

MÉTODO  
**CORRETOR**

DE



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**



## 2.4. NICHOS DE MERCADO

- Imóveis populares
- Imóveis de médio padrão
- Imóveis de alto padrão

# IMOBILIÁRIA X AUTÔNOMO

## VANTAGENS DE ESTAR NA IMOBILIÁRIA

- Atualização constante
- Gerência para cooperar
- Perfis complementares
- Credibilidade
- Infraestrutura
- Apoio jurídico
- Apoio tributário
- Rede de parceiros
- Oportunidade de crescimento profissional
- Premiação e reconhecimento
- Produtos exclusivos
- Ambiente comercial
- Escalar (montar escala) – pensar em números altos

## **DESVANTAGENS DE ESTAR NA IMOBILIÁRIA**

- Cumprir horário de plantão
- Dar explicação para os gestores
- Precisa levar resultado para a empresa

## **VANTAGENS DE SER AUTÔNOMO**

- Flexibilidade de tempo
- Flexibilidade para escolher os produtos e serviços para ofertar
- Remuneração maior
- Autonomia para decidir sobre os empreendimentos

## **DESVANTAGENS DE SER AUTÔNOMO**

- Desconexão com o meio, principalmente para os principiantes
- Falta de incentivo e motivação
- Falta de direcionamento (dificuldade em organizar a rotina)
- Falta de infraestrutura – custo operacional maior
- Falta de uma rede de apoio e confiança (apoio jurídico e tributário)
- Está sozinho para construir credibilidade
- Perde oportunidade de desenvolver habilidades (liderança e equipe)
- Crescimento limitado

# OBRIGADO



**RICARDO**  
MARTINS



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**