

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

MÉTODO
CORRETOR
DE



FECHE VENDAS
TODOS OS MESES