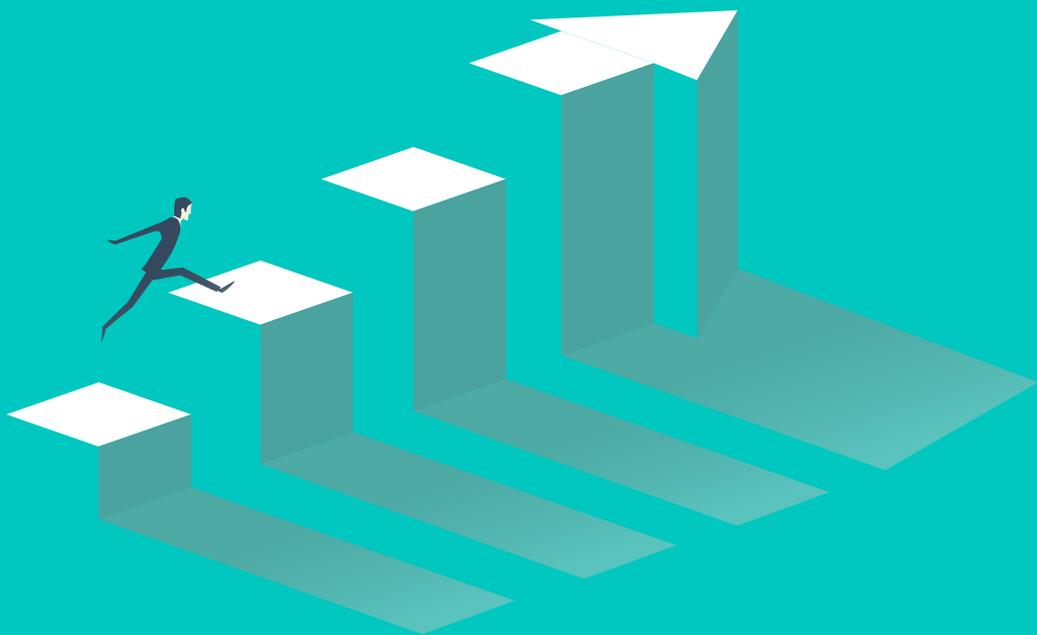


Passo a passo para aumentar sua  
**PRODUTIVIDADE**





## VOCÊ JÁ CONHECE O HOMER?

Somos uma plataforma completa para corretores formarem parcerias imobiliárias. Pensando na vida agitada de um corretor, criamos uma ferramenta online, em forma de aplicativo e site, onde você publica os imóveis que representa e que procura para seus clientes. Nossos robózinhas fazem o cruzamento dos dados e encontram automaticamente as melhores parcerias.

Sabemos que muitos corretores sentem-se inseguros na hora de fazer parcerias com medo de não receber a comissão do parceiro após a conclusão da negociação. Pensando nisso, se você e seu parceiro fecharem um negócio através do Homer, a gente **GARANTE** que você receba a **comissão** caso o seu parceiro receba e não repasse a sua parte. Iniciou uma parceria pelo Whatsapp e quer garantir a sua comissão? Formalize a negociação com seu parceiro usando o Homer e não fique sem comissão!

Já deu pra entender uma das vantagens de ser Homer? Você não precisa mais ficar perdido nos grupos de parcerias no WhatsApp. Tudo isso de forma segura, você não precisa se preocupar em ter outros corretores se aproveitando dos seus imóveis. E o melhor: **totalmente gratuito e sem participação na comissão.**

[PARA ACESSAR O HOMER CLIQUE AQUI](#)

# ÍNDICE

Introdução .....	04
Coisas que te fazem perder tempo .....	05
10 maneiras de aumentar sua produtividade .....	09
Conclusão .....	13



## INTRODUÇÃO

Em um mundo cheio de distrações é normal perder o fio da meada e se distrair. O importante é saber que isso vai acontecer e encontrar soluções para impedir e diminuir a procrastinação. Além disso, você também vai encarar algumas armadilhas no trabalho que podem roubar uma valiosa parte do seu tempo.

Montamos esse guia com as principais armadilhas no dia a dia do corretor e qual a melhor forma para superá-las. Ao final, você também vai encontrar um guia com 10 maneiras de fazer mais coisas em menos tempo com simples passos.

Esperamos poder ajudar a dar aquela força no aumento a sua produtividade para que você venda cada vez mais.

Boa leitura!



## COISAS QUE TE FAZEM PERDER TEMPO

### 01 *Prospectar Estranhos*

É muito difícil transformar pessoas que você não conhece em clientes. O cliente para o qual você acabou de vender é o seu cliente mais importante. Se você não ficar em contato com aqueles que confiaram em você para ajudar a vender ou comprar uma casa, alguém vai ficar por você.

**O que fazer:** Mire em clientes antigos.

Eles ainda devem gerar de duas a quatro novas vendas para você. Sejam elas do próprio cliente ou por indicação.

Além disso, trabalhe o seu círculo social. Debbie De Grote, fundadora do Excelleum Coaching and Consulting, encoraja os clientes dela a organizar eventos educacionais ou apenas de socialização onde existe a

chance de achar novos clientes através de pessoas que ela já conhece. Segundo Debbie, "Os leads estão por toda a parte. Vá primeiro nas pessoas mais quentes."

"Meu foco sempre foi de serviços com uma pegada mais pessoal e o meu negócio tem tendência de se repetir e ser indicado por outros", segundo Felise Eber, associada de vendas da The Jills team of Colwell Banker Residential em Miami Beach. "Eu descobri que criar

02

### *Investir seu tempo em prospects sem pré-qualificá-los.*

Nunca invista em prospects se eles não estão qualificados. O mercado imobiliário não é um hobby, portanto não vale a pena desperdiçar tempo com quem acha que é.

**O que fazer:** Pré-qualifique todo mundo.

Se você receber uma ligação ou mensagem de um estranho na internet querendo ver algo imediatamente, peça um comprovante de renda ou para aguardar uma pré-aprovação. Se receber uma negativa, mantenha-se firme, isso elimina uma boa parte de pessoas que jamais iriam continuar com a negociação.

03

### *Aceitar preços inflados*

"Você não vai conseguir vender e seus clientes e parceiros não vão confiar em você e nem indicar seu trabalho", segundo Zaicha Martell-Spodack, associada de vendas na Douglas Elliman Real State em Palm Beach.

“Para fechar uma venda e conseguir indicações você deve precificar corretamente.”

***O que fazer:*** Estar munido de uma análise de mercado é a melhor forma de convencer vendedores que uma casa está precificada corretamente ou não. “Se o preço estiver muito alto, provavelmente a venda não será concretizada”, segundo Martell-Spodack. “Faça seu dever de casa para ficar no topo e você não terá dificuldade em encontrar parcerias.”

04

### ***Confiar demais na tecnologia ou utilizá-la com uma muleta.***

Não entenda mal, a tecnologia pode ajudar o seu trabalho e te ajudar a agilizar muitas tarefas. A dica aqui é não cair na pegadinha de achar que você vai conseguir fazer tudo diretamente do seu computador sem sair de casa. Um contato próximo do cliente é o melhor caminho para aumentar a sua comissão. Quanto mais você colocar barreiras e distanciar seu cliente colocando toda a relação dentro do whatsapp, menores suas chances de garantir uma boa comissão.

***O que fazer:*** Use a tecnologia como suporte para o seu negócio. Por exemplo, você pode usar uma ferramenta de CRM (Customer relationship management ou Gerenciamento de relação com o cliente, em português), para começar uma conversa automaticamente com um cliente e depois construir uma relação através de meios mais pessoais, como uma conversa pelo telefone.

“Quase 90% dos corretores veteranos admitem que seu gerenciamento de contratos é uma bagunça”, segundo Debbie De Grote, autora do livro *Secrets of Super Sales People* (Segredos dos Super Vendedores, sem edição no Brasil). “Alguns até guardam contratos antigos dentro de uma caixa de sapatos. Isso é ridículo, pois existem alguns CRMs muito bons por aí. Se os seus contratos não estão organizados, você certamente está deixando muito dinheiro para trás, pois eu duvido que o cliente deve lembrar de você se nem os seus contratos estão organizados.”

**O que fazer:** Comece a usar um sistema de CRM para ontem. Além disso, se você trabalha em uma corretora, use as ferramentas que eles lhe dão. De Grote diz que “muitas vezes os corretores nem sabem quais ferramentas são. Muito provavelmente o seu empregador deve te fornecer um CRM gratuito.”



## 10 MANEIRAS DE AUMENTAR SUA PRODUTIVIDADE

### 01 *Liste suas metas diárias*

Às vezes é comum ficarmos atordoados com a quantidade de tarefas que temos para executar. Mesmo se montarmos uma lista, tem uma hora que ela fica tão longa e acaba funcionando como um paralisador do trabalho do que como suporte. Organize suas tarefas e as divida em etapas menores para poder visualizar melhor o trabalho a ser feito.

### 02 *Priorize as tarefas*

Essa etapa deve funcionar junto da primeira etapa. Não adianta montar centenas de listas se você não conseguir executar nenhuma delas. Separe um tempo no início do seu dia para priorizar as tarefas. Com apenas 15

minutos para priorização, você pode ser capaz de fazer seu dia render muito mais.

### **03** *Controle seu tempo*

Calma, não precisa colocar um timer no seu dia. Essa dica é mais sobre separar tempos específicos para realizar suas tarefas. Utilize a agenda do seu celular para “trancar” horários na sua agenda. Faça desses horários um tempo sagrado a ser cumprido. Depois de alguns dias isso se tornará hábito e você ganhará muito mais produtividade.

### **04** *Não se comprometa demais*

Ou “não se comprometa com aquilo que você não pode cumprir”. Existe uma cultura, principalmente no Brasil, de aceitarmos todas as tarefas e pedidos de ajuda. Comece a dizer mais “nãos” para as tarefas que você sabe que não conseguirá realizar. Você terá um ganho não só de organização mas também de imagem com seus parceiros, já que você só se comprometerá com aquilo que pode entregar.

### **05** *Pare de ser multitarefa*

Não existe essa história de multitasking. Somos humanos e não robôs. É melhor fazer uma tarefa muito bem feita do que fazer um monte de coisas ao mesmo tempo com entregas medianas. Falta de foco é o maior inimigo da produtividade.

## **06** *Aprenda a delegar*

É impossível fazer tudo sozinho. Em algum momento você vai chegar no seu limite de produção. E quando isso chegar, você provavelmente estará em uma das situações: já pode contratar um estagiário ou pode delegar tarefas para sua equipe. Divida o trabalho e delegue as tarefas menos cruciais adiante para poder te liberar para o que é vital para seu negócio.

## **07** *Selecione suas ligações*

Comece a selecionar quais ligações são importantes, quais você pode atender no momento que elas chamam e quais você pode retornar mais tarde. O celular pode ser seu maior aliado e seu maior inimigo. Use-o sabiamente.

## **08** *Cuidado com o tempo gasto com redes sociais*

As redes sociais são uma excelente plataforma para você promover seu negócio e complementar seu networking, além de servir como um meio para descobrir mais detalhes sobre a personalidade do seu cliente. Mas tome cuidado para não cair no poço sem fundo da timeline e ficar rolando conteúdo infinitamente. Se precisar, separe um tempo do seu dia especificamente para as redes sociais.

## 09 *Siga a regra do 80/20*

Foque nos 20% das tarefas que te rendem 80% dos seus resultados. Simples e direto.

## 10 *Se algo não funciona, desapegue*

É comum que em algum momento fiquemos travados em uma tarefa. Mas se estiver tomando muito seu tempo sem dar nenhum resultado, desapegue. Às vezes é melhor deixar essa tarefa para depois. O tempo que você dá para respirar um pouco pode ser a chave para achar a solução.



## CONCLUSÃO

Como tudo na vida: não existe fórmula mágica. O que listamos aqui funciona para alguns mas pode não funcionar para outros. Encontre o que melhor pode te ajudar e aplique na sua rotina.

Tenha em mente que a maioria das dicas se resume a uma única coisa: organização pessoal. É uma expressão simples mas que demanda muita atenção e a solução está dividida em várias partes. Sabendo disso, ataque os principais problemas aos poucos e observe os resultados, eles vão aparecer!

Obrigado por  
baixar nosso  
e-book!



Temos certeza que seu talento somado ao que você aprendeu até aqui, vão ajudar a impulsionar sua carreira. Esperamos ter ajudado e se tiver com alguma dúvida entre em contato através dos nossos canais:



/homerparcerias



@homerparcerias



bit.ly/linkedinhomer



homer.com.br

