

Notificação

Olá! Gostaria de saber mais sobre.

Notificação

Oi! Gostaria de obter mais informações!

Notificação

Olá. Poderia dar mais informações?

CAPTAÇÃO DE CLIENTES DE FINANCIAMENTO

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

Carlos, um empreendedor do setor de construção civil, sempre teve dificuldades em encontrar clientes interessados em financiamentos habitacionais.

Ele sabia que havia um grande mercado, mas não conseguia alcançar os clientes certos.

Após pesquisar e aprender sobre estratégias eficazes de captação de clientes, Carlos transformou seu negócio, conseguindo mais clientes e fechando mais contratos do que nunca.

Este ebook irá compartilhar as estratégias que ajudaram Carlos a alcançar o sucesso, para que você também possa captar clientes de financiamento com eficiência.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 01:

Entenda Seu Público-Alvo

Conheça Seus Clientes Potenciais

Carlos percebeu que para captar clientes, ele precisava entender quem eram essas pessoas. Saber os detalhes sobre o público-alvo, como faixa etária, renda, necessidades e desejos, ajudou Carlos a ajustar suas estratégias.

Como Fazer:

- **Pesquisa de Mercado:** Realize pesquisas de mercado para identificar as características demográficas e psicográficas do seu público-alvo.
- **Perfis de Clientes:** Crie perfis detalhados dos clientes ideais, incluindo informações sobre idade, ocupação, renda e interesses.
- **Análise de Comportamento:** Utilize ferramentas de análise para entender o comportamento de compra e os fatores que influenciam a decisão dos clientes.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 02:

Redes Sociais e Aplicativos de Mensagens

Instagram e Facebook

Carlos expandiu sua presença nas redes sociais, usando Instagram e Facebook para atrair e engajar potenciais clientes.

Como Fazer:

- **Postagens Regulares:** Publique regularmente fotos de projetos em andamento e concluídos, vídeos explicativos e depoimentos de clientes.
- **Stories e Lives:** Utilize stories para mostrar o dia a dia dos projetos e fazer lives para interagir diretamente com seu público.
- **Anúncios Pagos:** Invista em anúncios pagos no Instagram e Facebook para alcançar um público maior e segmentado.

WhatsApp e Status

Carlos percebeu que o WhatsApp é uma ferramenta poderosa para comunicação direta com clientes.

Status do WhatsApp: Utilize o status do WhatsApp para postar atualizações rápidas, depoimentos e promoções.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 03:

Parcerias Estratégicas

Colaborando com Imobiliárias e Corretores

Carlos descobriu que formar parcerias com imobiliárias e corretores pode ser uma estratégia eficaz para captar clientes.

Como Fazer:

- **Estabeleça Relacionamentos:** Desenvolva parcerias com imobiliárias locais e corretores que podem indicar clientes para seus projetos.
- **Ofereça Incentivos:** Ofereça comissões atraentes ou outros incentivos para parceiros que tragam novos clientes.
- **Eventos e Workshops:** Organize eventos e workshops para corretores, mostrando os benefícios dos financiamentos habitacionais e como eles podem ajudar seus clientes.

Parcerias com Loteadores

Parcerias com loteadores ajudaram Carlos a captar clientes que já estavam interessados em construir.

Como Fazer:

- **Acordos de Parceria:** Negocie acordos de parceria com loteadores para que eles indiquem você quando o cliente estiver em busca de um construtor que saiba como trabalhar com os recursos do banco.
- **Marketing Conjunto:** Realize campanhas de marketing conjunto com loteadores, promovendo os benefícios de construir com financiamento.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 04:

Marketing de Referência

Cientes Satisfeitos como Promotores

Carlos começou a utilizar seus clientes satisfeitos como uma forma de marketing boca a boca, incentivando-os a recomendar seus serviços para amigos e familiares.

Como Fazer:

- **Programa de Indicação:** Crie um programa de indicação onde clientes satisfeitos ganham recompensas por trazer novos clientes.
- **Depoimentos e Avaliações:** Peça aos clientes para deixarem depoimentos e avaliações online sobre a experiência deles.
- **Casos de Sucesso:** Compartilhe histórias de sucesso de seus clientes em seu site e redes sociais.

Pedir Indicação para Todos os Leads Atendidos

Uma das estratégias mais eficazes de Carlos foi pedir indicações para todos os leads que ele atendia, mesmo aqueles que não fecharam negócio.

Como Fazer:

- **Solicitação de Indicações:** Ao final de cada atendimento, pergunte ao lead se ele conhece alguém que possa estar interessado em seus serviços.
- **Recompensas por Indicações:** Ofereça pequenas recompensas ou descontos para leads que indicarem novos clientes.
- **Follow-up:** Faça um follow-up com os leads indicados para aumentar as chances de conversão.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

CAPÍTULO 05:

Publicidade Local e Regional

Anúncios em Jornais e Revistas Locais

Carlos percebeu que anúncios em jornais e revistas locais ainda podem ser eficazes, especialmente para alcançar um público mais tradicional.

Como Fazer:

- **Anúncios Regulares:** Publique anúncios regulares em jornais e revistas locais, destacando seus projetos e serviços.
- **Parcerias com Mídia Local:** Desenvolva parcerias com mídias locais para cobertura de eventos e projetos.
- **Rádio e TV Local**

Anúncios em rádios e TVs locais ajudaram Carlos a alcançar um público mais amplo e diversificado.

Como Fazer:

- **Spots de Rádio:** Crie spots de rádio que destaquem seus serviços e projetos.
- **Comerciais de TV:** Invista em comerciais de TV locais para aumentar a visibilidade da sua empresa.

IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

Placas de Obra e Mini-Outdoors

Divulgar seu negócio em obras que você já está trabalhando e em mini-outdoors em loteamentos com lotes disponíveis para construção é uma estratégia muito funcional.

Saber utilizar esse tipo de mídia pode ajudar sua marca a ficar na cabeça dos clientes potenciais (donos de lotes que ainda não começaram a construir).

**Modelo
de placa
1,20 x2,00 m
que a gente
disponibiliza
para nossos
alunos do
Método Pastori.**



IMERSÃO

**TERRENO &
CONSTRUÇÃO**

USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

Existem mais técnicas de captação de clientes, umas que geram até mais vendas do que as narradas acima, mas essas vou guardar na manga para te trazer dentro da imersão.

IMERSÃO



USANDO OS RECURSOS DA CAIXA

E pra evitar mimimi...

Na última aula abriremos a próxima **Turma do Método Pastori** que é o maior e melhor treinamento de construções financiadas do Brasil.

Hoje já somos mais de **3.700 empreendedores** espalhados por todo país construindo casas usando os recursos da **CAIXA** seja para nossos clientes morarem ou para vender.

[Clique aqui para ativar lembrete das aulas](#)



Clique para falar com
nosso time no WhatsApp

IMERSÃO



USANDO OS RECURSOS DA CAIXA