

O mercado imobiliário é o que mais sofre com a desaceleração da economia. Com o movimento enfraquecido, a saída é encontrar alternativas para manter o marketing activo e, com isso, atrair a atenção de potenciais clientes para boas oportunidades de negócio. Assim não é preciso investir grandes quantias em divulgação, como o mercado costumeiramente faz. É nesse contexto que o SMSillico se apresenta como uma boa opção, pois permite divulgação massiva sem aumentar os custos de marketing e também traz a possibilidade de manter o relacionamento com os clientes já existentes sem precisar de maiores esforços de pós-venda.

O SMS pode ser a sua ferramenta de marketing

Apesar do fenómeno das redes sociais e dos aplicativos de comunicação instantânea, o SMS continua sendo uma das formas mais eficazes de se comunicar com as pessoas.

- **DIVULGAÇÃO DE IMÓVEIS:** Utilizar o SMS para enviar informações sobre imóveis que acabaram de entrar no seu portfólio, assim como divulgar lançamentos e empreendimentos imobiliários. É só programar o envio das informações sempre que uma novidade entrar no seu sistema, com link para o site.
- **EXCLUSIVIDADE PARA QUEM RECEBE SMS:** Dar informações exclusivas para os clientes cadastrados. Antes de anunciar no site, na TV, no rádio ou em qualquer outro meio de comunicação, você pode avisar seus clientes cadastrados sobre um novo empreendimento imobiliário ou um novo imóvel que acabou de entrar na sua carteira. Pode, inclusive, oferecer condições especiais para essas pessoas, aumentando a percepção de valor com relação à sua imobiliária ou construtora. Certamente a taxa de conversão se tornará bem maior do que com a mídia tradicional.
- **ATUALIZAÇÕES SOBRE OS IMÓVEIS:** Conseguiu um preço melhor? Que tal manter seus clientes actualizados usando o SMS? Uma diferença de 10% na compra de imóvel pode ser o factor decisivo para a pessoa fechar negócio na mesma hora. E nesse momento o que você

mais precisa é de uma ferramenta de comunicação ágil e assertiva, como o SMS.

Comunique-se melhor com seus clientes por meio do SMS

Manter o relacionamento com um cliente não é apenas se comunicar com ele quando há necessidade, como a renovação de um contrato ou no momento da cobrança. É estar sempre presente para trazer soluções, oferecer ajuda e, com isso, estabelecer um elo muito mais forte do que uma transacção comercial.

Nesse sentido, você também pode usar o SMSillico como ferramenta de relacionamento, automatizando o que for possível sem perder a qualidade desse relacionamento.

- **LEMBRETES:** Vencimento do aluguel, do condomínio, da parcela do financiamento, da renovação do contrato, da inspecção no imóvel. Tudo isso pode ser comunicado via SMS sem comprometer o tempo do seu cliente e tampouco o seu.
- **COBRANÇA:** Nem sempre tudo acontece como planejado, e muitos clientes podem atrasar o aluguel ou ainda a prestação do imóvel. Para não deslocar sua equipe para a tarefa de cobrança, que tal enviar um SMS com as instruções para quitação da dívida? É rápido, eficiente e ainda não constrange o cliente, que pode ler a mensagem e tratar do assunto quando for mais conveniente.
- **DICAS:** Você também pode manter contacto com seus clientes enviando dicas para eles por SMS: como conservar o imóvel alugado; quais documentos ter em mãos para o financiamento imobiliário; quais são os requisitos para ser aprovado em uma vistoria na entrega do imóvel; como escolher o melhor imóvel etc.

O SMS não é só barato para o mercado imobiliário, ele funciona!

Investir em SMS não serve apenas para reduzir seus custos de marketing. Ele é realmente efectivo! De acordo com a empresa Scoop.it, 98% do SMS são lidos, enquanto apenas 20% dos e-mails marketing têm o mesmo êxito. Se comparado às redes sociais, apenas 29% dos tweets são vistos e somente 2%

dos posts no Facebook são visualizados. Ou seja, o SMS é muito mais eficaz para entregar mensagens para seus clientes do que essas outras estratégias.

O envolvimento com o SMS é surpreendente porque as pessoas passam o tempo todo com o telemóvel ao alcance das mãos e olham para ele, em média, 150 vezes por dia. Isso mesmo! Por mais que você envie um SMS e o cliente não veja na mesma hora, em poucos minutos ele verá. E quantos minutos são esses? Em média, 3 minutos. Esse é o tempo máximo que um usuário leva para ver e abrir um SMS.

Fácil de usar e ao alcance da maioria da população, o SMS não requer acesso à internet, por isso pode ser entregue a qualquer hora, em qualquer lugar.