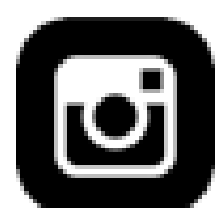




OS 03 SUPER PODERES DO OKR
PODER 1 - FOCO
(Aula 01 - 22/03)



@arlenegomes220

DIA 1 - OKR IMOBI DAY

O PODER DO FOCO - QUAL O SEU NICHOS?

O Nicho é uma estratégia que possibilita diferenciação no mercado e auxilia a atrair um público qualificado que chega interessado em alugar ou comprar.

A escolha do nicho se dá de diversas maneiras, cabe entender qual se adequa melhor a sua imobiliária ou a sua história. veja alguns exemplos:

1. Nicho por tipo de imóvel: imobiliárias ou pessoas que vendem ou alugam só casas, só apartamentos de 02 quartos, 04 ou mais quartos. Loteamento, terrenos, casa geminada, casas em condomínios ou outros tipos.

2. Nicho por Bairro: atuar em 01, 02 ou mais bairros atendendo públicos para todos os tipos de imóveis ou alguns tipos de imóveis.

3. Nicho por padrão de consumo: Padrão econômico; Minha casa verde e amarela, ou médio padrão até alto padrão. Neste tipo de nicho, o que se leva em consideração é o estilo de vida das pessoas e o poder de compra de cada padrão.

Há outros tipos de nicho, esses foram alguns exemplos.

Falar de nicho tem uma relação direta em dizer NÃO para outros nichos. É uma ESCOLHA, uma DECISÃO.

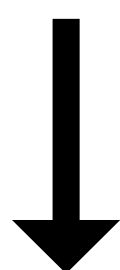
Essa decisão vai direcionar para o tamanho do mercado que você terá, vai direcionar para a vitrine de imóveis que você quer ter.

Para te ajudar, elaborei a ferramenta "ALCANCE"; que vai lhe auxiliar a entender qual a sua participação de mercado de um determinado nicho.

Arlene Gomes
220

ALCANCE - FOCO NO NICHU

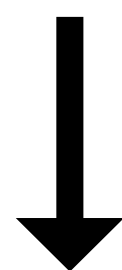
1º Trimestre (Abril / maio / junho)		SUA IMOBILIÁRIA	Portal 1	Portal 2	Player 1	Player 2	Player 3	Potencial de crescimento
Bairro foco	Tipo de Imóvel							
	Apto 1 qto							
	Apto 2 qtos							
	Apto 3 qtos							
	Apto 4 qtos							
	Andar							
	Cobertura							
	Area Privativa							
	Casa							
	Loja							
	Outros							
TOTAL		0	0	0	0	0	0	



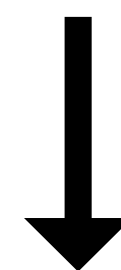
Insira o que você vai medir.
Ex: Quantidade de tipo imóveis, por bairro, ou; quantidade de tipo de imóveis na cidade.



Insira a quantidade de imóveis, por tipo, que vai medir na sua imobiliária ou no seu site.



Insira a quantidade de imóveis, por tipo, que existe em 01 ou mais portais



Insira a quantidade de imóveis, por tipo, que existe em 01 ou mais imobiliárias próximas a sua



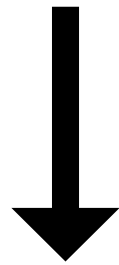
Avalie seu potencial de crescimento.
Compare a quantidade que você tem de imóveis, por tipo, compare com as outras imobiliárias ou portais.

Arlene Gomes
220

1	Objetivo: Crescer no meu nicho de atuação (bairros Z e W)	Meta	Valor atual	Progresso	0%	08/abr	16/abr	24/abr	31/04/2021
KR: 1,1	Captar X imóveis nos bairros Z e W	X							
KR: 1,2	Receber Y leads do bairro Z ou W	Y							
KR: 1,3	Vender ou alugar Z Imóveis nos bairro Z ou W	Z							



As variáveis X, Y e Z
você substitui por
um número



Breve explicação de
como vai calcular ou
acompanhar a
medição da meta e
quem são os
responsáveis.



X, Y e Z é Meta que vai
atingir no mês e o valor
atual representa a
evolução somados a
cada semana.
Progresso é a evolução
em percentual



**Monitore a evolução
semanalmente.**
Toda semana você
vai inserir o número
que representa sua
evolução em relação
a meta.

Arlene Gomes
220