

# COMERCIAL 30 SEGUNDOS - Captación v 5.0

**Qué es?:** Comercial donde contamos a qué nos dedicamos.

**Objetivo del comercial de 30 segundos:** Conseguir reuniones con personas que tengan retos, problemas o necesidades que nosotros resolvemos y que ellos estén comprometidos en resolver.

**Notas:**

1. Siempre usar un tono muy familiar, relajado, como en una conversación.
2. El comercial de 30" debe hablar del prospecto, no de nosotros.

#	PASO	MODELO		GUIA GENERAL
		BASE	Si es preciso aclarar...	
1	<b>Mini Presentación + Diferenciador</b>  <b>Yo + Empresa</b>	Royal Inmuebles es una empresa inmobiliaria,	Ayudamos a vender y administrar inmuebles comerciales y de vivienda.	
2	<b>Dolor (EPNMA)</b>  ¿Mis prospectos, con la situación que tienen, <b>cómo se sienten</b> ?	Trabajamos con personas que <b>no</b> están 100% <b>satisfechas</b> con la <b>experiencia</b> que están viviendo al vender sus inmuebles,  O si se encuentran conformes, sin embargo, creen que puede ser mejor.		<b>ASPECTOS GENERALES</b> 1. <b>Frustraciones</b> (Aspectos <b>negativos</b> ) 2. <b>Mejor Forma</b> (Aspectos <b>positivos</b> )
3	<b>Indicador de Dolor</b> ¿Cuál es el Reto, Problema, Deseo que en promedio tienen mis prospectos? – Cuál es el más macro? ¿Cómo se siente mi cliente al tener ese problema?  Si tomo 10 de mis clientes, <b>cuál es el problema</b> macro que en promedio tienen?			<b>INDICADORES DE DOLOR</b> <b>ASPECTOS GENERALES CON PROPIETARIOS</b> 1. Tiempo (DEMORA) 2. Cantidad de Prospectos 3. Retroalimentación
4	<b>Causa</b>  ¿Cuáles son las causas por que tienen el problema, reto o deseo? ¿Por qué tiene ese problema? ¿Qué es lo que genera ese problema?  <b>TRABAJAMOS SOBRE</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Información</li> <li>2. Conocimiento                             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Estrategia Adecuada</li> <li>b. A.C.M.</li> </ol> </li> </ol>	Esto suele suceder ...  Debido a que, en muchas ocasiones, los propietarios no tienen <b>INFORMACIÓN</b> o no reciben la información que quisieran sobre lo que está sucediendo con su inmueble, lo que les hace pensar que no se está invirtiendo el tiempo suficiente en comercializar su inmueble.  O, porque algunas veces, no se está implementando la <b>ESTRATEGIA ADECUADA</b> para vender el inmueble, con lo cual, se aumentan los niveles de tensión.  O, en ocasiones, trabajamos con personas que han fijado el <b>PRECIO DE SU INMUEBLE</b> muy por encima del precio real de mercado		<b>CAUSAS GENERALES</b> 1. Inversión suficiente. 2. Conocimiento. <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Precio</li> <li>b. Estrategia adecuada.</li> </ol> 3. Tiempo. 4. Recursos. 5. Información <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Retroalimentación.</li> <li>b. Diferentes precios de comercialización.</li> </ol>
5	<b>Consecuencia</b> ¿Cuáles son las consecuencias que podría tener o tiene por no resolverlo?	...y claro, esto lo que ocasiona es que se <b>demore</b> mucho la venta del inmueble.		<b>CONSECUENCIAS TIPO EN CAPTACIÓN:</b> 1. Demora. 2. Bajo precio en la colocación. 3. Líos legales.
6	<b>Diferenciador 2</b> <b>Requisitos:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Real, Cierto</li> <li>2. Relevante</li> <li>3. Creíble</li> </ol>			Plantearlo desde la <b>propuesta de valor</b> , no desde el <b>posicionamiento</b> .  ¿Qué hago por ti?
7	<b>Pregunta Gancho</b>  Esto lo planteamos dudando. Es el prospecto quien debe plantearlo.  Se plantea para que el prospecto encuentre conexión consigo mismo.	¿Oye, no sé si estas situaciones que te he mencionado te han pasado o a alguien a quien tu conozcas? Esto es con lo que solemos trabajar.  <b>AVANZADO...</b> D: Te identificas con algo de esto? I: No sé si te sientes identificado con algo de esto? S: Algo de esto te suena? C: Algunas de estas situaciones te suenan familiares?		

Royal Inmuebles es una empresa inmobiliaria,

Trabajamos con personas que **no** están del todo **satisfechas** con la **experiencia** que están viviendo al vender sus inmuebles, O si se encuentran conformes, sin embargo, creen que puede ser mejor.

Esto suele suceder debido a que, en muchas ocasiones, los propietarios no tienen **INFORMACIÓN** o no reciben la información que quisieran sobre lo que está sucediendo con su inmueble, lo que les hace pensar que no se está invirtiendo el tiempo suficiente en comercializar su inmueble.

O, porque algunas veces, no se está implementando la **ESTRATEGIA ADECUADA** para vender el inmueble, con lo cual, se aumentan los niveles de tensión por la demora en la venta.

O, en ocasiones, trabajamos con personas que han fijado el **PRECIO DE SU INMUEBLE** muy por encima del precio real de mercado y claro, esto lo que ocasiona es que se **demore** mucho la venta del inmueble.

¿Oye, no sé si estas situaciones que te he mencionado te han pasado o a alguien a quien tu conozcas? Esto es con lo que solemos trabajar.