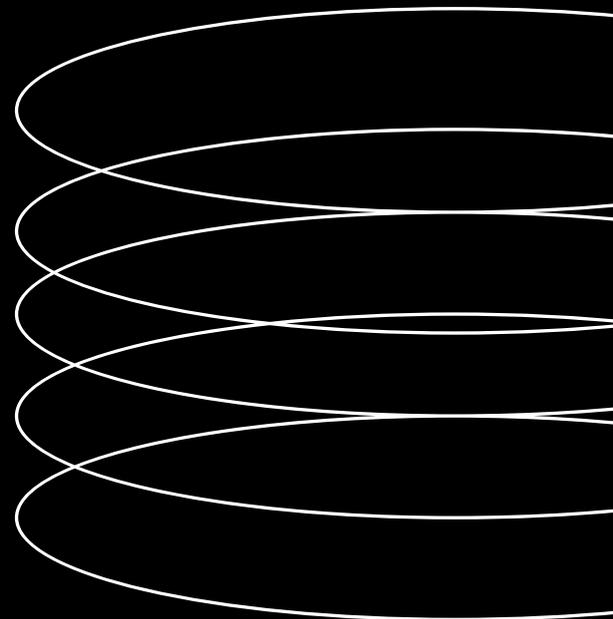
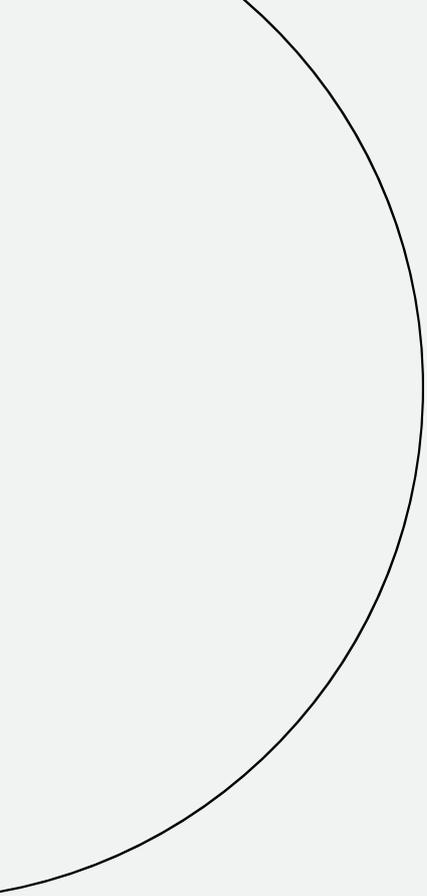


5 errori che non sai di fare,
nella tua agenzia, che ti
costano migliaia di €€€
di potenziali incassi



A STEP-BY-STEP GUIDE





semplici ma potenti suggerimenti che puoi usare *nella* *tua agenzia*

Acquisire clienti online è il maggior obiettivo di tutte le attività. Questo perché l'online può davvero cambiare le sorti del tuo business, ci sono centinaia di esempi di realtà che grazie ad una presenza online strategica, e con i giusti strumenti si sono visti stravolgere la loro attività.

Tuttavia, ci sono molti ostacoli che devi superare prima di poterci arrivare. Non solo devi capire come muoverti nel mondo digitale, ma devi anche riuscire a trasformare degli sconosciuti in clienti, che può essere la sfida più difficile di tutte. Fortunatamente, però, acquisire clienti online non deve essere così impegnativo come pensi. Tutt'altro, in realtà. Semplicemente implementando le giuste tecniche, puoi raggiungere i tuoi obiettivi senza sperimentare nessuna delle comuni frustrazioni.

In PVS Agency, negli ultimi anni, ho aiutato diverse agenzie immobiliari a migliorare la propria presenza online, facendogli acquisire nuovi clienti con metodo, ed aumentando i loro fatturati. Tutto questo senza gli anni di tentativi ed errori che la maggior parte delle persone di solito deve sopportare.

Ho scritto questo eBook per condividere alcuni dei punti chiave del settore che ho accumulato durante il mio trascorso. Le informazioni che stai per leggere ti aiuteranno a raggiungere i tuoi obiettivi digitali assicurandoti di evitare spiacevoli inconvenienti e frustrazioni.

INTRODUZIONE

In questa guida scoprirai:

- **3 semplici suggerimenti** che puoi usare, anche se non hai esperienza online
- **Come evitare i 5 errori** più comuni commessi dalle agenzie immobiliari
- **La VERITÀ sulle agenzie** e perché di solito non riesco ad acquisire clienti online con costanza e metodo



INIZIAMO!

3 semplici suggerimenti che puoi usare, anche se non hai esperienza online

1. OTTIMIZZA LA TUA GOOGLE BUSINESS PROFILE

Essere visibili su Google è fondamentale per attrarre nuovi clienti e farsi trovare facilmente. Google Business Profile (ex Google My Business) è uno strumento gratuito che permette di apparire nelle ricerche locali e su Google Maps. Per sfruttarlo al meglio, è importante creare o rivendicare la propria scheda aziendale, assicurandosi di inserire tutte le informazioni essenziali come nome dell'agenzia, indirizzo, orari di apertura, numero di telefono e link ai social. Un altro aspetto fondamentale è la cura delle immagini: caricare foto professionali della vostra realtà, dei clienti soddisfatti e dei risultati aiuta a trasmettere serietà e professionalità. Inoltre, incoraggiare i clienti a lasciare recensioni e rispondere sempre, anche ai commenti negativi, è essenziale per costruire credibilità.

2. SFRUTTA LE RECENSIONI DEI CLIENTI

Le recensioni online rappresentano il nuovo passaparola e influenzano in modo decisivo la scelta dei clienti. Un'agenzia immobiliare con molte recensioni positive trasmette fiducia e aumenta le probabilità di essere scelto rispetto alla concorrenza. Per ottenere più recensioni, è utile chiedere direttamente ai clienti soddisfatti. Questo può essere facilitato attraverso un QR code posizionato sulle scrivanie o inviato via WhatsApp. Un piccolo incentivo, come un gadget, può rendere il processo ancora più efficace. È importante anche rispondere a tutte le recensioni, sia positive che negative, dimostrando attenzione e professionalità. La presenza di numerosi feedback positivi aiuta a costruire una solida reputazione online.

3. CREA UN SITO O UNA LANDING PAGE

Anche se i social sono strumenti potenti, avere un sito web conferisce maggiore credibilità all'agenzia e facilita le prenotazioni di visite/appuntamenti online. Una homepage chiara e accattivante con immagini di qualità e una breve presentazione dell'attività è il primo passo. Le testimonianze dei clienti possono essere inserite per aumentare la fiducia, mentre un modulo di contatto semplice e intuitivo permette di fissare un appuntamento in pochi clic. Infine, l'integrazione di pulsanti di contatto rapidi, come WhatsApp o un numero di telefono cliccabile, rende ancora più facile il processo di prenotazione.

CAPITOLO 2

Come evitare i 5 errori
più comuni commessi
dalle agenzie immobiliari



N.1 Dipendere esclusivamente dai portali immobiliari

Molte agenzie si affidano a portali come Immobiliare.it o Casa.it per pubblicizzare le proprie offerte, trascurando l'importanza di un sito web personale. Questo approccio ha diversi limiti:

- Mancanza di un'identità distintiva: Il sito di un'agenzia dovrebbe riflettere il suo brand, i suoi valori e il suo approccio al mercato. Nei portali, tutte le agenzie appaiono simili.
- Nessun controllo sui contatti: I lead raccolti sui portali spesso vengono condivisi con più agenzie, riducendo l'esclusività e aumentando la concorrenza.
- Dipendenza da piattaforme esterne: Se un portale cambia le regole, aumenta i costi o modifica il posizionamento degli annunci, l'agenzia ne subisce le conseguenze senza poter intervenire.

Soluzione: Investire in un sito web professionale, ottimizzato per la SEO e integrato con strumenti di lead generation.

N.2 Trascurare l'immagine coordinata e il branding

Molte agenzie non danno importanza alla coerenza visiva del loro brand: loghi datati, colori incoerenti, materiali promozionali poco curati. Questo può trasmettere poca professionalità e affidabilità.

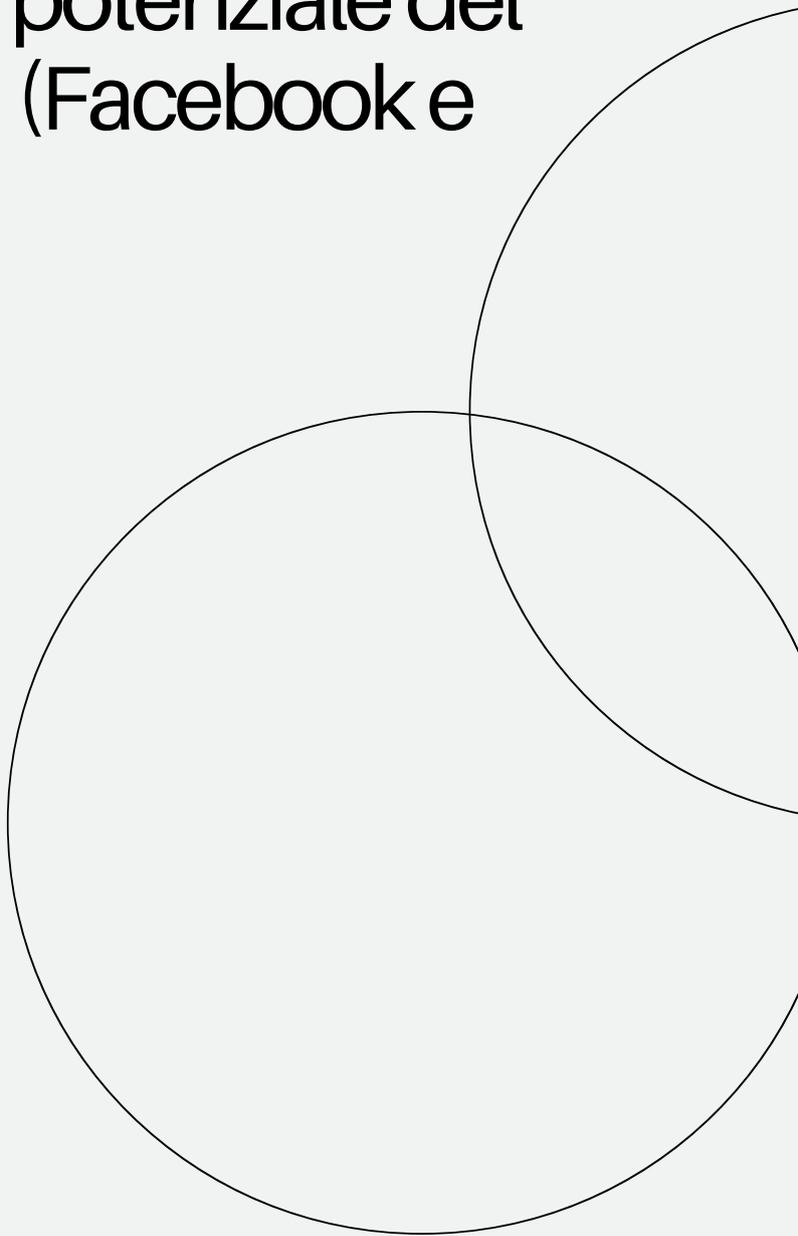
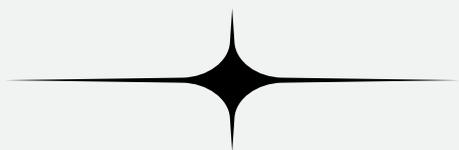
Soluzione: Un'identità visiva forte aiuta a distinguersi nel mercato e a creare fiducia. Bisogna avere un logo ben studiato, una palette di colori coerente, materiali di marketing curati e un'immagine coordinata su tutti i canali.

N.3 Non sfruttare il potenziale del marketing su Meta (Facebook e Instagram)

Molte agenzie si limitano a postare annunci di immobili sui social, senza una strategia ben definita. Questo porta a poca interazione e scarsi risultati. Gli errori più comuni sono:

- Pubblicare solo annunci, senza contenuti di valore per il pubblico.
- Non usare Facebook Ads o usarli male, senza targeting preciso.
- Ignorare il potenziale delle campagne lead generation per raccogliere contatti qualificati.

Soluzione: Creare campagne pubblicitarie mirate su Meta, con contenuti che attraggano e coinvolgano il pubblico, non solo annunci di vendita.



N.4 Non avere una strategia chiara per la creazione di contenuti

Molte agenzie pubblicano in modo sporadico, senza una strategia chiara. Il risultato? Pagine social abbandonate, siti web statici e poca crescita nel pubblico.

Soluzione: Sviluppare un piano editoriale con contenuti vari:

- Guide per acquirenti e venditori.
- Storie di successo e testimonianze.
- Tour virtuali e video degli immobili.
- Consigli sul mercato immobiliare.

N.5 Non sfruttare il potenziale delle recensioni e della social proof

Molte agenzie immobiliari trascurano l'importanza delle recensioni e delle testimonianze dei clienti. Questo è un errore perché:

- Le persone si fidano delle esperienze altrui: Prima di scegliere un'agenzia, i potenziali clienti cercano opinioni online.
- Una scarsa presenza di recensioni può far perdere opportunità: Se un'agenzia ha poche o nessuna recensione, potrebbe sembrare poco affidabile.
- Non valorizzare le testimonianze limita il passaparola: Molte agenzie ricevono ottimi feedback, ma non li utilizzano a loro vantaggio.

Soluzione:

- Incoraggiare i clienti soddisfatti a lasciare recensioni su Google, Facebook e portali specializzati.
- Creare post con testimonianze reali sui social.
- Aggiungere una sezione con recensioni sul sito web per rafforzare la fiducia dei visitatori.

CAPITOLO 3

La VERITÀ sulle agenzie
e perché di solito non
riesco ad acquisire clienti
online con costanza e
metodo



Hai mai provato a fare qualcosa di difficile senza aiuto? Potrebbe essere qualcosa di semplice come spostare un mobile pesante, come una scrivania, da solo. Probabilmente sapevi che era meglio chiedere aiuto a un amico o a un familiare, ma sei diventato impaziente e hai provato, per vedere se riuscivi a farlo da solo. Purtroppo, poco dopo aver provato, è diventato chiaro che non ce l'avresti fatta. La scrivania era TROPPO pesante. Non solo hai rovesciato la lampada lì vicino, ma ora hai un dolore lancinante nella parte bassa della schiena... e la scrivania è ancora bloccata esattamente dove si trovava. Se solo avessi chiesto aiuto.

Beh, la verità è che il settore immobiliare è molto simile. Può essere molto difficile acquisire con costanza clienti online aumentando il proprio fatturato senza alcun aiuto. Naturalmente, c'è una grande differenza. Aumentare i ricavi della propria agenzia non è semplice come spostare un mobile.

Per scoprire come possiamo aiutarti, contattaci qui sotto per una *consulenza gratuita e senza impegno*.

Richiedi la tua consulenza ***gratuita e senza impegno*** di 15 minuti

Grazie per aver dedicato del tempo alla lettura di questa guida: speriamo che tu abbia trovato le informazioni utili e che tu possa usare ciò che hai imparato per raggiungere i tuoi obiettivi.

Se sei davvero interessato riguardo a migliorare la tua presenza online, allora abbiamo delle ottime notizie. Solo per un periodo di tempo limitato, ti offriamo una sessione gratuita e senza impegno.

Durante la tua sessione di 15 minuti, discuteremo della tua situazione attuale, quali sono i tuoi obiettivi e come possiamo aiutarti a raggiungerli utilizzando il nostro sistema collaudato. Non ci sono costi o obblighi per andare avanti con il nostro servizio in seguito se ritieni che non faccia per te. Si tratta semplicemente di una sessione informativa gratuita progettata per istruirti e offrirti valore in anticipo. Per richiedere la tua consulenza gratuita o scoprire maggiori informazioni su questa offerta a tempo limitato, non devi far altro che *clicare sul link sottostante*.

[*prenota consulenza qui*](#)

@ALBERTO_PVSAGENCY

***“La speranza non è una
strategia”***

C.voss

PRENOTA CONSULEZA