



PALESTRANTE
GUILHERME
MACHADO
O QUEBRA-REGRAS

5

DICAS
**SIMPLES E
EFICIENTES**
SOBRE COMO
VENDER
IMÓVEIS PELO
WHATSAPP



MUNDO QUEBRA-REGRAS:



GuilhermeMachado.Palestrante

MINHA MAIOR REDE SOCIAL

Dicas, vídeos, técnicas, notícias, inspiração e motivação.

MINHAS SACADAS EM VÍDEOS

Meus vídeos com técnicas e dicas para vender mais.



/gmachadoblog

MINHAS IDEIAS E OLHARES

Minha visão pessoal e profissional do mundo.



@quebreasregras



@quebreasregras_

IDEIAS E GATILHOS

Pensamentos e atitudes que vão fazer diferença no seu dia a dia.



quebreasregras

SNAPCHAT

Doses diárias exclusivas para inspirá-lo e motivá-lo na sua vida e sua carreira.

Copyright © 2016 Palestrante Guilherme Machado

É proibida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste livro eletrônico (e-book), por qualquer meio e para qualquer fim (exceto em caso de trechos citados em resenhas literárias), sem a prévia autorização por escrito do autor da obra.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº9610, de 19/02/1998.

A portrait of a man with a beard and mustache, smiling, wearing a light pink shirt. He is sitting with his hands clasped in front of him. The background is a green wall with a grid pattern. The text 'AUTOR' is in a white box above 'GUILHERME MACHADO' which is in a white banner.

AUTOR
GUILHERME MACHADO

GUILHERME MACHADO

Olá,

Eu sou Guilherme Machado, mais conhecido como o Quebra-Regras. Sou corretor de imóveis, palestrante, coach e criador de diversos treinamentos, cursos e palestras voltados para o desenvolvimento e capacitação dos profissionais do mercado imobiliário, principalmente para o corretor de imóveis.

Também sou precursor do movimento Quebre as Regras, uma onda de revolução e provocação de novos comportamentos que tem levado os profissionais do segmento imobiliário a compreender que é urgente ter atitudes de mudanças, capazes de diferenciá-los da média.

Eu trabalho no mercado imobiliário há mais de 17 anos, já passei pelas mais diferentes experiências neste segmento. Atuei na venda direta, fui gerente, diretor executivo e até sócio de uma grande imobiliária no meu Estado, o Espírito Santo.

E em todas essas etapas, eu precisei lidar com a negociação, seja com o meu cliente, com a minha equipe, com as construtoras, imobiliárias, incorporadoras e também com proprietários de imóveis avulsos.

E quando falamos da compra ou venda de um imóvel, não estamos lidando com uma negociação simples ou com uma decisão que se toma de um minuto para o outro.

Estamos falando de um bem com alto valor agregado, não só financeiro, mas também emocional. Estamos falando de uma negociação que vai transformar a vida de uma família, de um empresário, de um jovem estudante, de um novo casal.

Portanto, eu e você, corretores de imóveis, não somos apenas mais um vendedor, nós somos verdadeiramente agentes de transformação.



E na prática eu sei como é difícil lidar com uma negociação deste porte. Eu sei o que você, corretor de imóveis enfrenta diariamente. Eu sei o que é negociar com um cliente difícil, com um cliente que só sabe dizer não, com um cliente que só quer negociar preço. Eu já passei por isso, pois estive in loco, cara a cara com o cliente e com a venda no mercado imobiliário.

Sei como é estar precisando de ajuda e não ter ninguém disposto a te ajudar, o que é estar num plantão de vendas ao lado de tanta gente e ainda assim se sentir sozinho, perdido, sem saber por onde começar, nem como negociar.

Mas também sei o que é ter sucesso no mercado imobiliário, sei o que é ter incontáveis negociações vitoriosas. E são exatamente as técnicas que utilizei para alcançar este sucesso que irei compartilhar com você neste e-book.

Por isso, aqui, a conversa é de corretor para corretor, pois só quem enfrentou e superou os principais desafios da venda, quem sentiu na pele as amarguras do mercado imobiliário, pode falar olhando no olho, sem máscaras, sem maquiagem, sem blá-blá-blá ou enrolação.

Eu tenho um sonho e não abro mão dele: eu vou elevar a carreira de corretor de imóveis aos mais altos patamares de legitimidade e valorização perante a sociedade. E se você chegou até aqui é porque você é parte do meu sonho. Eu acredito que eu e você podemos mudar o mercado imobiliário, pois juntos somos fortes.

Quebre as Regras.

Te vejo no pódio!



APRESENTAÇÃO

Você usa o WhatsApp no seu dia a dia?

Possivelmente a sua resposta foi sim, afinal, o aplicativo já registra a marca de mais de 1 bilhão de usuários no mundo, de acordo com uma publicação do presidente-executivo e cofundador da rede social, Mark Zuckerberg, em fevereiro de 2016. Isso significa que uma em cada sete pessoas na Terra usa o WhatsApp todo mês.

Somente no Brasil, o WhatsApp congrega mais de 100 milhões de usuários. Então, a pergunta que não quer calar é: você tem usado esse aplicativo para alavancar os seus resultados e vender?

As redes sociais mudaram a forma como nos comunicamos e, conseqüentemente, impactaram o modo como fazemos negócio. Portanto, manter uma presença ativa nas redes sociais é vital para a construção da sua marca, para uma melhor comunicação com os seus clientes, e potenciais clientes, e para a alavancar os seus resultados. O WhatsApp é um aliado excepcional para isso.

Esse é um aplicativo multiplataforma de mensagens instantâneas e chamadas de voz para smartphones. Além de mensagens de texto, os usuários podem enviar imagens, vídeos, mensagens de áudio e, desde a nova atualização, podem ligar para qualquer contato de sua agenda que possua WhatsApp.

Enquanto o Facebook, uma das redes sociais mais familiarizadas pelos brasileiros e também pelos empreendedores, permite estreitar o contato com os potenciais clientes, bem como fãs, o WhatsApp leva você ao próximo nível do relacionamento, tornando sua comunicação ainda mais próxima e tão imediata quanto um SMS.



AFINAL, POR QUE USAR O WHATSAPP?

WhatsApp permite um contato bastante pessoal com o seu cliente. Quando o cliente te dá acesso ao WhatsApp, você já conquistou a confiança dele. E aí, a ferramenta se torna extremamente poderosa.

Por gerar um contato mais próximo, o aplicativo confere um caráter mais humanizado ao seu relacionamento. E humanização é a palavra de ordem nos tempos atuais.

Seus clientes gostam de ser tratados como seres únicos, como especiais e, embora a comunicação se dê por meio de um dispositivo tecnológico, isto é, um smartphone, a percepção do cliente com o WhatsApp é de que ele verdadeiramente está se relacionando com uma pessoa. Não qualquer pessoa, mas uma bem próxima.

Ao mesmo tempo, o WhatsApp permite flexibilidade, praticidade e privacidade ao cliente, que pode responder quando estiver mais disponível. Além de tornar a sua comunicação mais barata.

Se você tem dúvidas de como usar esse aplicativo para gerar negócios, se conectar com o cliente e vender muito mais imóveis, neste e-book você vai encontrar 12 dicas simples e eficientes para transformar os seus resultados no mercado imobiliário com o WhatsApp.





TENHA UM NÚMERO ÚNICO DE TELEFONE

Com os diferentes planos oferecidos pelas operadoras de telefonia no Brasil, é muito comum que o corretor de imóveis tenha mais de um número de contato.

Porém, com vários "chips" fica muito mais complicado administrar a sua lista de contatos e, assim, torna-se mais complicado dar a atenção que os clientes merecem.

Recomendo que, para assuntos profissionais, você tenha apenas dois números: um exclusivo para o WhatsApp e outro para fazer e receber ligações dos seus clientes. Assim, você terá melhores condições de gerenciar os seus relacionamentos. Eu tenho essa prática e tem dado muito certo.



#2

REALIZE O ACOMPANHAMENTO DO SEU CLIENTE

O WhatsApp também é uma excelente ferramenta de pós-venda, o que pode resultar em uma nova venda, seja para um cliente que você já atendeu ou para um cliente indicado por ele.

Portanto, jamais abandone o seu cliente e faça um acompanhamento do mesmo. Normalmente, após uma venda, um corretor liga (ou deveria ligar) para o cliente para saber se ele está satisfeito com a aquisição do imóvel ou para se colocar à disposição para qualquer necessidade.

Esse mesmo processo pode ser feito pelo [WhatsApp](#), mas de uma forma muito mais pessoal e eficiente. Então, mantenha esse canal de comunicação aberto e utilize o WhatsApp para dar continuidade ao seu relacionamento com o cliente.

Além de fazer esse contato para saber se o cliente ficou satisfeito com o seu atendimento, você pode utilizar o WhatsApp para enviar mensagens de agradecimento, enviar dicas interessantes de decoração, de novidades no bairro onde o imóvel está localizado, entre outras possibilidades.

O importante é se manter vivo na memória do cliente e, para isso, o conteúdo da mensagem que você trabalhará dependerá do perfil e da necessidade do seu cliente.

Portanto, conheça bem o seu cliente e personalize o seu conteúdo. Isso é oferecer um atendimento humanizado.



NEGOCIE PELO WHATSAPP

Utilize o WhatsApp de maneira casada com outras redes sociais. Divulgue o seu imóvel, por exemplo, no Facebook ou no Instagram, mas coloque o seu número de contato de WhatsApp para mais informações como preço, condições de pagamento, benefícios.

Lembre-se, o aplicativo te possibilita um contato mais próximo e mais humanizado, aproveite essa característica para conduzir a sua negociação de modo mais eficaz e levar o cliente a comprar com você.



#4

USE O BOM SENSO

Uma vez estabelecido um canal de diálogo com o seu cliente, aproveite para se relacionar da melhor maneira possível.

Quando oportuno, mantenha o contato com uma mensagem rápida, seja um simples bom dia, uma mensagem curta de motivação ou até mesmo se coloque à disposição para auxiliar o cliente no que for necessário.

Porém, use sempre o bom senso. Não seja invasivo ou até mesmo chato. Evite ficar chamando o cliente a todo momento sem ter um objetivo específico.

Não use o [WhatsApp](#) simplesmente para "vender", não fique enchendo o seu cliente com propagandas, nem tão pouco tente forçar a venda a qualquer custo. Utilize o aplicativo para se relacionar. Seja interessante para que o cliente se interesse por você.

A venda vem como uma consequência do bom relacionamento construído.





PARTICIPE DO WHATSAPP QR

Eu acredito muito no potencial do WhatsApp, tanto que criei um grupo exclusivo para profissionais do mercado imobiliário, o WhatsApp QR. Atualmente já contamos com mais de 5 mil membros no grupo que diariamente compartilham experiência, dicas e reflexões sobre a melhoria permanente do nosso mercado.

Você pode ser um QR Premium e ter acesso não só à experiência de outros profissionais do Brasil inteiro, como também aos meus maiores insights, além de ter acesso ao melhor e mais exclusivo conteúdo de Venda e Desenvolvimento de Carreira voltado especificamente para o mercado imobiliário.

Para participar, você precisa salvar nosso número na sua agenda de telefone e nos enviar uma mensagem com seu **nome, cidade e estado**. Pronto. Após recebermos a sua mensagem, você será adicionado ao nosso grupo e será um QR Premium. Anote aí o nosso [WhatsApp](tel:(27)99262-4374): (27) 99262-4374.





A HORA É AGORA PARA SUA TRANSFORMAÇÃO

As estratégias de comunicação, relacionamento e vendas por meio da internet móvel não são mais uma tendência para o futuro, mas uma realidade do nosso tempo e, por isso, são imprescindíveis para qualquer tipo de negócio. A hora é agora para sua transformação.

Pesquisas revelam que a maioria das pessoas passa mais tempo acessando seus dispositivos móveis que mídias impressas como jornais e revistas. A maior parte dos usuários de smartphones mantém seus aparelhos ao alcance direto 24 horas por dia.

Sendo assim, o [WhatsApp](#), além de ser um aplicativo simples para manter o seu cliente por perto, também é muito útil em diversas etapas do processo de vendas. Use com inteligência, criatividade e estratégia.

Existem inúmeras formas de você utilizar esse aplicativo em suas estratégias, neste e-book citei apenas algumas que eu utilizo, que dão certo comigo e poderão dar certo com você também.





A HORA É AGORA PARA SUA TRANSFORMAÇÃO

Portanto, não há como excluir essa poderosa plataforma de relacionamento das suas estratégias. E se você quer conhecer mais estratégias exclusivas de como vender no [WhatsApp](#), especialmente desenvolvidas pensando nas necessidades do corretor de imóveis e do mercado imobiliário, acesse o nosso curso neste link:

[www. Vendas com Whasapp .com.br](http://www.Vendas.comWhasapp.com.br)

A revolução dos seus resultados em vendas depende muito mais de você do que de qualquer outra variável. Não credite ao mercado, à crise ou à imobiliária a possibilidade da sua vitória ou até mesmo da sua derrota no mercado imobiliário. Seja um campeão, o autor da história.

Ser sucesso é uma decisão. Decida-se ser um sucesso e Quebre as Regras.

[Te vejo no pódio!](#)



CURSO ONLINE:



VENDAS COM WhatsApp



PALESTRANTE
GUILHERME
MACHADO
QUEBRA-REGRAS

APLICATIVO QUEBRE AS REGRAS

O aplicativo Quebre as Regras, by Guilherme Machado, chegou para inovar e revolucionar o mercado imobiliário. Ele visa concentrar em um único espaço, com facilidade e rapidez de acesso, todas as informações que o corretor de imóveis precisa para manter-se sempre bem atualizado e em constante evolução.

Com este app você estará mais perto de uma das principais e mais reconhecidas redes de capacitação do mercado imobiliário, a rede do palestrante Guilherme Machado.

Por meio do Quebre as regras você terá acesso a artigos, vídeo-aulas gratuitas, podcast, e-books, palestras, além de notícias sobre o setor de imóveis, inovação, carreira. Tudo isso para te ajudar a alcançar o sucesso que você tanto deseja, te impulsionando a quebrar as regras.

Por aqui você terá o mercado imobiliário bem perto de você e como você nunca viu.



PALESTRANTE
GUILHERME
MACHADO
© QUEBRA-REGRAS





ACADEMIA QUEBRA-REGRAS

O MELHOR COMPLEXO de CONTEÚDO GRATUITO do MERCADO IMOBILIÁRIO.

A Academia Quebra-Regras é um projeto de conteúdo 100% grátis e autoral do Palestrante Guilherme Machado. Por aqui você vai encontrar os melhores e-books, ferramentas, guias, vídeos e podcasts sobre como se destacar, obter sucesso e **VENDER MAIS** no mercado imobiliário.

Aproveite todo o conteúdo da nossa Academia e torne-se um profissional QR!

WWW.ACADEMIAQUEBRAREGRAS.COM.BR



PALESTRANTE
GUILHERME
MACHADO
O QUEBRA-REGRAS