**Saiba como usar a tecnologia para ampliar as vendas no mercado imobiliário**

*Incorporadora curitibana triplica volume de vendas com adoção de soluções tecnológicas na prospecção, atendimento e fechamento de negócios*

As ferramentas tecnológicas estão cada vez mais presentes nos hábitos de consumo dos brasileiros e essa tendência também tem ganhado força no mercado imobiliário. Segundo a última pesquisa “Jornada de compra do consumidor no mercado imobiliário brasileiro”, realizada pela DataZap+, as plataformas digitais estão entre os principais canais de procura por imóveis pelos consumidores. Segundo o levantamento, as buscas em sites e portais especializados representam 66% e 63% das pesquisas, respectivamente. Mas a tecnologia vai além da prospecção de novos clientes e tem auxiliado muito o setor no gerenciamento da carteira e fechamento dos negócios.

“As soluções inteligentes de gestão comercial se desenvolveram e se popularizaram muito nos últimos anos, impulsionadas principalmente pela pandemia. No setor imobiliário, mais do que anunciar os imóveis, essas ferramentas têm sido usadas para visitas virtuais, videoconferências com os corretores, assinaturas de contrato e diversas outras aplicações que otimizam o atendimento ao cliente”, explica Rafael Piepo, gestor de marketing e vendas da Sucesso em Vendas, empresa especializada no desenvolvimento de metodologias para equipes comerciais.

Uma das empresas que adotou as inovações no setor comercial é a incorporadora GT Building, com sede em Curitiba, que triplicou o volume de negócios fechados. Segundo o gerente de vendas da empresa, Bruno Oliveira, essas soluções trouxeram velocidade e assertividade à operação comercial. “O nosso objetivo é atender o cliente com excelência já no primeiro contato com nossa equipe de vendas, com o apoio da tecnologia, os corretores têm um padrão de atendimento e uma metodologia clara para todas as etapas da jornada de compra”, destaca.

Rafael Piepo ressalta que a utilização de novas ferramentas ajuda a entender melhor as necessidades do cliente e ter uma negociação mais assertiva. “As soluções que desenvolvemos contribuem para a fidelização de clientes e agregam valor à marca. Hoje, em todos os segmentos, a tecnologia é indispensável e quem não se adaptar corre o risco de perder competitividade”.

Na GT Building, a empresa desenvolveu uma metodologia customizada de vendas e apostou na padronização e na cultura de capacitação e treinamentos. Outras soluções com foco em processos internos, desenvolvimento da equipe e gestão de CRM também fazem parte do projeto.

**Sobre a Sucesso em Vendas**

A Sucesso em Vendas atua com soluções inovadoras e sob medida para seus clientes, com mais de 25 anos de experiência no Brasil e em Portugal e mais de 700 empresas atendidas. A consultoria é especialista em melhorar a experiência de compra dos clientes de seus parceiros e, principalmente, melhorando resultados de vendas. Na área imobiliária, já atuou em empresas como Embraed, San Remo, Thá, Galvão, Cyrela, Seller, J8, Investcorp, Buriti e Prime Soho. [www.sucessoemvendas.com.br](http://www.sucessoemvendas.com.br/)