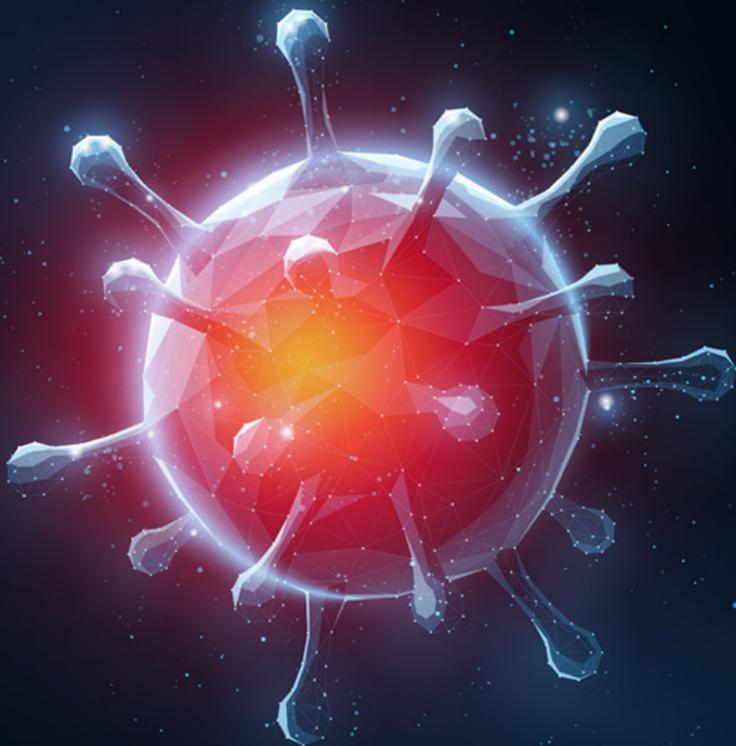


Como a tecnologia pode  
ajudar os corretores(as)  
de imóveis a se  
manterem produtivos em  
tempos de **Coronavírus**.





## Introdução

Estamos em um momento delicado que impacta diretamente o trabalho de quem atua no ramo imobiliário.

Adiar visitas! Cancelar eventos! Postergar contratos!

Nada disso estava nos seus planos mas ter o seu próprio negócio é lidar com uma série de imprevistos. A boa notícia é que todos os imprevistos tem solução.

Então para passarmos bem para esse momento, reunimos uma série de dicas para você.



## Movimento #HomerOffice

Como uma empresa essencialmente de tecnologia e que possui colaboradores espalhados pelo Brasil, o Homer está super acostumados a fazer Home Office e tem algumas dicas de como fazer para continuar produtivo mesmo trabalhando de casa, em quarentena.

### O que é Home Office?

Traduzindo ao pé da letra, home office é usado por aqueles que trabalham em suas próprias casas mas na prática também se aplica a quem trabalha em espaços alternativos, como cafés e coworkings. Esse método é normalmente utilizado por profissionais autônomos e por startups e está sendo cada vez mais difundido em ambientes corporativos.

**Ou seja, se você é um corretor Homer e vai trabalhar de casa, você faz parte do movimento #HomerOffice!**

# Benefícios do #HomerOffice e como implantá-lo

Nesse momento delicado, o indicado é ter uma rotina que evite o contato pessoal e assim proteger sua saúde e a dos seus clientes.

## Dicas para implantar o #HomerOffice

### Escolhendo o Local na sua casa

Evite áreas de circulação ou áreas de lazer como salas ou cozinhas. Escolha uma cadeira confortável e um local de boa iluminação (natural e/ou artificial)

### Quarentena não são férias

Fazer home office é para trabalhar e não uma desculpa para cair numa maratona de Netflix. Home office é uma medida para ajudar na diminuição da disseminação do vírus que pode não ser nocivo para você mas, pode ser para pessoas que convivem com você. Não adianta nada não trabalhar no escritório e ir para a praia ou sair com a família/amigos em lugares com aglomerações, ok? Além de não estar sendo produtivo você pode estar sendo negligente com a saúde.

## **Não fique de pijama. Atenção as vestimentas**

Acorde, tome um banho e coloque uma roupa de trabalho. Isso vai te ajudar a entrar no modo trabalho e você estará preparado caso alguém queira fazer uma videoconferência com você.

## **Respeite os horários**

Tenha horário para começar e terminar sua jornada de trabalho como você faria em um escritório.

## **Não pule o almoço**

Altere o mínimo possível a sua rotina de trabalho. Isso vai te ajudar a manter o foco e a organização. E, claro, ajudar a manter a sua imunidade. Comer bem, com qualidade e nos horários corretos são medidas importantes para manter a sua saúde.

## **Deixe claro que você não está disponível**

Explique para as pessoas que moram com você que você "não está ali". Uma simples pausa pode tirar o seu foco.

### **Um clássico:**

- *Amor, você pode levar o lixo lá embaixo?*  
Sugerimos que você responda mais ou menos assim:  
- *Posso fazer isso na minha hora de almoço às, 13h :)*  
Assim a sua rotina fica clara, assim como seus limites.

## Clareza é tudo

Os possíveis ruídos na comunicação podem ocasionar falhas operacionais ou em algum ponto dos processos de trabalho. E o impacto disso tudo é a má qualidade dos serviços. Mantenha uma comunicação clara com seus colegas diretos, gestores e clientes.

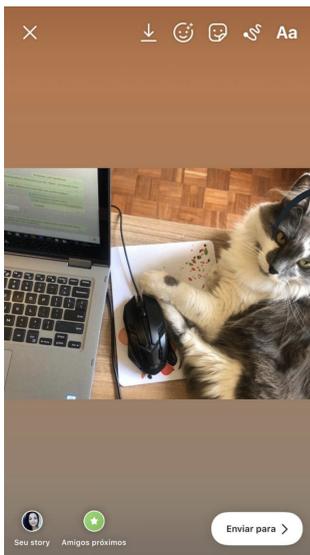
Gostou das dicas? Sabemos que o isolamento inicialmente pode causar uma preocupação mas grandes profissionais se adaptam rápido a mudanças e continuam produzindo mesmo nas adversidades. Sendo assim, criamos a campanha #HomeOffice, destinada a você que quer continuar produzindo independente da circunstância.

Queremos propagar o uso do Home Office como uma ferramenta útil para reduzir a disseminação do vírus. Para mostrar que você apoia esse movimento e também está trabalhando de casa como forma de empatia com a sociedade, basta tirar uma foto trabalhando e seguir os seguintes passos:

Tire uma foto:



Publique no instagram e marque a  
#homeroffice e @homerparcerias:





## Mantenha contato com seu cliente

Mesmo que esse não seja o momento exato do seu cliente comprar imóveis, manter a comunicação com ele, vai fazer com que ele não te esqueça. Se você deixar ele te esquecer, é muito possível que lembre de outro corretor quando voltar o momento de fazer visitas. Envie materiais que possam interessar seu cliente e aproveite para se mostrar como uma autoridade no mercado. Mostre para ele que você entende do assunto e que ele pode confiar em você e aproveite para entender mais no detalhe as necessidades dele para achar o imóvel ideal.

Exemplo: se você sabe que ele vai precisar de financiamento, mande matérias falando como fazer, taxas de juros e aconselhando, o blog do Homer tá cheio desse conteúdo <https://www.homer.com.br/blog/>

### **Atenção: cuidado para passar do ponto e passar do limite com o cliente se tornando um(a) chato(a).**

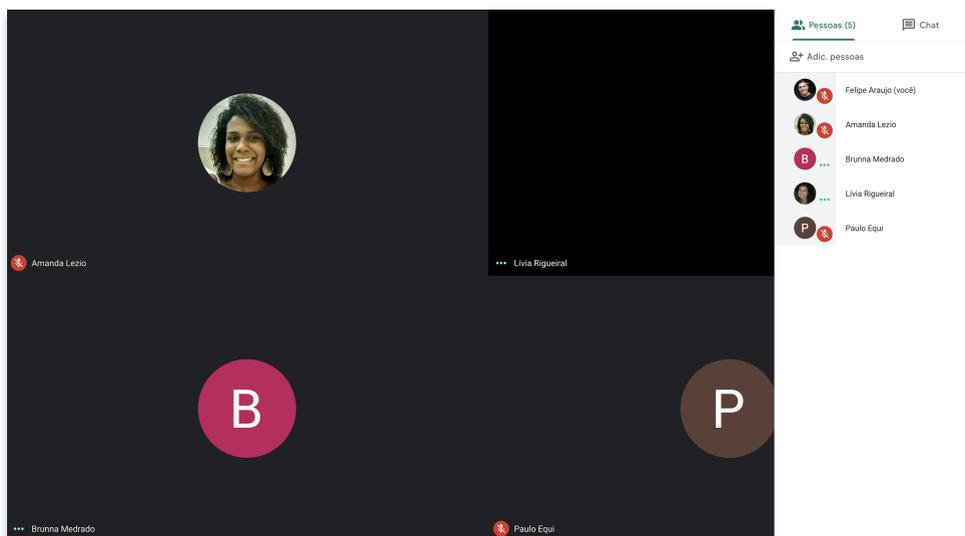
Uma forma bacana de manter contato com seu cliente é fazendo vídeo conferências e até visitas por videos. No Homer usamos o **Google Meets** para isso. Você pode até usar a vídeo chamada do seu **WhatsApp** e manter com ele uma relação mais próxima, mesmo que não seja fisicamente.

# Quer conhecer mais sobre essas ferramentas?



O Google Meet foi é uma ferramenta de simples acesso (sem contas, plugins, e configurações) mas altamente eficaz.

Para iniciar uma reunião basta você entrar em <https://meet.google.com/> e iniciar uma reunião. Depois basta enviar o link para seu cliente e pedir para que ele clique no link.



Mas se precisar agendar uma visita presencial é importante que você seja flexível nos horário para evitar aglomerações e fique atento às recomendações de proteção. Leve álcool em gel e evite abraços e apertos de mão.



# WhatsApp Business

## O que é?

Versão do WhatsApp pensada para o empreendedor.

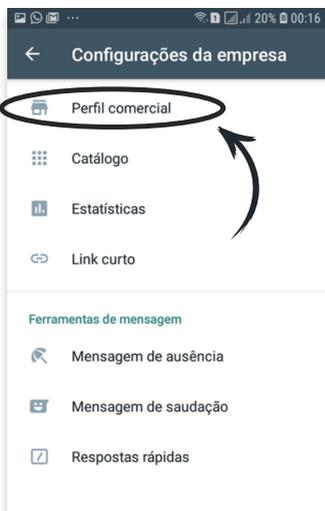
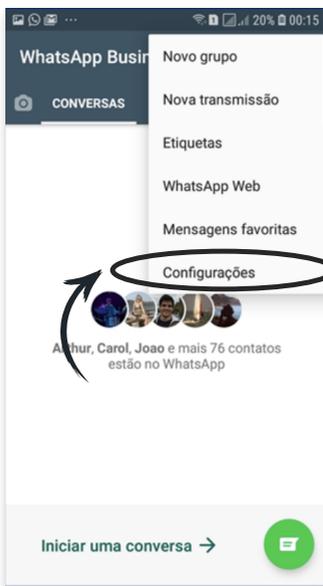
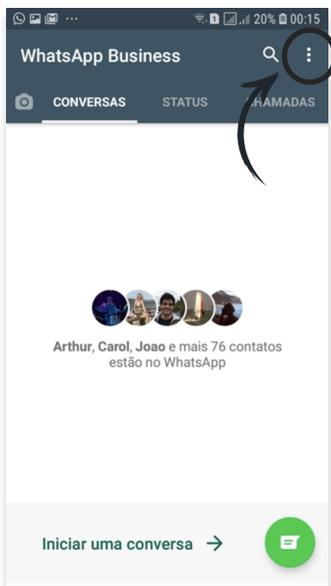
## Vantagens

- Facilita a interação com o cliente
- Auxilia em um atendimento mais eficiente
- Melhora sua organização interna

## Dicas:

Como montar um perfil profissional .

O perfil profissional vai te ajudar fortalecer a sua autoridade, além de já passar para o cliente algumas informações básica como seu e-mail, endereço, horário de atendimento e site pessoal.



## Link curto

Sem que seu cliente precise salvar o seu número, com apenas um clique ele entra em contato com você no WhatsApp!

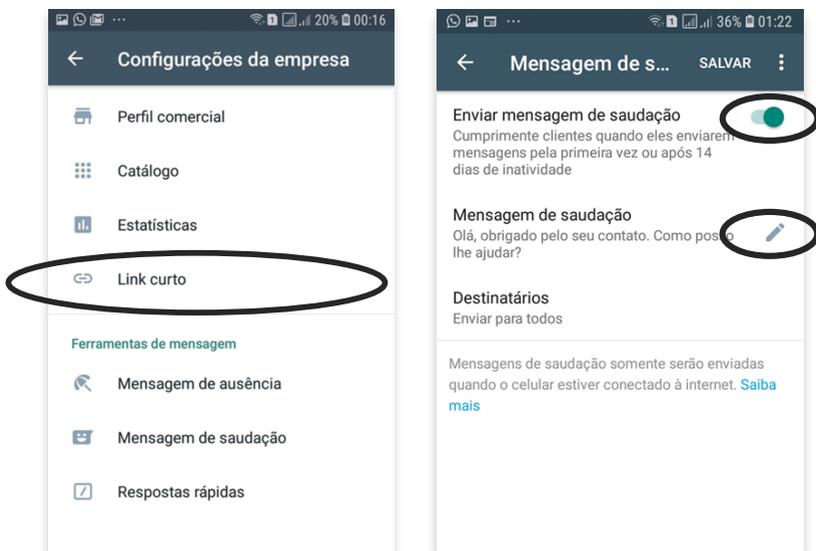
Você ainda pode pré cadastrar uma mensagem inicial, pra facilitar ainda mais a vida dele e a sua que vai saber qual imóvel ele estava vendo quando decidiu falar com você. Ex: "Vi seu imóvel na Rua Peregrino e fiquei interessado."

## Mensagens de ausência

As mensagens de ausência são recomendadas para amenizar a dor da espera do cliente, mas também ajudam a manter a expectativa e justificar a não resposta

## Mensagem de saudação

A mensagem de saudação é interessante para já fornecer uma resposta rápida a qualquer pessoa que entrar em contato com você.





## Organize suas finanças

Aproveite esse momento de HomerOffice para organizar suas finanças, profissionalizar seu negócio e crescer profissionalmente. Se você não fazia reserva de emergência e não olhava com cuidado para seu financeiro, esse é o momento ideal para recuperar o tempo perdido e eliminar despesas desnecessárias. Aproveite o momento para trabalhar a criatividade e novos formatos de venda.

Criamos um material muito legal que vai te ajudar na gestão dos seus gastos, uma planilha focada em você, corretor(a) de imóveis. Essa planilha é bem simples e vai te ajudar a entender quais são seus maiores gastos e te dizer o quanto você gasta por mês e por ano. Comece a usar agora:

***Baixe a planilha aqui***

## Depois que baixar a planilha, fique ligado a essas dicas:

Você deve preencher apenas os espaços que estão em branco, ou seja, você irá preencher o nome do gasto, o valor e selecionar uma categoria.

**Não mexa nas células que estiverem cinza!!**

Na aba de Janeiro 2020 colocamos vários comentários que explicam como preencher a planilha de acordo com as categorias.

Você pode criar novas categorias de acordo com suas necessidades e a planilha já calcula tudo automaticamente.

Compartilhe essa planilha com seus amigos corretores que também precisam de ajuda para se organizar financeiramente.



## Fortaleça a sua presença digital

Para que você continue fazendo captações de imóveis e recebendo leads de clientes mesmo em tempos de zero contato físico, o fortalecimento da sua presença digital é essencial. Se antes você não tinha tempo para se tornar uma autoridade no mercado imobiliário nas redes sociais. Agora é a hora.

Crie uma agenda de publicações e se atenha a ela.

Para ser autoridade digital é necessário ser autoridade na realidade. Para isso é preciso escolher um nicho de atuação.

Veja dicas práticas de como escolher seu nicho

<https://youtu.be/K6V4zEooCH8>

É preciso oferecer conteúdo de acordo com seu nicho. Onde encontrar conteúdos para postar?

<https://www.homer.com.br/blog/>

## Primeiros passos para um **PERFIL ENGAJADO**

**Nome de usuário**  
o mais curto e fácil possível sem números e se possível sem caracteres especiais como \_ e .

**Nome**  
Não repita o que está lá em cima, insira o que você faz, seu ramo de atuação

**Link e Endereço**  
Seu endereço ou cidade ajuda as pessoas a entenderem se poderão ser atendidas por você ou não no caso de negócios locais. Não esqueça seu site ou um link que caia direto no seu WhatsApp.

**Biografia**  
Descreva o que as pessoas vão encontrar no seu perfil e os seus diferenciais.

**Destaques**  
Capas personalizadas com sua cor reforçam sua identidade. Separe os assuntos de maneira organizada, arquive os melhores posts dos stories.

**homer**  
PARCERIAS IMOBILIÁRIAS

Atualmente, o Instagram não permite que os usuários coloquem mais de um link em seu perfil, mas podemos recorrer ao uso de ferramentas externas para nos auxiliar.

No perfil do Instagram do Homer, adotamos há algum tempo a utilização de mais de um link na descrição e alguns corretores nos perguntaram como utilizar essa ferramenta

Para incluir mais de um link na BIO do seu Instagram, você vai precisar utilizar uma ferramenta para isso, nós utilizamos o <https://linktr.ee/>. Também é gratuito.



## Utilize o Homer

O Homer é uma rede de parcerias, exclusiva e gratuita para corretores de imóveis. Conectamos e forma segura e organizada corretores que tem imóveis com corretores que tem clientes em todo o Brasil. 100% gratuito!

Só para você ter uma ideia, tem corretores aumentando as suas vendas em 40%, como o corretor imobiliário Filipe Meirelles, de 36 anos, que trabalha por conta própria e começou a usar o app em 2016, por causa da crise no setor.

*"Comecei a fazer parcerias em grupos de whatsapp. Mas eram muitas pessoas mandando mensagem o dia inteiro, ficava confuso. No Homer, se tiver chance de parceria, eu vou ver. Não fico mais um mês sem vender, como antes. A tecnologia vem para somar, tanto para o corretor, quanto para o cliente.", diz Filipe.*

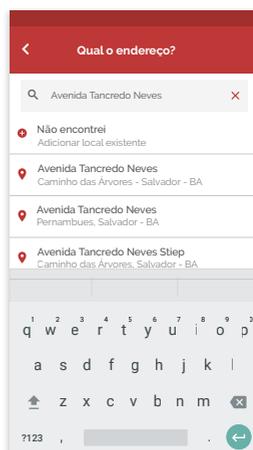
Já o Sandro por exemplo, corretor de imóveis na Bahia, realizou uma parceria com um corretor do Rio de Janeiro e juntos venderam um imóvel de R\$1.800.000,00.

*"Tudo é difícil no começo, assim como a carreira, mas o aplicativo é excelente e tem me ajudado muito. As conexões são sempre muito seletivas e de confiança", conta Sandro.*

# Primeiros Passos no Homer

Para se conectar com os corretores da rede você precisa publicar os imóveis que você tem na sua carteira e nós vamos te conectar automaticamente a corretores com clientes.

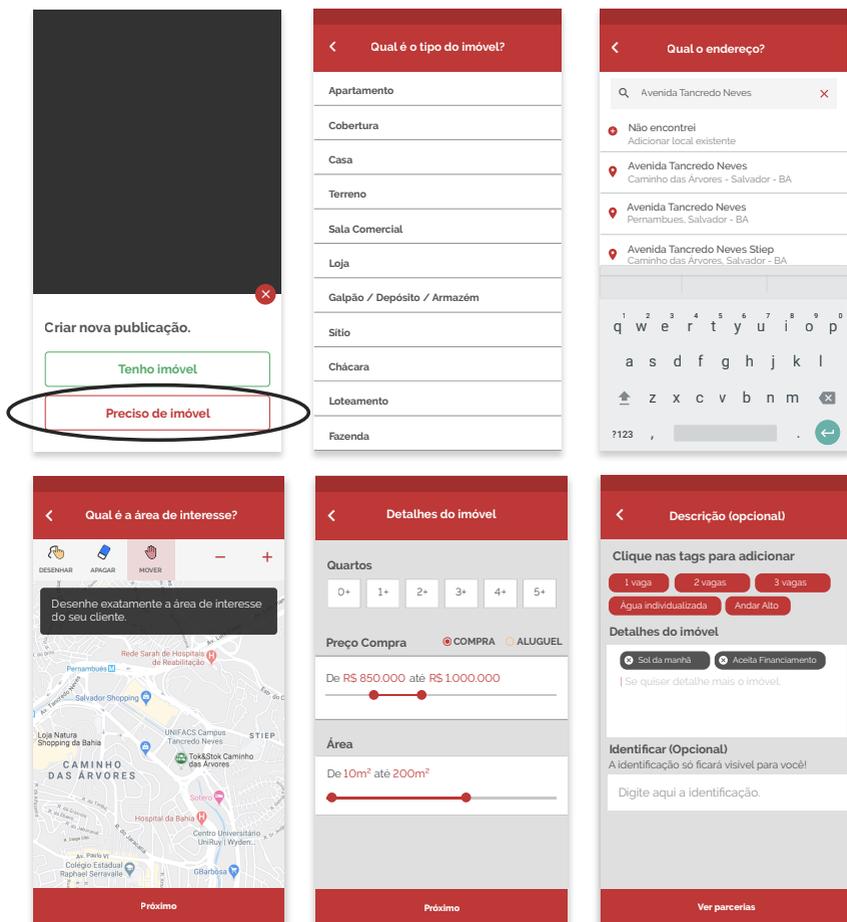
## Como fazer uma publicação Tenho (tenho um imóvel)



Obs: se seus imóveis estiverem anunciados no Ingaia, Viva Real, Midas, Tecimob, Imobia, ImobiBrasil ou MigMidia fazemos a integração automática com o Homer!

Se um cliente te procurou e você não conseguiu atendê-lo com a variedade e quantidade de imóveis que tem na sua carteira, você não precisa deixar ele escapar! Basta fazer uma publicação de Preciso, dizendo qual o perfil de imóvel que você precisa e vamos te conectar automaticamente com corretores que tem imóveis exatamente como seu cliente quer ver.

## Como fazer uma publicação Preciso (preciso de imóvel)



# Como o Homer vai te ajudar na crise

## Te deixando mais certo e assertivo

Através do Homer você se conecta a uma carteira de imóveis ilimitada que é atualizada diariamente por uma rede de 40 mil corretores. Com toda essa disponibilidade, você será muito mais preciso ao encontrar opções de imóveis no perfil correto do seu cliente. Em um atendimento virtual é necessário ser certo. O Homer que já era uma ferramenta de extrema importância para o corretor agora se tornou vital.

## Garantindo parcerias com corretores com Creci verificado

O Homer é uma ferramenta exclusiva para corretores, por isso no momento do cadastro é exigido o número do CRECI, garantindo assim a entrada apenas de corretores com creci verificado na ferramenta.

## Garantido seu Honorário

Tenha mais segurança na hora de fazer parceria com desconhecidos. O Homer oferece uma forma prática de formalizar suas parcerias com valor jurídico para proteger os seus negócios.

Se você e seu parceiro fecharem o negócio, o Homer garante que você receba a sua comissão caso o seu parceiro receba e não repasse a sua parte.

## Formalizando sua parceria de forma 100% digital

Com a formalização digital de contratos, é possível eliminar etapas como impressão, manuseio e deslocamentos para formalização.

Entenda melhor como Garantir seu Honorário e Formalizar sua parceria no Homer

*Saiba mais*

## Disponibilizando linhas de financiamento com os principais bancos do Brasil

Ofereça mais essa possibilidade durante a venda: financiamento imobiliário através do Homer. Além de ganhar uma renda extra, é a chance de você se tornar um Corretor completo e garantir que o seu cliente tenha uma experiência de compra incrível do início ao fim!

Com o Homer você vira um consultor financeiro especialista para seu cliente. Nós simulamos as taxas de financiamento em todos os bancos e te enviamos. Se o seu cliente fechar, você ainda recebe 0,5% de comissão do valor financiado!

Confira mais detalhes sobre o financiamento no Homer:

[\*Saiba mais\*](#)

## Te oferecendo uma possibilidade de renda extra

O Homer lançou a campanha Indique & Ganhe, para atrair e valorizar ainda mais o trabalho do corretor imobiliário. Para cada corretor que você convidar e se cadastrar no Homer, você ganha R\$10 e o seu convidado também ganha R\$10. Não há limites para número de indicações.

Ou seja, além de aumentar a rede de parcerias para gerar mais negócios, você ainda ganha uma grana extra.

A corretora Elidenir, por exemplo, ganhou R\$ 500,00 em uma tarde convidando corretores para participarem do Homer. Já pensou em você ganhar também





## Aproveite o momento para estudar

Se você ainda não entendeu como o Homer pode te ajudar a vender mais, aproveite o tempo em casa para fazer uma videoconferência com uma especialista do Homer! Ela vai te ajudar em tudo o que você precisa saber para começar a vender mais usando o Homer.

*Marque aqui*

Separamos também alguns conteúdos que foram destaque de audiência nos nossos canais, dê uma olhada:

Revista Portal VGV de Março

<https://www.portalvgv.com.br/assets/upload/pdf/53a9ddc8a8e1ea2bd8e5411887c178ce.pdf>

Bate papo Livia Rigueiral CEO do Homer e o Presidente do COFECI João Teodoro

<https://youtu.be/KeMD3o5LqFE>

Tendências de marketing imobiliário

<https://materiais.homer.com.br/lp-guia-basico-marketing-digital>

Entenda melhor o financiamento imobiliário e conheça mais essa vantagem para o corretor Homer

<https://www.homer.com.br/creditoimobiliario/financiamentoi mobiliario/>

Dicas práticas na captação de imóveis

<https://youtu.be/5nobUv-lczo>

Conheça os tipo de clientes no mercado imobiliário

<https://mailchi.mp/ea2f03997651/ebook-perfis-de-clientes>

Conheça táticas de persuasão

<https://www.homer.com.br/blog/2018/10/02/6742/>

As vantagens da exclusividade imobiliária

<https://www.homer.com.br/blog/2018/09/11/e-book-as-vantagens-da-exclusividade-imobiliaria/>

E tem muitos mais conteúdos como esses nas nossas redes sociais. Siga a gente para acompanhar:

Instagram <https://www.instagram.com/homerparcerias/>

Instagram Lívia Rigueiral - CEO Homer Parcerias Imobiliárias

<https://www.instagram.com/liviarigueiral/>

Facebook <https://www.facebook.com/homerparcerias/>

Blog <https://www.homer.com.br/blog/>



## Vigie seus pensamentos

O sentimento de pânico e medo exagerado nos paralisa. Ao invés disso, aproveite o momento para se modernizar e usar as tecnologias a seu dispor. Quando essa epidemia passar, você terá um legado que poderá usar em todos os dias futuros da sua carreira/empresa.

Essa pode ser a primeira vez que você passa por um "imprevisto de grande impacto", ou pode não ser. Mas dificilmente será a última vez. Isso é ter seu próprio negócio e ser empreendedor. E não é exatamente isso que um(a) corretor(a) de imóveis é? Então mantenha a calma, foque no que há de positivo e faça a sua parte seguindo todas as recomendações médicas para isso passar logo.

Para finalizar, lembre-se de que o Homer e todos os(as) corretores(as) participantes compõem uma grande comunidade. Vamos nos unir, compartilhar soluções e ideias e tratar o parceiro da forma como gostaríamos de ser tratados. Estamos todos juntos - precisamos estar.

# Nos conte o que você achou do nosso material

*Avaliar*

Esperamos ter ajudado. Contamos com a sua ajuda para continuar produzindo conteúdos relevantes para o mercado imobiliário.

Temos certeza que seu talento somado ao que você aprendeu até aqui, vão ajudar a impulsionar sua carreira.



[/homerparcerias](#)



[@homerparcerias](#)



[bit.ly/linkedinhomer](https://bit.ly/linkedinhomer)



[homer.com.br](https://homer.com.br)