone

O mercado imobiliário exige dinamismo. Em momentos de recessão na economia, toda ajuda é bem-vinda para atrair clientes e impulsionar as vendas de imóveis. Para facilitar a vida do comprador, empresários já aderiram à utilização de inovações digitais que acompanham gradualmente os novos hábitos do consumidor brasileiro.

Com apenas clicks, muitas vezes do próprio smartphone, o cliente decide qual imóvel irá comprar. Se antes a visita ao estande de vendas era parte fundamental no processo de conquista do cliente, hoje se tornou muito mais um mero encontro burocrático para a assinatura de contrato de compra e venda.

Sem sair de casa, os clientes pesquisam os empreendimentos disponíveis no mercado e já selecionam os que mais têm interesse antes mesmo de um contato presencial com o corretor. E para fígar o cliente, as empresas estão oferecendo experiências diferenciadas de acesso ao imóvel para sair na frente dos concorrentes.

Vale chat online para atender o público de forma rápida e eficaz, publicidade direcionada nas redes sociais, visitas virtuais em apartamentos decorados através de uma tour em 360°, dentre tantas outras ferramentas disponíveis no mercado.

NOVAS FERRAMENTAS

#ATENDIMENTO ONLINE

Com o cliente mais proativo, os chats online se tornaram grandes aliados das empresas do setor imobiliário. Após visitas no site, a qualquer momento o cliente aciona a empresa e tira suas dúvidas em tempo real. Mais prático, rápido e acertivo.

#MARKETING DIGITAL

É possível atrair o público alvo com publicidades direcionadas e mensurar com mais precisão o alcance do valor investido. Através das redes sociais, a empresa mantém um diálogo mais rápido e humanizado com seu cliente.

#APLICATIVOS

Após a pesquisa na internet, o cliente certamente vai querer conhecer um pouco mais do empreendimento que elegeu como o mais interessante. Para isso, nada melhor que um aplicativo com conteúdo exclusivo para servir de guia do empreendimento, com todos os detalhes possíveis, inclusive com tour 360° em todos os cômodos.



estúdio
correio

conteúdo
web
mídia

GERENTE DE MARKETING, PROJETOS E MÍDIAS DIGITAIS
FÁBIO GOIS
(71) 3203.1043

COORDENADORA
CAROLINE PITHON
(71) 3203.1145

SUPERVISORA
VANESSA ARAÚJO
(71) 3203.1090

EDITORA
GABRIELA CRUZ
(71) 3203.1086

ANALISTA
BRISA TORRES
(71) 3203.1835

COMUNICAÇÃO
GABRIELA EDINGTON
(71) 3203.1889

DEPARTAMENTO COMERCIAL
COMERCIAL.CORREIO@REDEBAHIA.COM.BR
(71) 3203.1864

CONTEÚDO E DESIGN GRÁFICO
PENSATIVA COMUNICAÇÃO

3/4

SUÍTE

VARANDA GOURMET
2 GARAGENS

PARADISE

RESIDENCE

A NATUREZA CAPRICHOU NA VISTA. A DEC NO EMPREENDIMENTO.

VENHA VIVER NO BAIRRO QUE MAIS SE VALORIZA NA ORLA DE SALVADOR: JARDIM ARMAÇÃO. **PARADISE RESIDENCE. UM PARAÍSO COM VISTA TOTAL PARA O MAR E COMPLETA ESTRUTURA DE LAZER E SEGURANÇA. E O MELHOR: COM A QUALIDADE E GARANTIA DA DEC ENGENHARIA.**

VISITE STAND NO LOCAL: R. Rodrigues Dorea, 170 - Jd. Armação | 3461-9500

DEC
ENGENHARIA
Um DEC é pra vida toda.
www.decengenharia.com.br



Em conformidade com a Lei nº 4.397/64, declaramos que as perspectivas e plantas decorativas e plantas decorativas desta peça publicitária, têm caráter apenas ilustrativo, prevalecendo as especificações e condições contratuais quanto às formas e acabamentos como serão entregues, todos os ambientes. Responsável Técnico pelo projeto: Eng. Antônio Tomaz CAU A 14013-9, Av. Paulo Rios CAU A 10992-4, Pólo Construção, Eng. Paulo Toyohito Nakamura CREA 260200381-6, Eng. Francineide de Sales Sacramento Galdino Junior CRA - BA 48725, Alameda de Construção nº 21336-espaldade, em 25.08.2015 da SUCOM e Matrícula nº 69451 R2 de 18.02.2016 no nº 081 do Registro de Imóveis.