

**IMERSÃO**  
**IMOBILIÁRIA 9X**

@arlenegomes220

**AULA 03**

**COMO IMPLEMENTAR A  
GESTÃO POR DADOS  
PARA AUMENTAR DE 2 A 9 VEZES  
OS SEUS RESULTADOS COM  
A GESTÃO ÁGIL (OKR)**

## FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

O funil descomplicado e lucrativo (FDL) é um ferramenta poderosa que te ajuda na jornada de consumo dos leads\* que chegam até você. Com ele você consegue converter seus leads em clientes com base em ações alinhadas com a equipe nas reuniões semanais.

O FDL é composto de 05 as fases e 03 pilares. **As 05 fases são:**



**Os 03 pilares do FDL são:**



## FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

Preencha os últimos 02 dias de cada uma das fases e avalie em qual delas a sua empresa precisa melhorar primeiro. Compare o percentual da sua fase comparado com a referência nacional. Após identificado o principal problema a ser sanado, estabeleça uma meta para o OKR. A análise sempre deve ser feita da 1ª fase para a última fase.

	VISUAL	REFERÊNCIA		TERMÔMETRO	
		SUA EMPRESA	NACIONAL		
VENDAS			100	100	< Menos de 30 lead por corretor ( ) +lead ( ) Nicho ( ) 16 Fotos ( ) Mídia ( ) Anúncio
			50	50%	< Menos de 50% lead atendido ( ) Velocidade ( ) Nicho incorreto ( ) Cadência/tentativas ( ) Abordagem
			28	56%	< Menos de 56% em visita ( ) Velocidade ( ) Nicho ( ) Abordagem ( ) Cap. Nicho ( ) Mentalidade
			8	28%	< Menos de 28% em proposta ( ) Velocidade ( ) Capacitação ( ) Persuasão
			3	37%	

	VISUAL	REFERÊNCIA		TERMÔMETRO	
		DADOS DA SUA EMPRESA	MÉDIA NACIONAL		
LOCAÇÃO			100	100	< Menor 30 a 50 leads por atendente ( ) +lead ( ) Nicho ( ) 16 Fotos ( ) Mídia ( ) anúncio
			65	65%	< Menor que 65% Lead atendido ( ) Velocidade ( ) Nicho incorreto ( ) Cadência/tentativas ( ) Abordagem
			50	75%	< Menor que 75% Visita ( ) Velocidade ( ) Nicho ( ) Abordagem (Perguntas) ( ) Captação/ Nicho ( ) Mentalidade
			20	40%	< Menor que 40% por atendente ( ) Velocidade ( ) Capacitação ( ) Persuasão
			8	40%	

## COMO O FUNIL LUCRATIVO TE AJUDA A VENDER E ALUGAR MAIS

### Tomada de consciência.

Marque quantas dessas situações você passa hoje:

A equipe não alimenta o CRM ou o sistema.

Você paga portal, redes sociais e outros canais mas não vende como gostaria no final do mês.

Tem muitos leads mas poucas visitas.

Acredita que seu problema é captação e imóveis.

\_\_\_\_\_  
Anote Outras situações

\_\_\_\_\_  
Anote Outras situações

Quais dessas desculpas você dá para você mesmo ou você escuta na sua equipe?

Falta de tempo, estou fazendo outras coisas e não consigo parar,

Alimentar o sistema é burocracia.

Estou atendendo cliente e não vou perder tempo mexendo com sistema.

Conversão de funil? Pra que isso, meu foco é vender e alugar.

\_\_\_\_\_  
Anote Outras situações

\_\_\_\_\_  
Anote Outras situações

QUANTOS PONTOS DE CADA LADO VOCÊ MARCOU?

**O FUNIL DE AJUDA A MELHORAR CADA UM DESSES PONTOS.**

## FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

Esta é um exemplo de estrutura de OKR focada na jornada do lead pelo FDL. Avalie quais atividades irá colocar em ação para evoluir semana por semana.

O termômetro é o pilar que vai lhe indicar o que testar primeiro para que ocorra a evolução a cada semana.

