

Start&Go™ Real
Estate

 AlfaPeople



Proporcionar ao cliente uma experiência consistente desde a prospecção até o pós-venda: o desafio para o mercado Real Estate.



Desafios

O Real Estate busca por soluções que dêem suporte a ações focadas na geração de demandas, aumento das vendas, fidelização dos clientes e redução de distratos.

É esperada uma lenta recuperação do ambiente de negócios das incorporadoras brasileiras com a queda das taxas de juros e da inflação e a ligeira melhora dos índices de desemprego e da confiança dos compradores de imóveis. Também é esperada uma redução gradual no volume de distratos ([Fitch Ratings](#)).



Solução Ideal

As informações devem ser registradas à partir de diferentes pontos de interação e fluir naturalmente entre as áreas de negócios.

As vantagens de uma solução integrada compreendem processos e dados consistentes de ponta-a-ponta, evolução contínua da solução e custo de propriedade reduzido, com facilidade para capacitação e reciclagem dos colaboradores.



Resultados Desejados

À partir da análise das informações históricas e da compreensão das tendências, aumentar as chances de geração sustentável de resultados para a empresa, além da satisfação dos clientes e parceiros.

Entender melhor como estudar o comportamento dos futuros usuários será a chave do sucesso e o poder assertivo no momento de projetar uma nova experiência de uso de um produto imobiliário. Em um negócio que o ciclo de geração é longo, em média 05 anos da aquisição do terreno até a entrega do produto final ao cliente, precisamos encontrar formas de vislumbrar quais serão as tendências para daqui a 05 anos ([ConstruLiga](#)).



Integre suas equipes e processos de trabalho utilizando o Start&Go Real Estate para suportar a execução e o gerenciamento de atividades em torno dos clientes.

Marketing e Prospecção

Atraia o cliente certo para o empreendimento certo. Criação e disparo de campanhas de marketing, com captura multicanal e qualificação de Leads. Utilize Régua de relacionamento e scoring para clientes.

Vendas

Simplifique e reduza o ciclo de vendas. Gestão de oportunidades por empreendimento e reserva das unidades. Obtenha negociação e espelho da venda e controle de contratos imobiliários.

Atendimento

Utilize a base de conhecimento para clientes e atendentes, com abertura multicanal de ocorrências. Acompanhe visualmente as etapas do processo com controle de atividades e SLA.

Assistência Técnica e Vistoria

Gestão de prazos de garantia com geração e controle de ordens de serviço. Realize investigação e coleta de evidências com classificação e emissão de laudos.

“A JHSF, com a implementação do Start&Go Real Estate suportado pelo Microsoft Dynamics 365, vem aprimorando sua forma de fazer negócios e encantar clientes”. - Rogério Pires, Diretor de TI, JHSF

Start&Go™ Real Estate e Microsoft Dynamics 365



Desenvolvido especificamente para o Microsoft Dynamics 365, o **Start&Go™ Real Estate** aproveita o poder da plataforma Microsoft como um centralizador de informações e processos do Cliente, usando funcionalidades para desenho de processos de negócio, controles de SLA, dashboards e integração com MS Office 365.

Solution Alignment

Recursos e Funcionalidades

Atende a diversas áreas do negócio, suportando: times de marketing e vendas, documentações, vistorias, entrega de chaves, atendimento e assistência técnica. Visão 360° do cliente desde os primeiros contatos até a pós-venda.



Processos definidos ou personalizados

Processos como Aquisição de Terrenos, Marketing, Prospecção e Vendas, Atendimento e Assistência Técnica ao cliente, bem como outras aplicações: Relacionamento com Investidores, Cobrança e Recuperação de Crédito, Processos de Repasse, Venda de Personalização de Unidades, Gestão Patrimonial e Condominial.



Cadeia de Valor

Expanda os limites da gestão, consolidando informações e gerando análises de dados coletados durante todo o processo, através da sua equipe e parceiros de negócios em uma plataforma tecnológica mundial.





A implementação foi dividida em quatro fases e durou 15 meses. O principal objetivo da empresa foi oferecer um serviço customizado para seus clientes atuais e futuros, como gerenciar processos em todas áreas relacionadas a clientes, e oferecer uma experiência única de suporte ao cliente.

- Valor de Negócio: R\$???
- Data de Fechamento: ???/201?
- Vertical/Região: Mercado Imobiliário/Brasil

Resultados

Produtividade

Tendo centralizado toda informação sobre clientes atuais e futuros a JHSF pôde dar maior atenção aos clientes e aumentar a produtividade.

Foco nos clientes

A JHSF foi capaz de focar seus negócios e planejar lançamento de produtos e serviços baseados nas necessidades de negócios e interesses de seus clientes.

Liderança

Foi a primeira empresa no setor de Real Estate a investir em um projeto de CRM na nuvem, a fim de focar nos principais interesses e necessidades de seus clientes.

Referências de Clientes

