**¿Cómo dar de CORRECTAMENTE alta un cliente ARRENDADOR en el programa y en tu empresa?**

**Para dar de alta un propietario y su inmueble en el programa debe de visionar estos 3 vídeos:**

¿Cómo dar de alta correctamente un inmueble en el programa [INMODESK.COM](http://inmodesk.com/)?

7A <https://www.youtube.com/watch?v=aeoIRfwIHY4>

7B <https://www.youtube.com/watch?v=_qsbRojfqnY>

7C <https://www.youtube.com/watch?v=T_V8H6p3f5M>

Para tener un manual ESCRITO y saber cómo realizar la operación de dar de alta un inmueble en el programa.

Pulsa este enlace para descargarlo:

<http://media.wix.com/ugd/33a2a3_17146ddb7105495aa452587b21a01aad.docx?dn=MANUAL_PARA__DAR_DE_ALTA_CORRECTAMENTE_UN_INMUEBLE_EN_INMODESK_Formaci%C3%B3n_d%C3%ADa_25_de_Enero_del_a%C3%B1o_2016.docx>

1º Pregunta.

Si busco anuncios publicados por propietarios particulares en las principales página web de INTERNET en España…

¿Creen que el propietario cuando subió/cargo/introdujo los datos de su inmueble, puso su teléfono si quiso, TAMBIÉN estuvo obligado a INTRODUCIR SU CORREO ELECTRÓNICO para dar de alta el anuncio ya que es UN REQUISITO EN TODOS LOS PORTALES ¡OBLIGATORIO!?

Un ROTUNDO ¡SI!

¿Saben porqué?

Porque la gente cuando visite el anuncio introducido por el propietario en el portal al dar de alta su inmueble, PREFIERE contactar por CORREO ELECTRÓNICO.

¿Porqué el portal NO MUESTRA NUNCA, ¡EN NINGÚN PORTAL! El correo electrónico del propietario?

1º Porque es UN usuario de ESE portal y el portal NO quiere facilitar el mostrar el correo electrónico del cliente a OTRO PORTALES competidores para evitar “que se lo roben”.

2º Porque hay programas/robots que extraen el mail y lo ponen en una lista, y ESAS listas ¡TIENEN UN VALOR porque son de propietarios particulares pero en realidad para una empresa de SEGUROS DE HOGAR o DE IMPAGO DE RENTAS, ese listado es una MINA DE ORO.

Entonces ¿Cómo contacta un potencial inquilino con el propietario por correo SI el portal no muestra el mail del propietario?

Mediante un formulario de CONTACTO DIRECTO el potencial cliente una vez lo rellena y pulsa ENVIAR:

1º El portal RECIBE ese correo (es decir que también HACE LISTAS de clientes demandantes).

2º Después el portal le envía al CORREO del propietario, el contenido del formulario de contacto que ha rellenado el potencial cliente inquilino.

¿Ha quedado claro que EL CORRREO ELECTRÓNICO ES ÚNICO Y QUE PERTENECE A UNA PERSONA, que puedes ser en este caso UN PROPIETARIO QUE ALQUILA y UN POTENCIAL CLIENTE QUE BUSCA INMUEBLE DE ALQUILER?

¿Si?

Pues:

NORMA NÚMERO 1 en las bases de datos.

Cuanto mayor es tu base de datos, es decir CUANTOS MÁS CLIENTES TENGA TU LISTADO DE INMUEBLES Y DE DEMANDAS, más GRANDE ES TU EMPRESA ¡Y más posibilidades de COMUNICARTE ¡GRATIS! CON TU CARTERA DE CLIENTES para venderles un producto / servicio o para FIDELIZARLES.

¿Entonces PORQUÉ EN SU FICHA DE INMUEBLE, una vez la abra NO ESTÁ EL CORREO DEL CLIENTE INSERTADO EN LA CELDA CORRESPONDIENTE?

1º Porque NO es un campo obligatorio NI en el formulario de alta de inmueble ni en el de demanda y por lo tanto, el programa de gestión inmobiliaria GUARDA la ficha con la nueva referencia identificativa del inmueble o del cliente inquilino/comprador SIN que el usuario haya rellenado la celda mail.

Esto se ha realizado de esta manera técnicamente para QUE EN EL CASO de que el propietario NO tenga EMAIL o NO quiera facilitarlo SI SE PUEDA GUARDAR LA FICHA.

Y en el caso de dar de alta una demanda, por el mismo motivo, porque el cliente que busca inmueble de alquiler o de venta o NO tenga un correo personal creado o NO quiera facilitarlo.

2º Porque DA vergüenza PEDIRLE al cliente su correo.

Más vergüenza creo que da EL no hacerlo y después NO poder comunicarse con él y enviarle información con la que GANARÁS DINERO.

3º Porque NO tiene MAIL

Es un porcentaje MUY bajo de la población el que CARECE de un correo electrónico GRATUTO en gmail, yahoo, Hotmail, etc PERO ES CIERTO QUE SE PUEDE DAR EL CASO.

Pero EN EL CASO DE QUE OBTENGAS el teléfono del propietario para captar su inmueble de un portal SABES que es obligatorio el tener correo para poder publicar

¡Entonces ¿Cómo narices publicó el inmueble en el portal?

Más bien NO se lo has pedido.

O porque capté ese propietario de referencias, amigos, conocidos, entró por la puerta de la agencia, etc..

4º Porque el señor/a es mayor o desconocedor de INTERNET y un familiar/amigo/vecino/conocido le dio de alta el anuncio en el portal usando SU email pero NO el del verdadero propietario porque es que NI SIQUIERA tiene un CORREO ELECTRÓNICO PERSONAL CREADO.

Se da frecuentemente en una proporción de 1 a 6 casos que un hijo/hija publique el anuncio con su correo pero PONGA el teléfono de su padre/madre que SON los auténticos propietarios particulares.

5º Porque SE puede olvidar PEDIRLO al cliente.

Pues a tu banco NO se le olvidará pedirte que le pagues las letras ni tampoco a las compañías de luz, agua, gas, teléfono, ¡VAMOS QUE NO ES PROFESIONAL EL QUE UNO DIGA O SE DESPISTE Y NO LE PIDA EL MAIL!

¡CUANDO ESTÁ LA CELDA EN LOS FORMULARIOS DE ALTA DE INMUEBLE Y DE DEMANDA.

Y este es el tema a abordar HOY.

¿CORRECTO o INCORRECTO?

Es INCORRECTO el no tener un dato TAN importante como el correo para comunicarte con el cliente.

Es ILEGAL el tener un cliente sin avisarle de que sus datos van a ser incorporados en TU BASE DE DATOS para uso de servicios específicos DESEADOS por el cliente Y NO CON FINES PUBLICITARIOS.

Es ILEGAL tener un SOLO DATO de un cliente y NO enviarle SI ES POSIBLE la CARTA DE PRESENTACIÓN DE SERVICIOS EN LA QUE EL CLIENTE RECIBE A SU VEZ LA INFORMACIÓN DE ¿Cómo CANCELAR sus datos de TU BASE DE DATOS, o modificarlos?

Es ILEGAL el manejar información en UN CORREO profesional o personal y NO extraer esa información y GUARDARLA EN UN “ENTORNO SEGURO”

Lo que significa.

Que si NO DAS DE ALTA LAS DEMANDAS en el programa de gestión que SI tiene cubierta la LOPD o ley de protección de datos.

SI quieres MANTENER los datos de tus clientes que te han enviado a tu correo personal o profesional TIENES QUE DARTE DE ALTA EN LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS.

¡Pagar por ello un dinero! Primero por dar de alta el fichero CLIENTES dentro del fichero TU EMPRESA.

Y cada año realizar UNA AUDITORÍA de LOPD que cuesta OTRO DINERO.

¡Si YA lo tienes PAGADO al usar la aplicación de gestión inmobiliaria INMODESK.COM!

¿Porqué dejas los datos de tus clientes dentro del correo SIN HABERTA DADO DEL ALTA EN LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS, en lugar de INTRODUCIR esos datos en tu programa de gestión?

1º Por vagancia.

Un profesional TRABAJA DURÍSIMO porque si es vago OTROS harán esta gestión y GANARÁN DINERO además de cumplir la LOPD como profesionales que SON.

2º Por desconocimiento de LO IMPORTANTE QUE VERDADERAMENTE ¡ES!

Ahora SI TIENES ESE CONOCIMIENTO por lo que SI no cambia tu actitud frente a esta situación SALDRÁS PERDIENDO ¡TÚ! Y no tu competidor.

3º Por falta de tiempo.

Tiempo PERDIDO es tener un inmueble que has logrado CAPTAR con mucho esfuerzo Y NO TENER UN LISTADO DE CORREOS DE POTENCIALES CLIENTES A LOS QUE ENVIAR ESA FICHA DEL INMUEBLE PARA QUE TE LLAME ALGUNO INTERESADO EN VERLO.

Tiempo perdido es tener un propietario al que NO con el que NO has vuelto a tener contacto desde aquella ÚNICA llamada que le hiciste para convencerle de que fuera tu cliente.

Por lo que SIN listado de MAIL o teléfono NO puedes ENVIAR UN INFORME DEL ESTADO DE SU OPERACIÓN.

O por cortesía PARA DIFERENCIARTE DEL RESTO de competidores ¡QUE ESA ES LA CLAVE PARA QUE GANES DINERO TÚ Y NO TU COMPETIDOR!

Pues enviarle a todos tus clientes cada VIERNES un simple correo en el que le digas

Mi empresa le desea que pase un buen fin de semana, estamos a su servicio al tel X mail Y web Z.

O para preguntar a tus clientes propietarios ¿SIGUE LIBRE Y DISPONIBLE SU INMUEBLE?

O para enviar un mail en el que le ofrezcas OTROS servicios interesantes para que PAGUE una mensualidad que por teléfono al captarlo NO conseguiste que te pagara.

4º Porque NO lo veo productivo ¡NO ME APORTA DINERO!

Entonces ¿Por qué TODAS las empresa se “matan por listados de bases de datos segmentadas, reales y frescas y PAGAN FORTUNAS?

¿Por qué los empresarios que hay detrás SON TONTOS Y VAN TIRANDO EL DINERO EN COMPRAR BASES DE DATOS PARA DEJARLAS AHÍ SIN USAR.

¡Es más que productivo OBLIGATORIO y RENTABLE!

**VENTAJAS DE TENER EL MAIL DEL CLIENTE E INCONVENIENTES DE NO TENERLO**

**VENTAJAS:**

1º Cumplir la LEY. (O lo que es lo mismo EVITARTE UNA MULTA o una inspección enviada por una llamada de un COMPETIDOR al que le estás tocando sus “órganos reproductores” y sobretodo SU BOLSILLO cuando ÉL SI QUE LA CUMPLE y te puede “fastidiar”.

2º Para COMUNICARTE fácilmente con tus clientes para FIDELIZARLOS o VENDERLES “algo”.

3º Para HACER más grande tu empresa y CAPACIDAD DE NEGOCIO.

Cuantos más clientes tengas en tu listado MÁS podrás “hacer algo con ellos”

4º Porque es del género TONTO no aprovechar un CANAL DE COMUNICACIÓN ¡GRATUITO! O lo que es lo mismo PORQUE AHORRAS DINERO.

El envío de SMS de texto a tu listado de CLIENTES ¡SI QUE TE CUESTA DINERO!

Pero hoy en vía CASI TODO EL MUNDO TIENE EL CORREO CONFIGURADO DENTRO DE SU MÓVIL por lo que abre el correo desde su móvil y LEE sin que tú tengas que pagar por enviarle un MENSAJE DE TEXTO con ¡lo mismo!

**INCONVENIENTES:**

**VERDAD Nº 1**

El cliente NO quiere en un principio PAGAR honorarios (mal llamados COMISIONES)

Y busca en internet o por donde puede un piso que le guste y pueda pagar.

¿Porqué va a pagarte a ti en lugar de hacerlo por su cuenta?

**PORQUE LE VOY A “METER MIEDO EN EL CUERPO”**

TRAS CONVERSAR CONMIGO “SE VA A GAGAR”

TRAS HABLAR CONMIGO “SE VA A ACOJONAR”

¡VA A SENTIR MIEDOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOO!

MUCHOOOOOOOOOOOOOO

MIEDOOOOOOOOOOOOOOOOOOO

¡Cuánto MÁS MIEDO SEAS CAPAZ DE “METERLE EN EL CUERPO AL CLIENTE!

Más te va a NECESITAR ¡QUERER! **¡PAGAR!**

**Son personas.**

**Amor**

**Miedo impulsa al homo sapiens (no tan sapiens).**

**MIEEEEEEEEEEEEEDO.**

¿Porqué es IMPORTANTE IMPORTANTÍSIMO TENER EL MAIL DEL DEMANDANTE O CLIENTE INQUILINO/COMPRADOR?

**VERDAD Nº 2**

Si le envías un mail con TUS SERVICIOS a tu/s clientes ¡ES SEGUROS QUE SABEN QUE COBRAS! Porque ¡ES SEGURO QUE SABEN QUE ERES UN PROFESIONAL!

Y te evitas por ejemplo, que un demandante que busca piso de alquiler “PIENSE” que él NO te paga sino que le cobras al ARRENDADOR.

Al enviarle un mail con tus servicios LE DICES ¡CUALES SON! Y ¡CUANTO CUESTAN!

Por consiguiente TE EVITARÁS PROBLEMAS DE ESTE TIPO.

**VERDAD Nº 3**

Si tienes un listado de demandas.

Puedes enviar cualquier mensaje por correo a cada mail de tus demandas.

**Finalizada a las 21:10 H**