



Relatório de Desempenho de Repasses

Dezembro 2025



Visão Geral do Mês

Força Comercial e Rede de Parceiros

263

Clientes
no total

32

Novos
clientes

Proprietários que confiaram
seus repasses à AME.

15

Vendas
efetivadas

Transações concluídas
com sucesso no último
mês.

R\$52.445,20

Ticket
médio

Valor médio por cota
vendida.

1

+120
Corretores
Ativos

Profissionais engajados
em diferentes regiões do
Brasil, trabalhando
ativamente na promoção
das cotas.

2

**3 Novos
Parceiros**

Corretores adicionais que
se cadastraram em
setembro, expandindo
nossa capilaridade e
alcance.

3

**Presença
Estratégica**

Cidades com maior
atuação: Belém,
Fortaleza, Rio de Janeiro,
São Paulo, Goiânia, Natal e
Pernambuco.

Portfólio de Projetos Divulgados no último mês.

- The Coral Beach Resort
- Aqualand Resort
- Pipa Privilege
- Pyrenéus Residence
- Salinas Premium Resort
- Laghetto Gramado
- Ohana Beach Park
- Golden Tulip Gramado
- América Resort
- Buona Vitta Gramado
- Golden Gramado Laghetto WAM
- Quinta Santa Bárbara Eco Resort
- GAV Resort Muro Alto
- Wyndham Gramado Termas Resort & Spa
- Salinas Park Resort
- Hard Rock
- Wanderlust Campos do Jordão
- Jeriquia
- Porto 2 Life
- Praias do lago
- Lagoa eco resort

Além destes, outros empreendimentos estão em constante
divulgação, garantindo uma oferta rica e atrativa para os potenciais
compradores. A qualidade dos ativos em nosso portfólio é um fator
crucial para o nosso sucesso e para a satisfação dos nossos clientes.

Canais Orgânicos e Portais Imobiliários

- ZAP Imóveis [Link](#)
- VivaReal [Link](#)
- OLX [Link](#)
- Chaves na Mão [Link](#)
- Site oficial da AME Repasses [Link](#)

Estes canais garantem que as cotas estejam acessíveis a um público que já busca por imóveis, além de fortalecer nossa presença online e credibilidade no mercado.

Redes Sociais e Tráfego Pago

- **Instagram:** Conteúdo orgânico envolvente e campanhas de anúncios pagos para públicos segmentados.
- **Google (Ads):** Campanhas de tráfego pago para buscas ativas e remarketing para reengajar visitantes anteriores.

Essa combinação de canais assegura que as cotas dos nossos clientes sejam vistas pelo maior número possível de potenciais compradores, de forma eficiente e direcionada.

Métricas de Marketing Digital

216k - Pessoas Impactadas

Alcance total das campanhas (Meta + Google Ads).

18k - Cliques em Anúncios

Acessos às páginas das cotas, indicando interesse ativo.

2M - Impressões de Anúncios

Número de vezes que os anúncios foram exibidos.

8,33% - Taxa de Cliques (CTR)

Acima da média do mercado imobiliário, indicando alta relevância.

Tempo de Resposta

Nosso tempo médio de resposta aos leads é de menos de **15 minutos**, garantindo que o interesse do potencial comprador seja abordado rapidamente, aumentando as chances de engajamento e conversão.

Fechamento de Dezembro

Dezembro foi um mês de alta performance para a AME Repasses, com crescimento contínuo, impacto financeiro sólido e marketing de alta performance.

Os resultados comprovam nossa liderança e confiança no mercado, com vendas consistentes e estratégias que aceleram a liquidez dos repasses. Seguimos firmes em superar expectativas e entregar os melhores resultados aos nossos clientes.

Gabriela Abdala
Gestora de Negócios

