

## Scripts de Vendas de Imóveis Prontos para o WhatsApp

### 1. Modelo de Script de Vendas Receptivo

**Contexto:** O cliente tomou a iniciativa de enviar uma mensagem solicitando informações sobre um imóvel, verificando a disponibilidade ou marcando uma visita.

**Objetivo:** Engajar o cliente e iniciar o atendimento sem responder diretamente à pergunta, criando uma lembrança positiva e profissional.

Olá Sr. [Nome do Cliente], tudo bem? Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Vou fazer uma rápida pesquisa e já informo sobre sua pergunta. Pode ser?

### 2. Modelo de Script de Vendas Ativo

**Contexto:** Você está entrando em contato com um prospect, um proprietário que precisa vender ou alugar um imóvel.

**Objetivo:** Despertar o interesse e obter permissão para negociar o imóvel.

Olá Sr. [Nome do Proprietário], tudo bem? Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. O senhor tem um imóvel na [Endereço do Imóvel], correto? Ele ainda está disponível para locação? O senhor permite que nossa imobiliária possa negociá-lo? Tenho um cliente interessado.

### 3. Modelo de Script de Vendas de Follow-Up

**Contexto:** Acompanhamento do processo de venda, aluguel ou captação de proprietário.

**Objetivo:** Reforçar a conexão com o cliente e obter feedback sobre o andamento do processo.

Boa tarde, Sra. [Nome do Cliente], tudo bem? Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. A Sra. já teve oportunidade de analisar as fotos do apartamento da [Endereço do Imóvel]? O que achou deles? Está de acordo com o perfil que deseja?

## Dicas importantes

### Dica 1: Personalização

**Contexto:** Personalize a mensagem com base nas interações anteriores e nas preferências do cliente.

**Objetivo:** Criar uma conexão mais próxima e personalizada.

Bom dia, Sr. [Nome do Cliente]. Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Lembrei que o senhor estava procurando por um apartamento com três quartos. Recebemos um novo imóvel que pode ser do seu interesse. Gostaria de agendar uma visita?

### Dica 2: Criação de Urgência

**Contexto:** Informar sobre a alta demanda ou ofertas especiais.

**Objetivo:** Criar um senso de urgência e incentivar uma resposta rápida.

Olá, Sr. [Nome do Cliente], tudo bem? Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. O imóvel que o senhor gostou está com alta demanda e recebemos várias propostas. Gostaria de agendar uma visita o quanto antes para não perder essa oportunidade?

### Dica 3: Uso de Multimídia

**Contexto:** Enviar fotos, vídeos e tours virtuais dos imóveis.

**Objetivo:** Ajudar o cliente a visualizar melhor a propriedade.

Olá, Sra. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Envio em anexo as fotos e um vídeo do imóvel na [Endereço do Imóvel]. Por favor, analise e me avise se tiver interesse em agendar uma visita. Pode ser?

#### **Dica 4: Solicitação de Feedback**

**Contexto:** Após a visita ou envio de informações.

**Objetivo:** Obter feedback e manter o cliente engajado.

Olá Sr. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Gostaria de saber o que achou das imagens do imóvel que enviei ontem. É imóvel nesse estilo que você procura? Alguma dúvida ou consideração?

#### **Dica 5: Agendamento de Visitas**

**Contexto:** Propor datas e horários para visitas.

**Objetivo:** Facilitar o agendamento e evitar desencontros.

Olá Sra. [Nome do Cliente], tudo bem? Aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Gostaria de agendar uma visita ao imóvel na [Endereço do Imóvel]. Tenho disponibilidade na sexta-feira às 15h ou no sábado às 10h. Qual horário seria melhor para a Sra.?

#### **Dica 6: Acompanhamento Pós-Visita**

**Contexto:** Acompanhar o cliente após a visita ao imóvel.

**Objetivo:** Manter o cliente engajado e oferecer suporte.

Boa tarde, Sr. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Gostaria de saber o que achou da visita ao imóvel na [Endereço do Imóvel]. Tem alguma dúvida ou gostaria de discutir algo sobre a propriedade?

#### **Dica 7: Oferecer Alternativas**

**Contexto:** Caso o cliente não tenha se interessado pelo imóvel apresentado.

**Objetivo:** Manter o cliente engajado e oferecer outras opções.

Olá Sra. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Entendo que o imóvel na [Endereço do Imóvel] não atendeu às suas necessidades. Tenho outras opções que podem ser do seu interesse. Gostaria de receber mais informações sobre eles?

### **Dica 8: Notificação de Novas Propriedades**

**Contexto:** Informar o cliente sobre novos imóveis que correspondam às suas preferências.

**Objetivo:** Manter o cliente atualizado e interessado.

Olá Sr. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Recebemos novos imóveis que correspondem ao seu perfil de busca. Gostaria de receber mais informações e fotos dessas propriedades?

### **Dica 9: Envio de Documentação Necessária**

**Contexto:** Informar o cliente sobre a documentação necessária para a compra ou aluguel. **Objetivo:** Facilitar o processo e garantir que o cliente esteja preparado.

Boa tarde, Sra. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Gostaria de informá-la sobre a documentação necessária para prosseguir com a locação do imóvel na [Endereço do Imóvel]. Precisaremos dos seguintes documentos: [Lista de Documentos]. Caso tenha alguma dúvida, estou à disposição.

### **Dica 10: Agradecimento e Encerramento**

**Contexto:** Após o fechamento do negócio.

**Objetivo:** Agradecer e manter um bom relacionamento pós-venda.

Olá Sr. [Nome do Cliente], aqui é o [Seu Nome] da [Nome da Imobiliária]. Gostaria de agradecer pela confiança em nosso trabalho. Foi um prazer ajudá-lo a encontrar o imóvel ideal. Caso precise de qualquer coisa no futuro, estou à disposição. Um grande abraço!

Esses scripts oferecem uma base sólida para interagir com clientes e prospects no WhatsApp, tornando o processo de vendas mais eficiente e personalizado. Adapte-os conforme necessário para atender às necessidades específicas da sua imobiliária e de seus clientes.

---

Acesse nosso blog para mais conteúdos: <https://www.avalyst.com.br/blog/>