

● SCRIPT DE CONVERSÃO – CORRETOR DE IMÓVEIS(WHATSAPP)

◆ 1. Mensagem automática (primeiro contato)

Objetivo: organizar e qualificar o lead rapidamente.

Olá! 🙋 Seja bem-vindo(a)!

Sou [Seu nome], corretor(a) de imóveis.

Para te enviar as melhores opções, me conta rapidinho:

🏡 Compra ou aluguel?

📍 Bairro ou região de interesse

฿ Faixa de valor aproximada

◆ 2. Confirmação + acolhimento

Objetivo: mostrar profissionalismo e atenção.

Perfeito, [Nome] 😊

Já vou separar algumas opções dentro do que você procura.

Tem imóveis bem interessantes nessa faixa 💪

◆ 3. Qualificação estratégica

Objetivo: evitar perda de tempo e filtrar curiosos.

Só pra eu te indicar o imóvel certo:

👉 Já tem financiamento aprovado ou pretende financiar?

👉 O imóvel é para morar ou investir?

◆ 4. Apresentação do imóvel (visual é tudo)

Objetivo: gerar desejo.

🏠 Imóvel em [bairro/região]

✓ [nº] quartos

✓ [diferencial: suíte, varanda, garagem, área gourmet]

✓ Excelente localização

💰 Valor: R\$ XXX

Esse imóvel está dentro do que você procura 😊

(enviar fotos ou vídeo antes da mensagem)

◆ 5. Pergunta de avanço (micro “sim”)

Objetivo: engajar e avançar no funil.

Gostou desse modelo?

Ele costuma agradar bastante quem busca [benefício:
conforto, investimento, localização] 👍

◆ 6. Chamada para ação (visita)

Objetivo: conversão real.

O ideal agora é agendarmos uma visita, assim você
consegue sentir o imóvel pessoalmente.

Qual dia fica melhor pra você?

◆ 7. Se o cliente pedir “mais opções”

Objetivo: manter controle da conversa.

Claro 😊

Vou te enviar mais 2 opções bem parecidas, dentro do seu perfil, pra não te confundir demais 👍

◆ 8. Se o cliente travar no valor

Objetivo: trabalhar percepção de valor.

Entendo 😊

Esse valor se justifica principalmente pela localização + padrão do imóvel.

Posso te mostrar também uma opção um pouco abaixo para comparar.

◆ 9. Confirmação da visita

Objetivo: profissionalismo.

Visita agendada ✅

Data: [data]

Horário: [hora]

Endereço: [local]

Qualquer dúvida antes da visita, estou à disposição 👍

- ◆ 10. Follow-up se o lead sumir
Objetivo: recuperar conversão.

Oii, [Nome] 😊

Conseguiu ver os imóveis que te enviei?

Ainda tenho opções disponíveis dentro do seu perfil 🏠

🔥 DICAS QUE AUMENTAM MUITO A CONVERSÃO

- ✓ Responder em até 5 minutos
- ✓ Sempre enviar fotos ou vídeos reais
- ✓ Fazer poucas perguntas (mas certas)
- ✓ Levar rápido para visita ou simulação
- ✓ Tratar o lead pelo nome