

IMERSÃO Colete



antes do mercado, existe a *vida*.



• QUEM SOMOS E DE ONDE VIEMOS?

A Colete Consultoria não nasceu de um plano de negócios. Ela nasceu de insatisfação, desconforto e da sensação de estar vivendo abaixo do próprio potencial.

DOR como *combustível* de mudança

TODA VIRADA REAL NASCE DE UMA DOR MAL RESOLVIDA. AQUI A GENTE NÃO ROMANTIZA, **A GENTE ASSUME.**

INSATISFAÇÃO

as insatisfações que vivíamos na vida pessoal e profissional

OPORTUNIDADE

a entrada no mercado imobiliário não como sonho, mas como oportunidade

ESTAGNAÇÃO

a sensação de trabalhar muito e avançar pouco

TER POR QUEM LUTAR

não era só sobre ganhar dinheiro, era sobre ter por quem lutar



01 qual dor você está vivendo hoje?

02 o que te gera raiva silenciosa?

03 o que você empurra com a barriga há anos?

Toda transformação verdadeira nasce de uma dor que deixou de ser ignorada.



TENHA POR QUEM LUTAR.

diagnóstico da própria *vida.*



- 01 Onde eu estou hoje?
- 02 O que mais me incomoda na minha realidade atual?
- 03 O que eu sei que preciso mudar, mas ainda não mudei?
- 04 O que eu estou aceitando por medo?

diagnóstico é **base** para tudo que vem depois.

● BASE DO MÉTODO COLETE:

problema → diagnóstico → *solução*

Isso não é uma etapa que termina. É um ciclo contínuo. O mercado muda. O cliente muda. O cenário muda. E por isso, a gente volta sempre para o diagnóstico.

PROBLEMAS

QUE GERAM *soluções*

Nada do que construímos veio de uma ideia bonita. Tudo nasceu de problemas reais.

diagnóstico *inicial*:

- 01 Fizemos o diagnóstico da nossa vida, **e agora?**
 - 02 Agência de tráfego pago → **não deu certo**
 - 03 Equipe de vendas → **aprendemos errando**
-

● PRIMEIRO GRANDE PROBLEMA:

Como posso ser
insubstituível para
o meu cliente?



construção de *reputação* a longo prazo.

- Democratização da informação
- Falar sobre financiamento, não sobre lançamentos
- Tudo o que aprendíamos, ensinávamos para os clientes.



conteúdos que geram *conversas*

- Conteúdo para abrir diálogo, não para vender
- Tirar o foco da venda e colocar no diálogo

● DIAGNÓSTICO:

Quais são as **dúvidas comuns** do seu *nicho*?

EXEMPLOS:

Renda

Financiamento

Taxa de juros

Poder de compra

CONSEQUÊNCIA: EDUCAÇÃO DO *cliente*

o poder da *educação* na venda

A educação é a base da venda. Antes de qualquer oferta, o cliente precisa entender o processo. Quando explicamos financiamento, FGTS, tipos de crédito, custos invisíveis e evolução de obras, o cliente deixa de se sentir perdido e passa a se sentir capaz de decidir. A venda acontece como consequência de um cliente **consciente, seguro e emocionalmente preparado**.

Educação vem antes da *oferta*

Não começamos perguntando “qual imóvel você quer”.

EXPLICAMOS:

- Financiamento
- FGTS
- MCMV, crédito associativo, SBPE
- Custos invisíveis (ITBI, escritura, evolução de obras)

O CLIENTE:

- Sai da confusão
- Passa a decidir com clareza



Conteúdo que resolve dúvidas *reais*

- Medos que o cliente não verbaliza
- Erros comuns
- Momento certo de compra

RESULTADO:

- **Menos ansiedade**
- **Menos objeções**
- **Ciclo de venda mais curto**





TENILI & GABRIEL, 25 ANOS.

Educação posiciona como *autoridade*

O CLIENTE COMPRA: SEGURANÇA,
MÉTODO E ACOMPANHAMENTO.



DAFNE, 24 ANOS.

Atendimento vira *aula* personalizada

- Diagnóstico financeiro
- Simulação explicada
- Cenário realista

EFEITOS

- Menos desistência
- Mais indicação



● POSICIONAMENTO:

Não é *estética*, logo ou **feed bonito**.

Posicionamento **é o lugar claro que você ocupa na mente das pessoas**. É quem você é, para quem você fala, como resolve um problema e qual é o seu diferencial real.

posicionamento:

É POSICIONAMENTO:

- Quem você é
- Para quem você fala
- Como resolve um problema
- Seu diferencial real



NÃO É POSICIONAMENTO:

- Logo bonito
- Feed organizado
- Slogan
- Falar com todo mundo

● DIAGNÓSTICO DE POSICIONAMENTO:

01 quem vocês são?

02 com quem vocês falam?

03 como resolvem problemas?

04 qual o **diferencial real**?

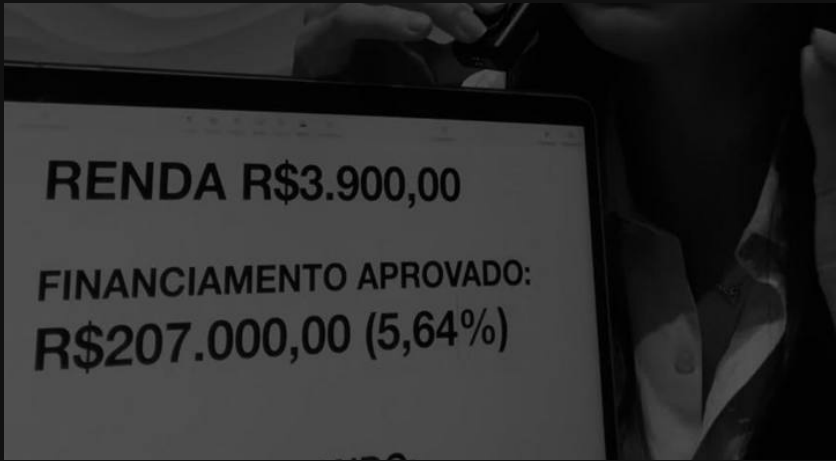
expressões de *posicionamento*



01 PERFORMANCE.



02 VULNERABILIDADE.



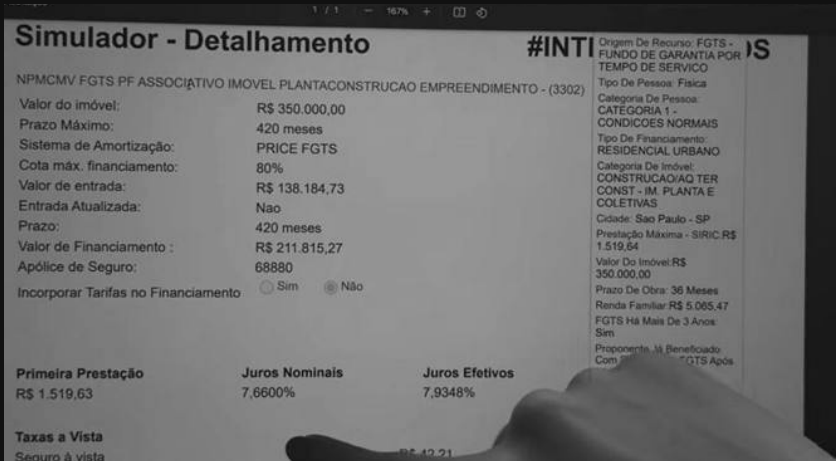
03 PADRÃO DE REPETIÇÃO.



04 FIRMEZA NO PROCESSO.



05 MKT DE RESULTADO.



06 CLAREZA NO PROCESSO.



WhatsApp — extensão do *processo*

O WhatsApp não é o começo da venda, é a continuação do processo. Se o WhatsApp está difícil, o erro está antes. **Quando o cliente chega ali, ele já passou por conteúdo, educação e construção de autoridade.**

WhatsApp

conteúdo



consciência

educação



clareza

autoridade



confiança

WhatsApp



filtro e direção

O WhatsApp começa com *diagnóstico*, não com produto.

QUEM SOMOS / ONDE ATUAMOS / PRIMEIRO IMÓVEL

JÉSSICA

Olá, tudo bem?

Nós somos a Colete Consultoria, atuamos no mercado imobiliário na cidade de São Paulo.

Seria seu primeiro imóvel?

RENDA

JÉSSICA

Perfeito, meu nome é Jéssica.

Estou aqui para tirar suas dúvidas e trazer informações.

Trabalhamos na cidade de São Paulo com apartamentos de um e dois dormitórios, com lazer completo de clube, dentro do benefício do Minha Casa Minha Vida.

Para entender melhor o seu perfil, sua renda bruta mensal gira em torno de quanto?



O WhatsApp começa com *diagnóstico*, não com produto.

PODER DE COMPRA

JÉSSICA

Maravilha, com a sua renda conseguimos um ótimo valor de **financiamento**.

O próximo passo é descobrir seu poder de compra junto à Caixa.

Com uma documentação básica, enviamos para a assessoria, que avalia e libera o valor de financiamento e benefícios.

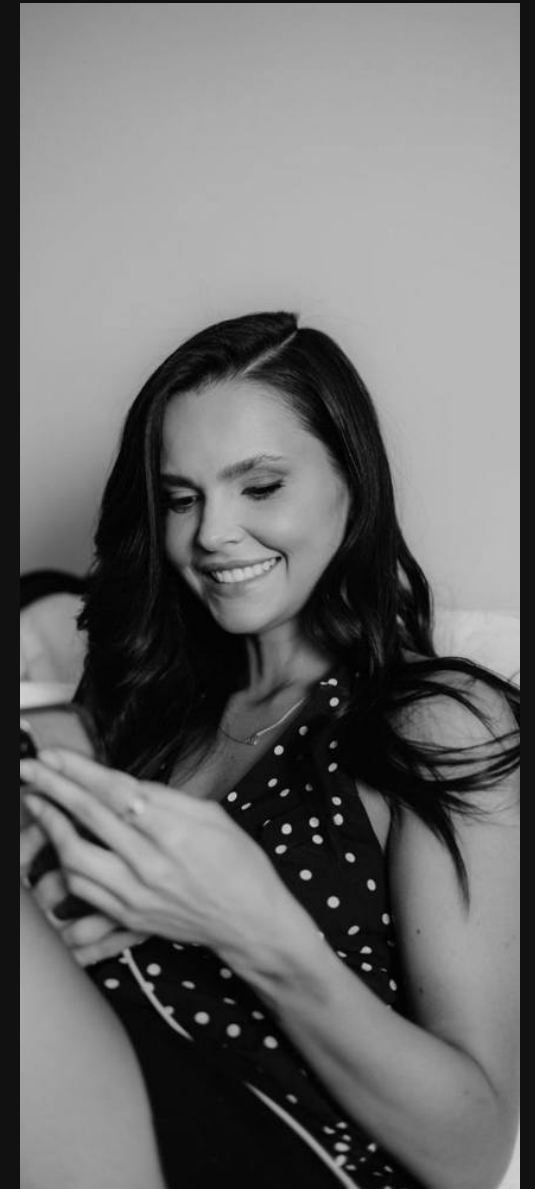
Você já fez esse processo alguma vez?

ANÁLISE DE CRÉDITO

JÉSSICA

Como fazemos essa simulação?

Vou te enviar a lista de documentos necessários e, após a avaliação, podemos marcar uma reunião online ou presencial para apresentar aprovação, fluxos e possibilidades de compra.



O WhatsApp começa com *diagnóstico,* não com produto.

DOCUMENTOS

JÉSSICA

Documentos necessários:

RG ou CNH

Comprovante de residência

Holerite dos últimos 3 meses ou Extrato bancário dos últimos
6 meses + Imposto de Renda

E-mail

ATENDIMENTO ON-LINE

JÉSSICA

Temos ótimas notícias!

Você foi aprovada em um ótimo valor de financiamento.

Vamos agendar um atendimento online ou presencial?



ATENDIMENTO *online*

COMO NASCEU:

- Incômodo real
- Modelo tradicional não fazia sentido
- Cliente pressionado a comprar sem poder de compra



O atendimento online nasceu de um incômodo real com o **modelo tradicional do mercado**. O atendimento online é uma consultoria personalizada, onde o cliente entende antes de decidir, e decide com consciência.

● ATENDIMENTO ONLINE:

Não fazia sentido *encantar* o cliente primeiro e só depois mostrar a **realidade financeira**

COMO OS GESTORES NOS ORIENTAVAM:

empreendimento → metragem →
poder de compra → Caixa → compra

≠

COMO REFORMULAMOS:

Caixa → **poder de compra** → empreendimento
→ metragem → *compra*

método passo a *passo*:

- 01 Caixa / financiamento
- 02 Poder de compra
- 03 Possibilidades de empreendimento
- 04 Metragem
- 05 Fluxo de pagamento + evolução de obras
- 06 Atendimento personalizado / patrimônio

● ATENDIMENTO ONLINE:

Resultado: **Consciência,**
segurança,
zero arrependimento.

atendimento *presencial.*

ABORDAGEM É A MESMA

O decorado não é usado para seduzir, mas para validar uma decisão já construída. O objetivo não é sair encantado, é sair seguro.

QUEM VAI PARA O PRESENCIAL

- Clientes já atendidos online
- Clientes com expectativa alinhada



Decorado: *Validação,* não sedução



CONSTÂNCIA

NO *processo*

Constância não nasce de motivação, **nasce de rotina**. Organizar a semana, definir blocos de horário, separar atendimento, conteúdo e organização é o que sustenta o processo no longo prazo. **A rotina precisa ser ajustada constantemente**, mas nunca abandonada. Sem organização, o processo atropela. Com rotina clara, o crescimento se torna previsível.

Constância nasce de *rotina*

- 01 Semana organizada
- 02 Blocos definidos
- 03 Manhã: organização
- 04 Tarde: atendimento
- 05 Final de semana: presencial

como não *desistimos?*



Não desistir não é força emocional, é **decisão racional**. O **diagnóstico de vida precisa estar sempre acessível** para lembrar por que tudo começou. Reajustar faz parte do processo, errar é permitido, insistir no erro, não. A regra é clara: **se errar, não erre mais que uma semana**. Constância é continuar ajustando *sem negociar com a desistência*.

- 01 Diagnóstico de vida claro
- 02 Rotina ajustável
- 03 Reajuste constante
- 04 **Zero negociação** com desistência



TENHA POR QUEM LUTAR.

COMO NÃO SAIR DO “*hype*”?

Não sair do hype não tem a ver com tendência, e sim com posicionamento. O **verdadeiro termômetro é quando o mercado estranha o que você faz, mas o cliente entende, confia e compra**. Quando todo mundo do nicho concorda com você, você já virou *comum*.

QUADRADO *perfeito*:

01 cliente entende	02 cliente compra
03 cliente confia	04 mercado estranha

COMPROMISSO

EXECUÇÃO *& resultado*

OBRIGADA!

 @coleteconsultoria