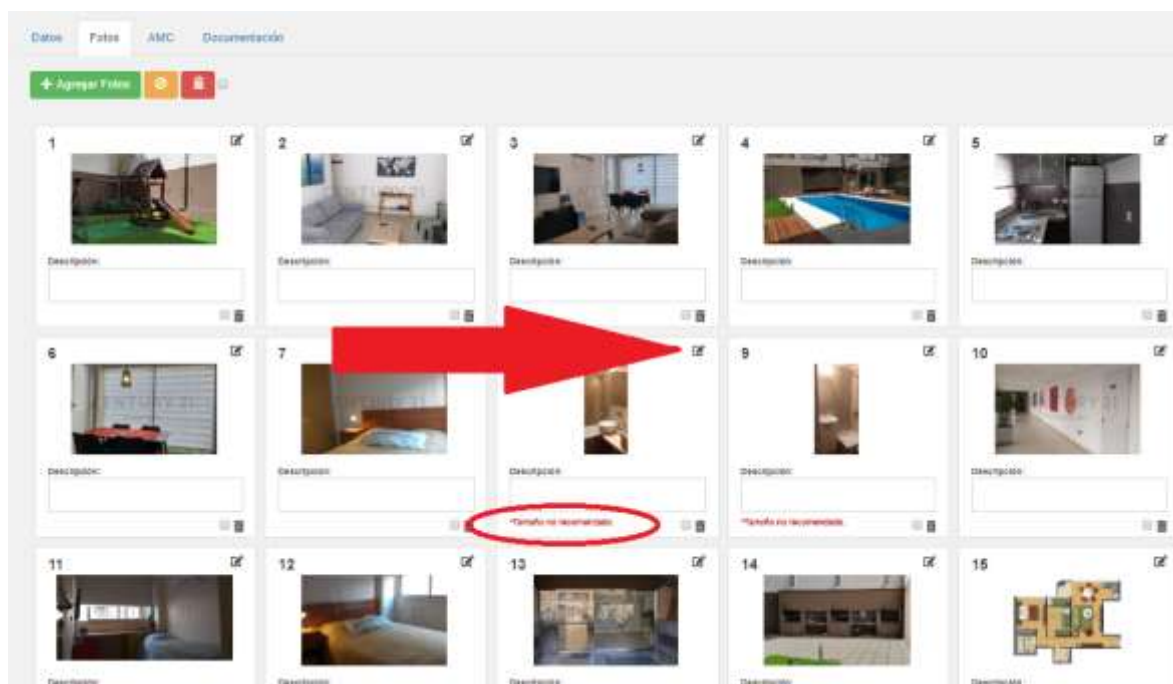
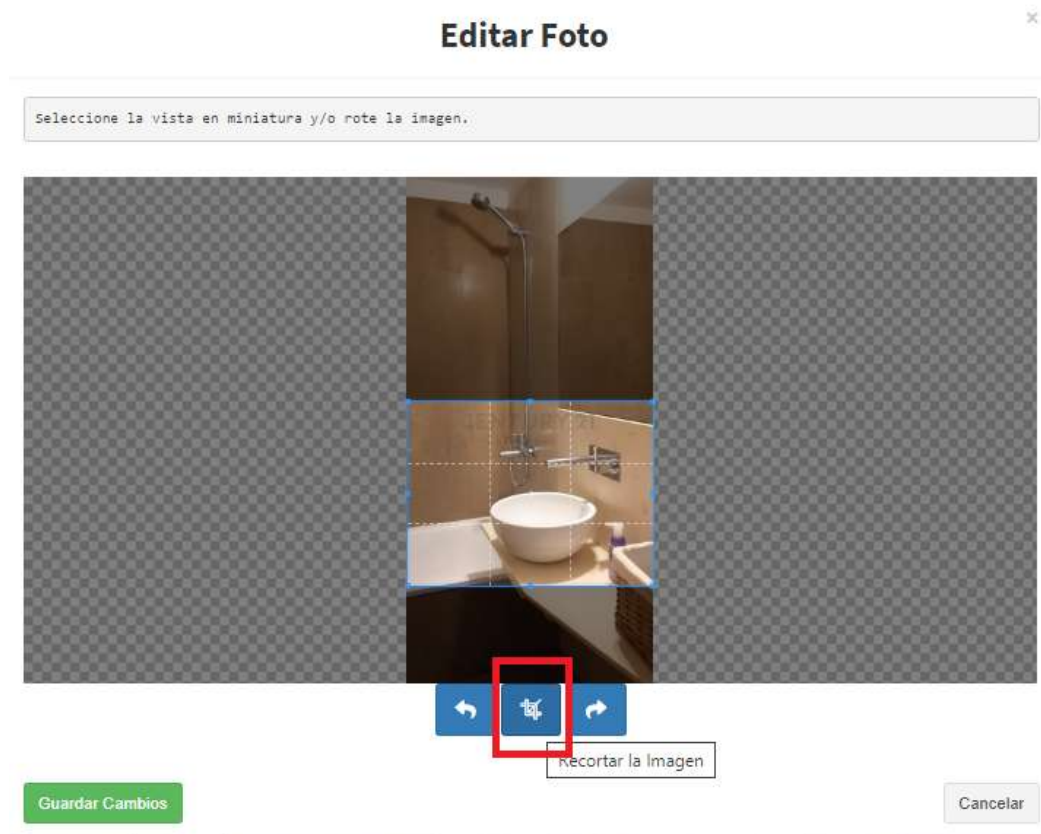


RESUMEN TALLER 21 ONLINE – 26-03-2020

- 1) ¿Sabían que se puede **editar una foto directamente desde el 21online**? Si la foto está en formato cuadrado, vertical, o muy pequeño, les va a aparecer debajo de la foto el mensaje: “Tamaño no recomendado”. Podemos adecuar el tamaño yendo a Editar, Fotos, buscan la foto que quieren editar, hacen clic en el lapicito y ya viene configurado el tamaño correcto que debe tener. Muevan las puntas del recorte hacia el máximo que les permita de cada lado. Se hace desde acá:





Cuando ya tienen la ubicación del recorte, hacen clic en el símbolo de recortar.

- 2) ¿Sabían que **si las fotos se las mandan por whatsapp pierden mucha calidad**? Siempre que saquen las fotos, envíenselas por email y la descargan directo en la computadora, para después subirlas al 21online.
- 3) ¿Sabían que desde el INVENTARIO se pueden **marcar propiedades y enviar por email**?

INVENTARIO

Agregar Propiedad | Duplicar Propiedad | Aprobar cambios (0)

Descargar o Imprimir Inventario | **Enviar Correo** | Editar Documentación

Activo (39) | Reservada (5) | Suspendidas Temporalmente (0) | Cerradas (7) | Canceladas (26) | Borradores (14) | Resumen por Dirección | Búsqueda

Resumen

Propiedades en Negociación

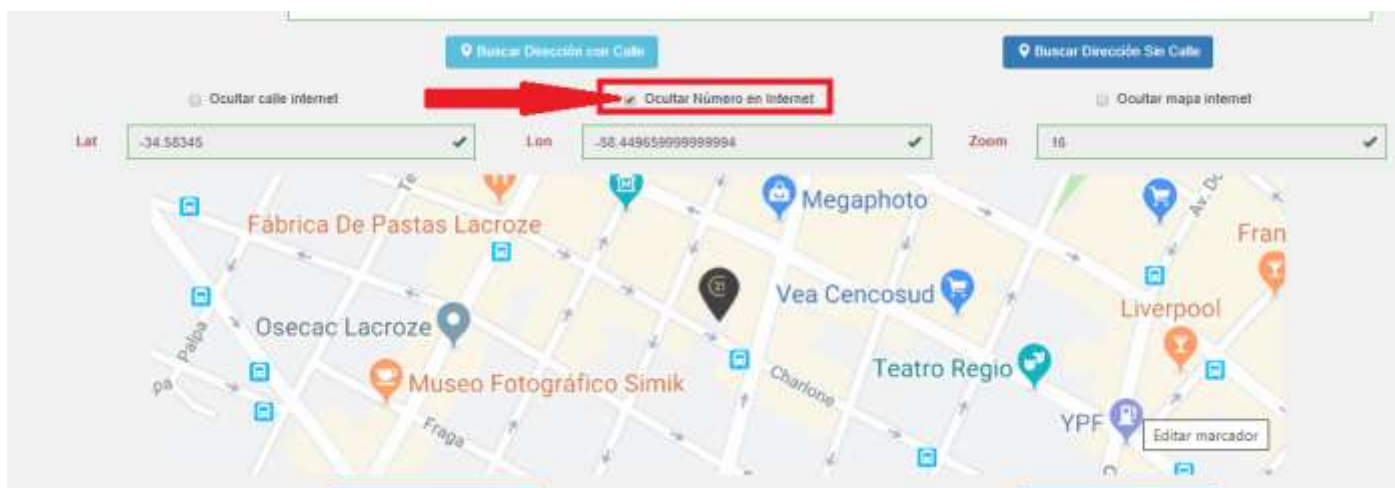
Mostrar: 300 resultados por página

Filtrar:

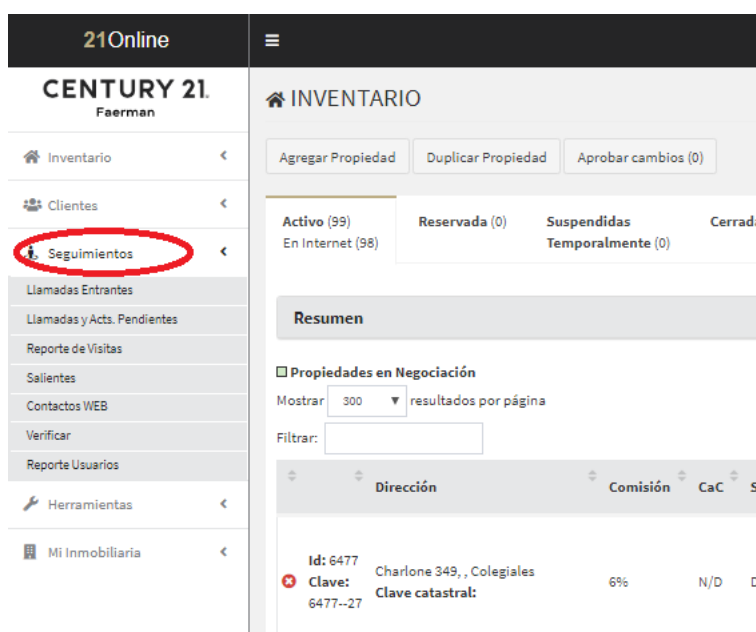
Copiar | Imprimir | Descargar

ID	Dirección	Comisión	CaC	Subtipo	Tipo Oper	Asignación	Foto	Extras	Precio	Moneda	Tipo Contr	Días	En Internet
Id: 10540 Clave: 10540-27	BULNES 1455, Palermo, Palermo	5.1 días	N/D	Depto	alquiler	Asesor: Alejandra Hernandez Dueño: Gabriela MAZZOTA		Rótulo: No Llaves: Cita	730.00	USD	exclusiva		Ver Enviar Correo Editar
Id: 10549 Clave: 10549-27	Av. Córdoba 4867, Palermo	5.1 días	N/D	Depto	alquiler	Asesor: Alejandra Hernandez Dueño: Gabriela MAZZOTA		Rótulo: No Llaves: Cita	730.00	USD	exclusiva		Ver Enviar Correo Editar
Id: 9709 Clave: 9709-27	Azevedo 273, Villa Crespo, Villa Crespo	7%	N/D	cochera	venta	Asesor: Gabriel Coen Dueño: Eduardo Broussan		Rótulo: No Llaves: Cita	8,000.00	USD	exclusiva		Ver Enviar Correo Editar

- 4) ¿Sabían que **cuando publican una propiedad, pueden ocultar el número de la calle?** En "Dirección", hacen clic en el cuadradito al lado de "Ocultar Número en Internet".



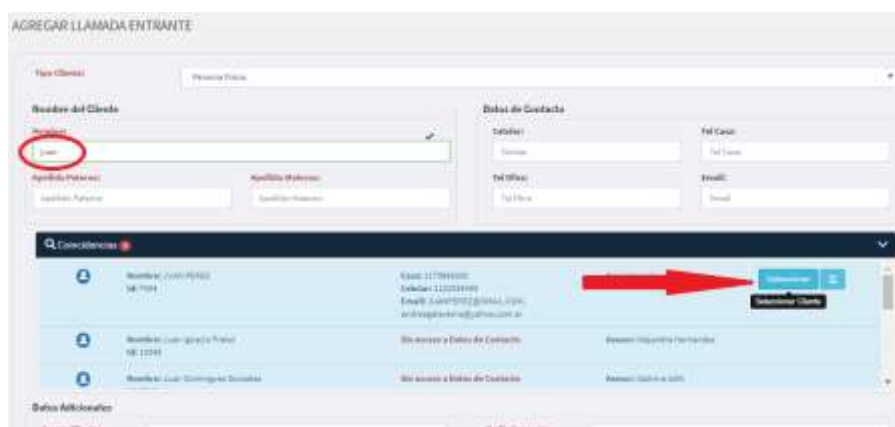
- 5) Hay una función que muy pocos usan en nuestra oficina que es "**Seguimientos**". Ahí se puede ir poniendo todos los movimientos que tenemos de clientes que consultan por una propiedad que tenemos, o que hacen búsquedas. Se ponen los llamados recibidos (o whatsapp) por ejemplo. Es muy útil porque por cada propiedad se puede obtener (en VER, Historial de Seguimientos), un informe para el propietario, donde van a figurar lo que fuimos haciendo y también la cantidad de clientes que consultaron y qué opinaron sobre esa propiedad.



6) Dentro de Seguimientos, podemos ir a **Llamadas Entrantes**, hacemos clic en Agregar Llamada.



Cargamos el cliente. Ponemos el nombre y nos salta un listado de personas que tienen ese nombre que ya son clientes de nuestra oficina (si ya existe, sólo seleccionamos el que corresponde).



Si el cliente llamó consultando por una propiedad en venta o alquiler, vamos a “Propiedad Relacionada” y escribimos las primeras letras de la calle de esa propiedad.

Datos de la Llamada

Propiedad Relacionada

Motivo de la Llamada

Descripción de lo que quiere el Cliente

Tipo de Cliente (Etiquetas) vendedor

Informe para Oficina

Se despliegan y elegimos la que nos consultaron:

Datos de la Llamada

Propiedad Relacionada 10112--27: Santa Fe 3780, Palermo, Palermo, Capital Federal, - \$409,000.00 USD

Motivo de la Llamada Requiere Propiedad en Venta

Descripción de lo que quiere el Cliente

En "Descripción de lo que quiere el cliente" ponemos lo que nos pide. Informe para Oficina es opcional, para que lo vean los brokers. En Informe para Propietario, explicar qué opinó el cliente de esa propiedad, claramente y con lenguaje profesional (lo va a leer el propietario en el informe que después le mandemos).

En "Agendó Cita", podemos asentar en el 21online que se coordinó una visita para otro día. Hacemos clic en "NO", y se cambia a "SI".

Completamos la fecha de próximo seguimiento, y ponemos fecha y horario de la cita. Como pusimos que "SI" en "Agendó Cita", automáticamente, se autocompleta el texto "Se agenda cita para la fecha"

Si ponemos en Agendó Cita: "NO", y elegimos una fecha de próximo seguimiento, para llamarlo o mandarle email o mandarle whatsapp, por ejemplo, tenemos que completar el texto que corresponda en Notas del Próximo Seguimiento:

En **MOTIVO DE LA LLAMADA**, elegimos siempre cuál es el motivo por el que la persona se contactó.

- Dejar Exclusiva en Renta (es propietario y quiere poner su propiedad en alquiler)
- Dejar Exclusiva en Venta (es propietario y quiere poner su propiedad en venta)
- Requiere Propiedad en Venta (vio una propiedad publicada o busca una para comprar)
- Requiere Propiedad en Renta (vio una propiedad publicada o busca una para alquilar)
- Conocer estado de Exclusiva (tenemos su propiedad captada y quiere saber qué resultados tenemos)
 - Información General
 - Asesor de Otra Inmobiliaria

En **REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE**, tenemos que completar lo que el cliente nos está pidiendo que le busquemos (si es una búsqueda). En dirección, se escriben las primeras letras de la localidad y hacemos clic en el desplegable que aparece. Podemos poner varias localidades. Al finalizar de cargar, hacemos clic en Guardar Requerimiento.

Presupuesto:

Desde

Hasta

Propiedad:

Tipo Propiedad

Casa

Tipo Operación

Compra

Dirección:

Partido

Buscá la Dirección por Barrio/Localidad, Partido o CABA

Barrio/Localidad

Buscá la Dirección por Barrio/Localidad, Partido o CABA

Características:

Dormitorios (Desde)

Dormitorios (Hasta)

Cocheros (Desde)

Cocheros (Hasta)

Baños (Desde)

Baños (Hasta)

Tallote

Entradas:

Zonas de la Propiedad

1

Notas:

Habilitar notificaciones: ☒

Guardar presupuesto

Aparecen propiedades que están en el 21online que cumplen con los requisitos. Si hay de nuestra oficina, aparecen primero:

Ubicación (74)

Tipo (37)

Precio (9)

Caberos (8)

Sitios (3)

Resultados Filtrados por: Precio

Propiedades de la Oficina:

1. DEPARTAMENTO EN VENTA (11944)



\$99,000 USD




Century 21 Faerman

La Pampa 2558, Belgrano, Belgrano, Capital Federal

-**Status:** en Promoción
+M² Terro: 34m² **+M² Constr.** 33m² **-Baños:** 1 **-Dormitorios:** 1
+Cocina: S **+Edad:** +6 años

Julián Pastor
+5491169517119 - julian.pastor@c21faerman.com.ar

Ver

Descargar

Enviar

Correo enviado ✖

Propiedades Seleccionadas

No se ha seleccionado alguna propiedad.

Propiedades Descartadas

No se ha seleccionado alguna propiedad.

2. DEPARTAMENTO EN VENTA (10331)



\$89,990 USD

Century 21 Faerman

Batibón 2360, Belgrano, Belgrano, Capital Federal

-**Status:** en Promoción
+M² Terro: 22.33m² **+M² Constr.** 23.33m² **-Baños:** 1 **-Dormitorios:** 1
+Edad: 1981 años

Laura Faerman
+5491153339418 - laura.faerman@c21faerman.com.ar

Ver

Descargar

Enviar

Podemos enviarlas por email al cliente, previo a haber seleccionado y descartado haciendo clic en la manito verde y roja, según corresponda.

- 7) En VER INVENTARIO, elegimos una propiedad y hacemos clic en VER, luego en **Historial de Seguimientos**. Ahí podemos ver los llamados salientes y entrantes que recibimos consultando por esa propiedad.



Y si vamos a **"Gastos"**, podemos cargar los gastos que se fueron haciendo para esa propiedad. Es interesante completarlo porque cuando le enviamos el informe al propietario, va a figurar ese ítem y es una forma de demostrar que estamos invirtiendo para que se venda/alquile su propiedad. Para agregar un gasto, hacemos clic en Agregar Gasto.



En la primera línea ponemos qué tipo de gasto es (por ejemplo: cartel, publicidad en Facebook, Publicidad en revista especializada, etc.) y después completamos con fecha, monto y hacemos clic en Agregar.



Y en **Eventos Propiedades** agregamos las cosas que fuimos haciendo (clic en Agregar un Evento). Acá no se cargan precios. Tenemos diferentes tipos de eventos. Elegimos y hacemos clic en Guardar.

8) **REPORTE PARA DUEÑO:** Ir a VER / Historial de Seguimientos. Hacer clic en Reporte de Actividad.

Podemos elegir **Descargar Reporte para dueño** o directamente enviar email para dueño.

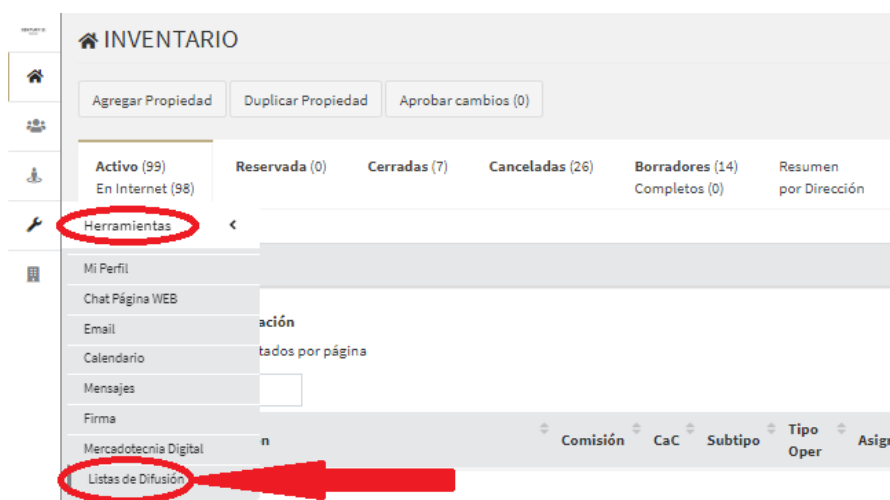
- 9) **ETIQUETAS:** Cuando cargamos un cliente, hay que ponerle etiquetas, que después nos permitan clasificarlos, para poder enviarles información a cada grupo que tiene esa etiqueta. Por ejemplo: INVERSOR. Si tenemos alguna propiedad interesante para un inversor, todos los que están etiquetados con esa palabra, podemos incluirlo en un envío de email con esa propiedad en oferta.

Formulario de cliente con los siguientes campos:

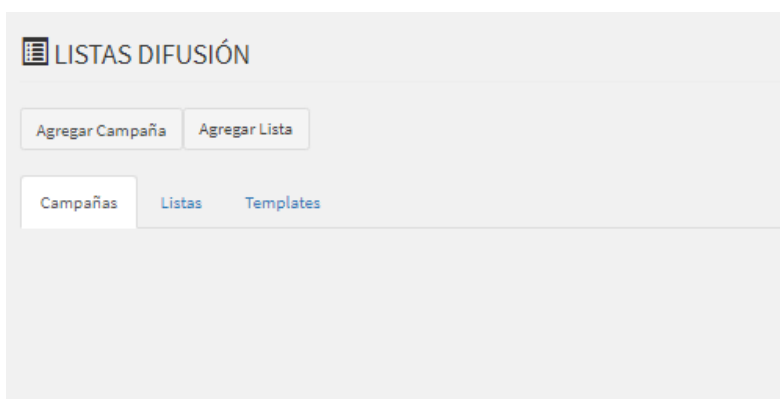
- Nombre para Correos: []
- Estado: En Seguimiento
- Status 2: []
- Asesor del Cliente: Andrea Galaverna
- Género: Masculino
- Estado civil: Soltero
- Fecha de Nacimiento: dd/mm/aaaa
- Medio de Contacto: Referido
- Etiquetas: propietario, inversor (ambas circunscritas en rojo)
- Fecha Próximo seguimiento: 2019-10-30 02:15 PM
- Nota Próximo Seguimiento: []
- Botón: Guardar

- 10) **LISTAS DE DIFUSION.** Esta herramienta es muy útil para enviar a sus contactos información por email.

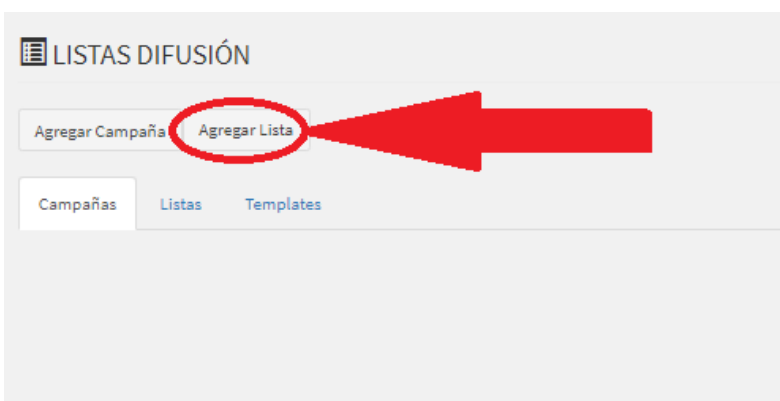
Hacer clic en Herramientas, Listas de Difusión.



Aparece esta pantalla:



Hacemos clic en Agregar Lista:



Escribimos el nombre de la lista y hacemos clic en Agregar.

Agregar nueva Lista

Nombre

Lista 26-03-2020

✓

Agregar

Hacemos clic en Seleccionar Contactos.

Lista "Lista 26-03-2020"

Detalle

Seleccionar Contactos

Finalizar

Nombre

Lista 26-03-2020

Actualizar Nombre

Contactos

Filtrar:

Mostrar: 10 resultados por página

Copiar

Imprimir

Descargar

	Tipo de Contacto	Nombre	Email	Etiquetas
No data available in table				

Showing 0 to 0 of 0 entries

Anterior

Siguiente

Elegimos los contactos y hacemos clic en Finalizar.

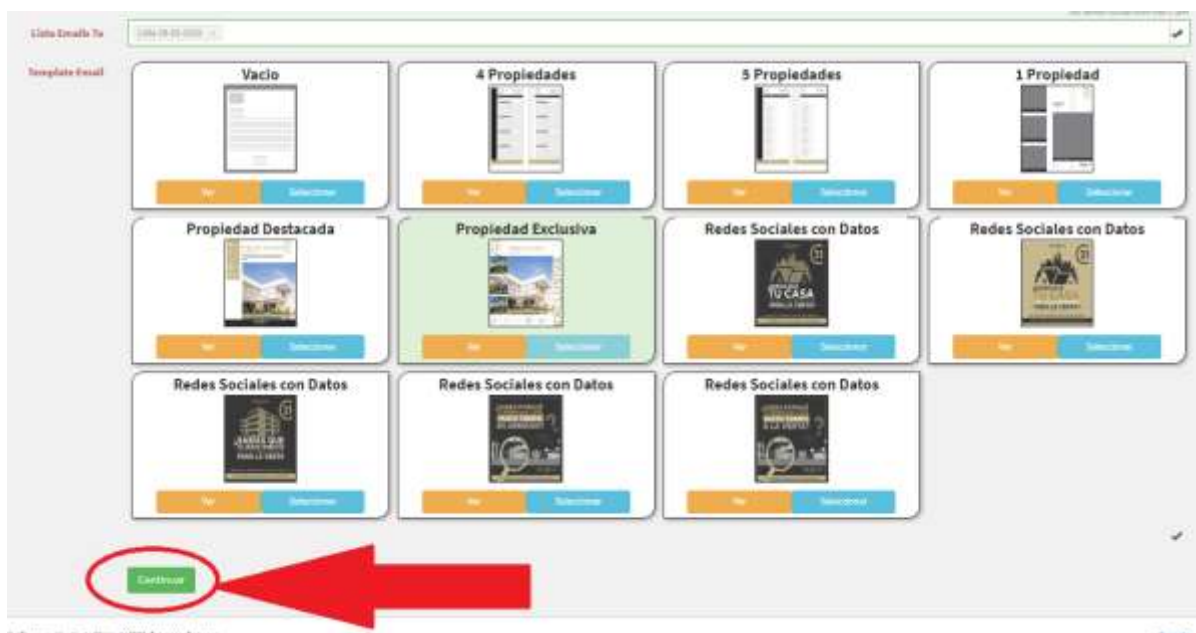
Hacemos clic en Agregar campaña.



Completá con los datos correspondientes:

Ahora podés ver y después seleccionar la plantilla prediseñada que se ajuste a la comunicación que enviarás

Una vez que elegiste la que te gusta, hacés clic en Seleccionar de esa plantilla y más abajo, clic en Continuar.



Selección de una Propiedad						
Clave	Dirección	Tipo Propiedad	Subtipo Propiedad	Tipo Operación	Acción	
10113-27 10013	Corona, 1758, Saavedra, Saavedra, Capital Federal	Habitacional	PH	venta	Seleccionar	
10117-27 10017	Bahia Blanca, 580, Wilde, Avellaneda, S.E.A. Zona Sur	Habitacional	departamento	venta	Seleccionar	
10112-27 10112	Santa Fe, 1780, Palermo, Palermo, Capital Federal	Habitacional	departamento	venta	Seleccionar	
10219-27 10209	Paraguay, 4412, Palermo, Palermo, Capital Federal	Habitacional	departamento	venta	Seleccionar	
10210-27 10210	Buñes, 1455, Palermo, Palermo, Capital Federal	Habitacional	cuchera	venta	Seleccionar	
10231-27 10231	Belbin, 2000, Belgrano, Belgrano, Capital Federal	Habitacional	departamento	venta	Seleccionar	
10235-27 10235	General Paz, 62, Avellaneda, Avellaneda, S.E.A. Zona Sur	Habitacional	departamento	venta	Seleccionar	
10304-27 10300	Biopeda, 5790, Mataderos, Mataderos, Capital Federal	Habitacional	PH	venta	Seleccionar	
10353-27 10353	José Pazos, 2595, Pompeya, Pompeya, Capital Federal	Habitacional	PH	venta	Seleccionar	
10416-27 10410	Orbán, 1881, Urquiza A, Villa Urquiza, Capital Federal	Habitacional	casa	venta	Seleccionar	

Tarjetas Foto 1 Foto 2 Foto 3 Foto 4 Propiedades

Century 21

Hola, soy **Sandra Ruiz**, de Century 21 Ecuador.

Te estoy enviando este correo porque tu me has llamado con consulta por una propiedad nueva.

Sin más que decir

Propiedad Exclusiva

[illegible]

Hacemos clic en CONTINUAR CON LA CAMPAÑA:



Revisamos que las fotos hayan quedado bien:



Hacer clic en Continuar/Enviar. Se puede programar la fecha y hora de envío.