

Herramientas para Generar Clientes

Remine

Los estudios demuestran que hasta el 90% de las búsquedas de viviendas por parte de los consumidores comienzan en Internet y que aproximadamente el 75% de las búsquedas se inician desde un dispositivo móvil. Por lo tanto, es fundamental proporcionar a los compradores potenciales herramientas para que realicen sus propias búsquedas.

Al poner en contacto a personas y propiedades, Remine crea oportunidades: la oportunidad de realizar estrategias más inteligentes, respaldadas por datos, para convertirse en el experto de un área.

Lo mejor de todo es que cuando un agente comparte el enlace de su perfil o envía la aplicación de Remine directamente a un cliente, toda la información de la búsqueda queda vinculada a ese agente.

Actualizar Perfil del Agente

1. Desde la página de Productos y Servicios de Stellar Central abra Remine
2. Haga clic en su nombre cerca de la esquina inferior izquierda de la pantalla
3. Seleccione configuración "settings"
4. Suba/Verifique su foto de agente, información de contacto

Enlace Personalizado con Perfil del Agente

Haga clic en su nombre en el menú de Remine y acceda a su configuración "setting". Desplácese hasta la sección de "Social Profile" y cree el URL de su sitio web orientado al cliente. Añada su nombre en el espacio disponible y verifique si ese enlace se encuentra disponible. Copie el enlace utilizando la sección de copia a la derecha del enlace. Comparta el enlace copiado en sus redes sociales, sitio web y correos electrónicos.

Vaya a la pestaña "Contactos" de Remine (columna izquierda de la página). La mayor parte de los datos de Remine son EXCLUSIVOS PARA LOS AGENTES DE BIENES RAICES. Sin embargo, existe un sitio del consumidor para que sus clientes actuales y potenciales tengan acceso a la búsqueda de determinados elementos en Remine y tener todos los resultados con la información del agente.

Contactos en Remine

En la columna izquierda seleccione contactos. En la pestaña "Contactos", puede añadir contactos individualmente o actualizar contactos desde un archivo CSV. También puede añadir contactos desde la sección "Invite" en Remine. Una vez que invite a los contactos a Remine, tendrán que crear una cuenta.

La pestaña "Engage" en la columna izquierda te permite seguir la actividad de tus contactos. También puedes invitar a tus contactos a Remine.

¿Existe una aplicación de Remine, y si es así, en qué se diferencia la aplicación?

Sí, hay una aplicación Remine. Si haces clic en tu nombre en la parte inferior del menú de la barra lateral y luego seleccionas configuración "settings" (el mismo lugar donde fuiste para tu URL personal), desplázate hasta el final en la sección de "Mobile". Hay un enlace para que te envíen la aplicación por mensaje de texto. Una vez que descargues la aplicación a través de este enlace, tendrás que registrarte y recibirás un correo electrónico de confirmación para finalizar el proceso. La aplicación tiene muchas de las características de la versión de una computadora, pero no permite realizar exportaciones, cargas, descargas o impresiones. La aplicación también cuenta con una función de seguridad y también puede invitar rápidamente a contactos desde la aplicación de Remine.

Down Payment Connect (Down Payment Resources)

El setenta por ciento de los listados en MLS son elegibles para uno o más programas de ayuda con el pago inicial. Stellar MLS le ofrece una herramienta llamada Down Payment Resource (DPR) para ayudarle a identificar estos programas. Este producto ofrece una herramienta para generar contactos llamada "Down Payment Connect" en adición al icono de Down Payment Resources DPR que se encuentra dentro de los listados.

Para acceder a Down Payment Resources haga clic en DPR desde Stellar Central productos y servicios. A continuación, haga clic en Down Payment Connect para acceder a su enlace personalizado. Este enlace puede ser copiado a sus redes sociales o página web para capturar clientes. Cuando un cliente potencial hace clic en el enlace, puede completar la información sobre la vivienda que desea comprar, sus ingresos, su condición de veterano, etc. Luego, el agente recibirá un correo electrónico con un informe de los programas de asistencia con el pago inicial para una propiedad para los cuales el cliente cumple con los requisitos. Así el agente podrá ponerse en contacto con ese cliente.

Bajo Recursos de Mercadeo (Marketing Resources) en "Down Payment Resources". Aquí puede encontrar una variedad de gráficas, imágenes de medios sociales, folletos personalizables y clips de vídeo que pueden ser utilizados para mercadeo.

Builders Update – My New Home Spotlight

A través de Builders Update, una herramienta de búsqueda de nuevas construcciones, un agente puede obtener un icono para utilizar en su página web que llevará a los compradores a una página de búsqueda de Builders Update para buscar comunidades de propiedades nuevas. Sólo la información de contacto del agente se mostrará en los resultados de la búsqueda. El agente recibirá todos los contactos

- 1) Inicie Builders Update desde Stellar Central productos y servicios
- 2) Vaya a la pestaña Herramientas (Tools Tab) y, seleccione “ My New Home Spotlight”.
- 3) Para configurar la herramienta My New Home Spotlight, cargue o confirme el logo de su compañía, la foto del agente, y cree el enlace. En Builders Update, el agente puede decidir el nombre de su enlace personal. El enlace se puede usar directamente desde una página web o en las redes sociales.
- 4) El agente también puede elegir un icono para compartir en su página web o redes sociales. Una vez elegido el icono se le enviará por correo electrónico al agente el fragmento de código HTML que podrá insertar en la página web o redes sociales.

ShowingNew.com (NHSPRO)

New Home Source Professional, o NHSPRO, es otra herramienta de búsqueda de viviendas de construcción nueva, ofrece a los agentes un enlace personalizado con la información del agente. Se puede acceder a NHSPRO desde Stellar Central productos y servicios. Luego haciendo clic en el nombre del agente en la esquina superior, se puede acceder a ShowingNew.com.

Se puede crear un enlace personalizado, añadir una foto del agente y el logo de la empresa (que puede vincularse a la página web del agente o de la empresa). Se pueden introducir las designaciones del agente, el número de licencia y la información de contacto, y cargar una imagen de fondo personalizada. Este enlace puede publicarse en la página web del agente o en las redes sociales, lo que permite a los consumidores buscar propiedades nuevas y que los resultados lleven la información del agente. NHS Pro también proporciona un código de marca para un widget que puede incrustar en su sitio web, si lo prefiere.

Cloud CMA ¿Cuál es el valor de mi propiedad?

¿A través de CloudCMA, puede obtener un enlace a una página llamada “Cuál es el valor de mi propiedad?”. Inicie CloudCMA desde la página de inicio de Stellar, y luego clic en su foto o el avatar que se encuentra en la esquina superior derecha de la

página. Vaya a la configuración de Cloud CMA (el avatar en la esquina superior derecha con su foto o iniciales). Seleccione “Lead Generation” donde podrá encontrar el enlace personalizado con la información del agente.

Consejo: Le sugerimos que complete el perfil de su cuenta de Cloud CMA y vea sus páginas de CMA antes de enviar los informes. Envíese uno a sí mismo para saber qué necesita ser editado.

Configuración de Cloud CMA, reportes y folletos

Cloud CMA también puede utilizarse para generar informes de propiedades y folletos personalizados con la información del agente. Al iniciar Cloud CMA, hay una pestaña para cada uno de estos informes.

Los informes de propiedades “Buyers Tour” pueden completarse con un solo número de MLS o con una dirección. Incluyen información sobre los listados, información del vecindario, escuelas, restaurantes de la zona (de Yelp), ventas comparables, una estimación del valor de la propiedad e información sobre la hipoteca. El color, el tipo de letra y el diseño, etc. se pueden personalizar.

Los folletos “flyers” pueden ser diseñados con un número MLS o una dirección. Hay varias plantillas disponibles. Los folletos contienen un código QR que enlaza con un informe de la propiedad. Al crear el folleto, se pueden seleccionar las páginas del informe de bienes raíces que desea añadir al folleto.

Configuración

Antes de utilizar cualquiera de estas herramientas en Cloud CMA, es fundamental que configure Cloud CMA con su información. Al hacer clic en el avatar en la esquina superior derecha de la pantalla (con su foto o sus iniciales), hay opciones para la Configuración de la cuenta y la personalización de las páginas.

Configuración de la cuenta:

- Perfil - Nombre, empresa, correo electrónico, foto, logo y ubicación.
- Información de contacto: añada una variedad de información de contacto, incluyendo el número de licencia, designaciones, páginas de medios sociales, teléfono, sitio web, etc. Todo lo que se añada aquí aparecerá en la portada y en la página de contacto de Cloud CMA
- Páginas personalizadas: cree o descargue páginas personalizadas para que aparezcan en Cloud CMA.

Como Cloud CMA está integrado con las suscripciones de MLS, las pestañas de contraseña, credenciales MLS, integraciones y facturación no se utilizan. Además, se recomienda crear un CMA de práctica y revisar las páginas antes de utilizar la herramienta de generación de clientes potenciales.

Sitio web de Cuánto vale mi casa (CloudCMA)

A través de CloudCMA, puede obtener un enlace a una página de aterrizaje de la marca "Cuánto vale mi casa". Inicie CloudCMA desde Stellar Central, productos y servicios, y luego vaya a la configuración de Cloud CMA (*el avatar en la esquina superior derecha con su foto o iniciales*). Hay una opción de *Generación de clientes potenciales*, donde puede encontrar su URL, que puede ser hipervinculada a su sitio web o páginas de medios sociales.

Consejo: Le sugerimos que complete el perfil de su cuenta de Cloud CMA y vea sus páginas de CMA antes de enviar los informes. Envíese uno a sí mismo para saber qué necesita ser editado.

Informes, volantes y configuraciones de la propiedad de CMA en la nube

Cloud CMA también puede utilizarse para generar informes de propiedades y folletos de marca, altamente personalizables. Al iniciar Cloud CMA, hay una pestaña para cada uno de estos informes.

Informes sobre la propiedad puede rellenarse con un solo número de la MLS o con una dirección. Incluyen información sobre los listados, información del vecindario, escuelas, restaurantes de la zona (de Yelp), ventas comparables, una estimación de valoración en línea e información sobre la hipoteca. El color, el tipo de letra, el diseño, etc. se pueden personalizar.

El folleto s puede rellenarse con un único número MLS o una dirección. Hay varias plantillas disponibles. Los folletos contienen un código QR que enlaza con un informe inmobiliario. Al crear el folleto, se pueden seleccionar las páginas del informe inmobiliario vinculado.

Ajustes

Antes de utilizar cualquiera de estas herramientas en Cloud CMA, es fundamental que configure todos los ajustes. Al hacer clic en el avatar en la esquina superior derecha de la pantalla (con su foto o sus iniciales), hay opciones para la Configuración de la cuenta y las Páginas personalizadas.

Configuración de la cuenta:

- **Perfil** - Nombre, empresa, correo electrónico, foto, logotipo y ubicación.
- **Información de contacto:** añada una variedad de información de contacto, incluyendo el número de licencia, designaciones, páginas de medios sociales, teléfono, sitio web, etc. *Todo lo que se añade aquí aparecerá en la portada y en la página de contacto del CMA.*
- **Páginas personalizadas:** cree o suba páginas personalizadas para que vayan en el CMA.

Como Cloud CMA está integrado con las suscripciones MLS, las pestañas de contraseña, credenciales MLS, integraciones y facturación no se utilizan. Además, se recomienda crear un CMA de muestra y revisar las páginas antes de utilizar la herramienta de generación de clientes potenciales.

Página web del agente en Matrix

A través de Matrix, todos los suscriptores de Stellar MLS disponen de una página básica web gratuita. Para configurarla, haga clic en su nombre en la esquina superior derecha de Matrix y seleccione Mi información "My Information" en la siguiente pantalla. A continuación, vaya a la pestaña Página web del agente "Web Page". Primero debe configurar el encabezado y pie de página "Header and Footer". En la pestaña Página Web del Agente, tendrá la oportunidad de habilitar su página web, ver el enlace, añadir contenido a la página de inicio, configurar sus preferencias de formulario de búsqueda y podrá incluir una hoja de inscripción en su página. Tenga en cuenta que puede reenviar un dominio de su propiedad a esta página web.

Enlace de Listados Activos en Matrix

Esta función permite a un agente compartir un enlace directamente de sus listados en Matrix. Para configurarlo, vaya a la pestaña Mi Matrix "My Matrix" y luego seleccione Mis Listados "My Listings". En la siguiente página, elija el listado que desea compartir marcando su casilla de selección en el extremo izquierdo de los listados. A continuación, el botón Compartir listado "Share" estará disponible en la barra de acciones situada en la parte inferior de la página. Tenga en cuenta que esta función es exclusiva para el agente del listado y sólo está disponible para los listados activos y los listados que se han vendido en los últimos seis (6) meses.

eProperty Watch

Las encuestas demuestran que una parte importante del negocio de un agente proviene de referidos y de clientes anteriores.

eProperty Watch le permite enviar tanto a los clientes anteriores como a los potenciales un informe mensual con información sobre su propiedad y su vecindario, con información actualizada sobre el valor de su propiedad, los listados y las transacciones cercanas, las tendencias locales y mucho más. Ingrese a eProperty Watch desde Stellar Central productos y servicios. El paquete básico está incluido bajo su suscripción a Stellar MLS. En la pestaña Clientes "Clients" se pueden añadir o importar hasta 2500 contactos (en la versión gratuita). Para añadir o importar un contacto, haga clic en Nuevo "+New" para guardar la información de un cliente, introduzca el nombre y dirección de correo electrónico del cliente y la dirección de la propiedad. A continuación, se enviarán informes mensuales a ese cliente en su nombre con información valiosa sobre la propiedad y su mercado.