



inmodating

Hacemos *match* con tu propietario ideal

Guion concertación visitas inmobiliarias Samuel Santiago

LLAMADA EN FRÍO

Buenos días/tardes, soy (*Nombre del agente*) y te llamo de (tu inmobiliaria), + **autoridad**

**Ejemplo autoridad:* si has salido en medios, si patrocinas eventos conocidos, si colaboras con grandes marcas, etc.

Pregunto por _____. Encantado/a.

Ruptura de patrón.

Ejemplo 1: Mencionar algo que haya ocurrido en el barrio recientemente de forma breve. Mencionar alguna noticia que tenga que ver con su vivienda que le afecte (como una nueva ley)

- a) Te llamo para decirte que tenemos una base de datos con _____ y queremos ofrecerles tu vivienda para que se venda lo antes posible.
- b) Vendemos al año más de ____ viviendas en tu zona y queremos hacer lo mismo con la tuya.

Por eso me paso mañana a las ____ horas y te explico cómo lo vamos a hacer, ¿de acuerdo?

LLAMADA SEGUIMIENTO

(Si no hemos conseguido la visita comercial)

Hola buenos días/tardes pregunto por (*Nombre Cliente*).

Buenos días/tardes, soy (*Nombre del agente*) y te llamo de (tu inmobiliaria), la inmobiliaria + autoridad.

Le llamo para saber...

- ¿Cómo va la venta de la vivienda?
- ¿Está teniendo visitas?
- ¿Qué le parecen los compradores? ¿Cree que son los compradores que necesita para vender tu vivienda lo antes posible?

- ¿Está atendiendo todas las llamadas que recibe? ¿Mientras trabaja también?
- ¿Está pudiendo atender las visitas cuando el comprador quiere?

(En función de lo que te diga, dale una breve explicación de los problemas que está teniendo y cómo puedes solucionarlos. Recuerda, eres el/la mejor inmobiliario de la zona y la persona te necesita).

Por eso me paso mañana a las ____ horas o el día __ a las ____ ¿de acuerdo?

► ¡¡Espera!! Tengo algo mejor que un guion de concertación para ti, sigue leyendo👉

Como bien sabes, **hacer llamadas no es fácil**. Para conseguir un sistema predecible que te traiga visitas con propietarios de forma recurrente necesitas:

- ✓ Años de **entrenamiento**
- ✓ Contar con **un sistema probado y a medida** de concertación telefónica
- ✓ Saber **gestionar los rechazos**, que te **cuelguen** y a todos esos propietarios quemados de que les llamen a todas horas
- ✓ Y, por supuesto, personas con experiencia en el mundo de las llamadas, (te habrás dado cuenta de que lo que usas en la venta presencial, no sirve al teléfono)

Incluso si va a ser tu equipo el que se encargue de llamar, sabes que, en cuanto se lo digas, te arriesgas a que se **desmotiven** y **vendan menos...** a que **se enfaden** contigo e incluso que se vayan con **tu competencia**.

¡Con lo que cuesta conseguir buenos vendedores! ¿Verdad?

Pero claro, ya sabes que todas las semanas salen **nuevas oportunidades de viviendas en tu zona** a las que solo vas a poder acceder usando el teléfono.

Y si tu competencia llama y tú no, estás **perdiendo oportunidades** de captación. Eso hace que vendas menos y que tu **competencia** sea más conocida que tú.

Y aunque esto no significa que te vayas a vivir debajo de un puente, al menos de momento (y con mascotas incluidas), lo que sí te afecta actualmente es **la poca oferta** y alta demanda de viviendas que existe.

Es aquí cuando **usar el teléfono** como **nuevo y rápido** canal de adquisición cobra sentido.

La buena noticia es que la mayoría de las inmobiliarias **no están haciendo uso** de este arma en la guerra de la ventas (e impuestos) a la que te enfrentas cada vez que abres la persiana.

Esto son buenas noticias para ti porque implica que tienes una ventaja competitiva en tu zona si empiezas a usar el teléfono para concertar visitas con propietarios.

Así que no le des más vueltas, tengo la solución que necesitas para **conseguir visitas con propietarios ideales** de forma recurrente todos los meses.

Tu solución se llama **Inmodating**, donde te hacemos *match* con tu propietario ideal.

☑ Somos la única agencia especializada en conseguirte verdaderos y **emocionantes matches** con propietarios de tu zona.

Antes de explicarte **cómo vamos a llenar tu agenda de visitas con propietarios de forma recurrente** llamando por teléfono, voy a explicarte muy brevemente quién está detrás de la marca de referencia para inmobiliarias, **Inmodating**.



Soy **Samuel Santiago**, experto en **venta y prospección telefónica**, autor de **4 Bestsellers** en Amazon,, **conferenciante** internacional, **mentor** en ventas y fundador de **Psicoventa Academy, Sniper Calls e Inmodating**.

Desde que tengo uso de razón he vendido con mi padre **puerta a puerta** los fines de semana.

Esa habilidad que aprendí para vender a completos desconocidos desde niño, la usé para fundar varias empresas desde mis 26 años.

Algunas de las cuales han funcionado de maravilla y otras han sido un auténtico desastre, pero han sido estas con las que más he **aprendido**, seguro que sabes a qué me refiero.

Sin embargo, nada de esa experiencia me sirvió cuando entré a trabajar en los *call centers*.

Sí, hubo una etapa de mi vida en la que no me quedó otra que trabajar en verdaderos “antros de llamadas”.

Allí aprendí todo lo que sé a día de hoy sobre este mundillo de las **llamadas comerciales**.



Al ponerme los cascos por primera vez, entendí que nada de lo que sabía sobre la **venta presencial** iba a servirme al teléfono.

¡Las llamadas eran mucho más complicadas!

Me quedó claro que, si quería ser el mejor de las **200 personas** que había vendiendo, tendría que aprender las **leyes del teléfono**.

Así que tenía **un laboratorio particular con 200 llamadas al día** en un turno de 6 horas para aprender qué es lo que realmente funcionaba al teléfono y lo que no.

Así fue cómo me puse a aplicar todo lo que iba leyendo sobre ventas y mentalidad. Total, no tenía mucho que perder (un trabajo estresante, mal visto y mal pagado).

Después de años convirtiéndome en el mejor teleoperador por **resultados y calidad** de las llamadas en varios *call centers* en donde trabajé, creé un método que funcionaba con la precisión de un rifle francotirador.

Y entendí que podía ayudar a muchas **empresas** que necesitaban ese **sistema** que había desarrollado, así que me di de alta de autónomo (ya sabes, impuestos, impuestos y más impuestos).

Entonces empecé a enseñar el método por empresas de toda España y LATAM siendo el único sistema que permitía **conseguir ventas y visitas comerciales por teléfono al día siguiente** sin importar el sector.

Este método, que usamos en **Inmodating**, ha sido probado en **17** sectores diferentes y hemos vendido y concertado citas para con empresas de los más variopintas.

Desde vehículos por teléfono de **50.000€** (concesionario en Vitoria y Gasteiz) a reparación de cajas de cambios y motores de **entre 3.000€ y 5.000€** (Elche).

Lo sé, a ti te interesa los **resultados** que hemos tenido en el **sector inmobiliario** concertado visitas, por eso te dejo aquí algunos resultados👉

RESULTADOS DE MIS CLIENTES SECTOR INMOBILIARIO

**Inmobiliaria Home Pandora (Torrevieja) 11 visitas comerciales con
compradores Polacos en una mañana**

(Tenían que coger avión para ver casas en España)



RESULTADOS DE MIS CLIENTES SECTOR INMOBILIARIO

**20 visitas comerciales concertadas en la inmobiliaria Caraballo (Sevilla)
4 personas en solo 4 horas**



Video en el siguiente enlace:

<https://vimeo.com/867265270/e6fa35f3c4?share=copy>

**Inmobiliaria Agencia La playa (Gijón) 42 visitas con propietarios en una
sola jornada**



TESTIMONIOS 100% REALES



“Ha superado las expectativas totalmente” Hemos conseguido 20 visitas comerciales”.

Opinión Joaquín Caraballo, CEO Inmobiliaria Caraballo (Sevilla)

Video testimonio en el siguiente enlace:

<https://vimeo.com/867265387/633128835f?share=copy>



TESTIMONIOS 100% REALES



“Ha tenido que venir uno de fuera a decirme que soy tonto porque pierdo dinero al no llamar por teléfono para conseguir visitas”.

Victor Pezonaga, CEO Inmobiliaria REMAX Fincahogar (Zaragoza).

Video testimonio en el siguiente enlace:

<https://vimeo.com/907898435/fb6bdc3eb6?share=copy>

Estos resultados provienen de **equipos sin experiencia** concertando citas al teléfono y **tras una sola jornada** de formación conmigo.

¡Imagina de lo que es capaz mi equipo de teleconcertadores especializados haciendo todo el trabajo por ti!



🔗 ¿Cómo te vamos a llenar la agenda de citas?

🔧 FASE 1 - **SETUP**

👤 ► Me reúno **contigo vía zoom** para entender qué os hace diferentes y cómo podemos explotar **vuestras fortalezas únicas** como inmobiliaria en una estrategia de llamadas.

✍️ ► Inmediatamente después te redacto **un guion psicológico** a medida junto con un plan de seguimientos para tu inmobiliaria repleto de **gatillos mentales** para conseguir la visita con el propietario.

Además de esto, cada llamada que hacemos te sirve para publicitar tu inmobiliaria por encima de tu competencia, ya que, concertemos la cita o no, las personas escucharán tu marca en la llamada.

📞 FASE 2 – **BATERÍA DE LLAMADAS**

► Inmediatamente después del *setup*, el mejor equipo de teleconcertadoras inmobiliarias de España (entrenadas y supervisadas personalmente por mí) van a hacer llamadas por toda tu zona a todas las nuevas viviendas de propietarios. En cuanto agenden una reunión, la recibirás inmediatamente vía *whatsapp* con todos los datos de la persona (nombre, dirección, teléfono y horario de visita).

📏 FASE 3 – **MEDICIÓN Y MEJORA CONTÍNUA**

En **Inmodating** no nos vale con conseguir visitas, estamos obsesionados en ser el socio perfecto que consigue los mejores *matches* con propietarios.

Por eso tenemos un departamento de calidad que funciona así:

- Tenemos un sistema de escuchas y seguimiento para garantizar que la calidad de las llamadas se mantiene al nivel que merece tu inmobiliaria.
- Usamos varios *softwares* de pago para asegurarnos de localizar todas las nuevas viviendas de propietarios en tu zona y las llamamos a todas.
- En caso de que no consigamos la cita en la primera llamada, nos encargamos de hacer un **seguimiento que aporta valor al cliente** para fidelizarlo hasta que la consigamos, nunca nos damos por vencidos, creamos relaciones para que lo tengamos muy fácil al cerrar la exclusiva.

► 100% transparentes, podrás acceder a los reportes de las llamadas que hacemos y el estado actual.

Ventajas

- Corremos con todos los gastos de personal (pagos, vacaciones, impuestos, bajas) en fin, ¡qué te voy a contar que no sepas!
- Nosotros nos encargamos de entrenar, formar, supervisar y motivar a nuestro personal especializado, lo que te ahorra tiempo y complicaciones
- Recibes las visitas en tu directamente en tu *whatsapp*, así te concentras en lo que realmente te gusta y se te da mejor, conseguir las exclusivas en una cita cara a cara
- Contratos de un mes sin permanencia, trabaja con nosotros según tu necesidad

GARANTÍA TOTAL

Estoy tan seguro de que somos capaces de conseguirte citas que, si pasado el mes no hemos conseguido ninguna **te devolvemos el 100% del dinero sin excusas**, corriendo con todos los gastos que ocasiona haber tenido a un equipo de teleconcertadores llamando para ti.

Suena bien, ¿verdad?

¿Cómo trabajar con nosotros?

Soy muy selectivo con las empresas a las que escojo como socios para llenarle la agenda de visitas con propietarios.

Por eso, reserva cita conmigo solo si reúnes el perfil:

- ☒ Desprendes buen rollo y energía positiva (no queremos inmobiliarios amargados con cara de supositorio).
- ☒ Haces las cosas muy pero que muy bien. Eres conocido por tu buen trato, tus transacciones honestas éticas y 100% legales en tu zona. Si haces chanchullos, te queremos bien lejos.

- ✓ Eres una persona que le gusta ayudar a los demás con tus ventas.
- ✓ Tienes mentalidad de empresario/a. Eso quiere decir que entiendes que las cosas cuestan dinero y que, para tener un negocio de éxito, hay que invertir.
- ✓ Tienes una mentalidad de abundancia, no de escasez. Es decir, no eres un rata, ni pesetero que va mirando el céntimo en todo y regateando precios.
- ✓ Eres bueno cerrando exclusivas y tienes una alta tasa de cierre.

Si reúnes estos requisitos **¡enhorabuena!** Voy a ser el mejor socio que nunca has tenido para llenarte la agenda de **citas con propietarios**.

Haz click en el siguiente enlace y reserva cita por *whatsapp* conmigo para conocernos y ver si podemos hacer *match*.

[MATCH AQUÍ](#)

Con “cariño” **Samuel Santiago**