

# CORRETOR DE IMÓVEIS

## SCRIPT PARA ATENDIMENTO

### VIA WHATSAPP

Script completo passo-a-passo



# Script de Atendimento via WhatsApp

Olá corretor(a) de imóvel. É com muita satisfação que oferecemos este material para ajudar no seu dia-a-dia.

Disponibilizamos um script para que você possa segui-lo e melhorar o seu relacionamento com o cliente.

Ele é uma base que pode ser modificado e adaptado ao seu dia-a-dia, de acordo com seu atendimento.

Esperamos que seja muito útil para você.

Nesse ebook você vai encontrar:

1. [Script para abordagem inicial de vendas](#)
2. [Script após primeira ligação com o cliente](#)
3. [Script para enviar após marcar visita com o cliente](#)
4. [Script para confirmação de reunião](#)
5. [Script para quando o cliente fecha contrato](#)
6. [Script de desqualificação](#)



# Script de Atendimento via WhatsApp

## 1) Script para abordagem inicial de vendas

O primeiro contato com o lead é um dos momentos mais importantes da venda. Você precisa passar uma boa energia e empatia. Diga que **você é especialista** para transmitir autoridade e demonstrar que sua consultoria é diferenciada. Por isso, ter um script padrão pode ajudá-lo a passar essa boa impressão.

**Obs: Sempre ofereça duas opções de horários que estão disponíveis na sua agenda, para não dar a liberdade do cliente dizer que não pode te atender.**

“Olá João, tudo bem? Meu nome é José, sou da equipe Imobiliária Modelo.

Sou especialista em ajudar pessoas a encontrarem o imóvel ideal, vi que se cadastrou em nosso site procurando por um apartamento e quero entender em detalhes o que está buscando.

Prefere que eu te ligue hoje às 10h30 ou às 15 horas?”



## 2) Script após primeira ligação com o cliente

O seu objetivo é começar um bom relacionamento com seu cliente, então é sempre bom se mostrar prestativo e disposto a sempre resolver o problema dele. A cada atividade concluída, mande uma mensagem.

“João, obrigada pelo seu tempo hoje, fico feliz por chegarmos juntos a conclusão de que a Imobiliária Modelo tem o perfil para atender suas demandas.

Nossa próxima ligação para alinhar como vamos te ajudar a encontrar o apartamento ideal foi agendada para [data da atividade]. Abraços!”



Encante seu cliente com um atendimento de qualidade.



### 3) Script para enviar após marcar visita com o cliente

A etapa mais importante da jornada de compra com seu cliente é o levantamento de necessidades, onde você gera confiança e senso de urgência no seu cliente. Ele precisa enxergar o seu problema atual e entender como você vai resolver o problema dele.

“João, foi muito produtivo nosso bate papo hoje, estou animado com nossos avanços. Quero só alinhar alguns pontos com você.

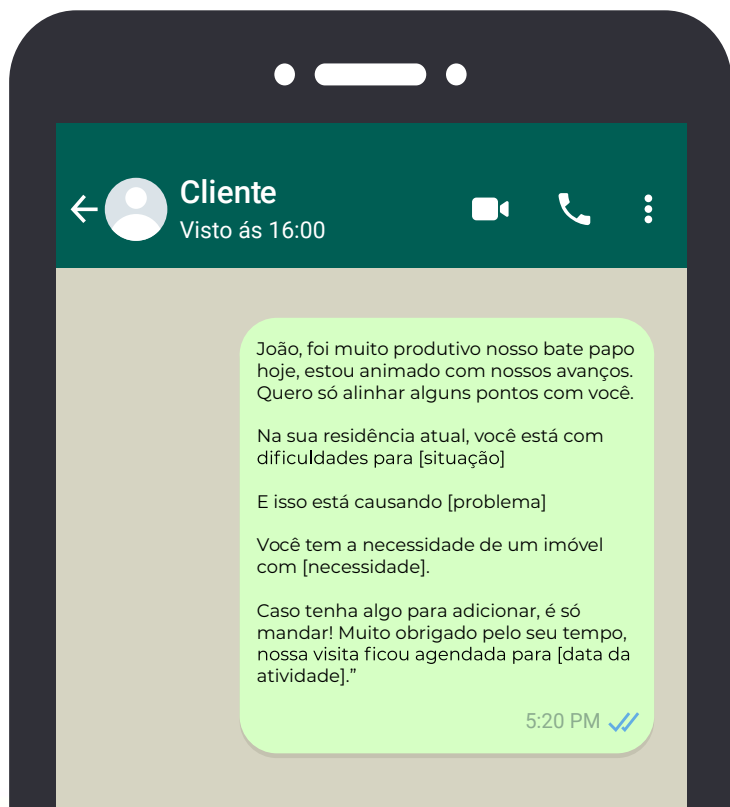
Na sua residência atual, você está com dificuldades para [situação]

E isso está causando [problema]

Você tem a necessidade de um imóvel com [necessidade].

Caso tenha algo para adicionar, é só mandar! Muito obrigado pelo seu tempo, nossa visita ficou agendada para [data da atividade].”

Não esqueça de trocar as informações dentro das [] pelas informações coletadas e identificadas com o cliente.



#### 4) Script para confirmação de reunião

Quando quiser confirmar uma reunião, precisa passar o senso de urgência para seu cliente na mensagem e mostrar como você vai resolver o problema dele.

“Fala João, como estão as coisas? Estou passando para confirmar nosso bate papo amanhã sobre como vamos te ajudar a encontrar o apartamento ideal às [horário e data marcado].

Caso precise agendar para outro dia, só responder essa mensagem, do contrário vou entender que estamos alinhados!

Até mais!”

Não esqueça de trocar as informações dentro das [] pelas informações coletadas e identificadas com o cliente.



## 5) Script para quando o cliente fecha contrato

Manter contato para sempre ser lembrado, demonstrar felicidade ao fechar a venda com o cliente só faz você transparecer um profissional excelente, mostre que está feliz e que se orgulha do investimento feito pelo cliente.

“João, tô muito feliz pela nossa parceria no fechamento do seu apartamento! Vejo que todo nosso esforço na busca deste imóvel valeu a pena, se precisar de qualquer ajuda, conta comigo!

Abraços!”



Sempre matenha um relacionando comunicando-se, agradecendo e dando feedbacks contantes ao seu cliente.



## 6) Script de desqualificação

Este é o momento que você mostra ao cliente todas as vezes que tentou falar para ajudá-lo a encontrar seu imóvel ideal. Após mandar essa mensagem, deixe este contato na sua lista fria para se conectar 2 meses depois.

“Oi João, algumas vezes tentei falar com você a respeito de te ajudar a encontrar o imóvel desejado, como não consegui, acredito que não seja o momento.

E mais para frente, se fizer sentido se reconectar, vamos agendar um horário que ficarei muito feliz em ajudar. Abraços!”



Até mesmo para encerrar o atendimento é importante contatar o cliente.

