



Customer Relationship Management nel settore IMMOBILIARE



*Quando un Cliente chiama...
e il rischio di perderlo subito.*

Quanto ci vuole a perdere un cliente?

Pochissimo, pochi secondi. È sufficiente sbagliare parole, atteggiamento, metodo.

Quando arriva una chiamata, o una e-mail da un cliente interessato, sono molti gli errori che si possono fare, anche senza accorgersene.

Da oltre 5 anni abbiamo sperimentato e perfezionato un sistema di accoglimento, qualificazione e gestione delle richieste dei clienti, che produce efficienza, soddisfazione e vendite!

- **Cosa succede quando un potenziale cliente cerca di mettersi in contatto con noi?**
- **E quando chiede il costo al m²?**
- **Cosa dirgli quando telefona?**
 - ...soddisfare le sue curiosità od ottenere un incontro?
 - ...ma un incontro con chiunque, o solo col cliente qualificato?
 - ...e quali sono, per me, i clienti "qualificati"?

A fronte degli investimenti in comunicazione (manifesti, volantaggio, stampa, ...) spesso la gestione del primo contatto col cliente è delegato a persone in azienda che in quel momento si stanno occupando di altro: visite in cantieri, trattative, riunioni, preparazione di preventivi...

Così l'accoglienza è frettolosa, l'informazione superficiale, la conclusione poco efficace: con le migliori intenzioni si perdono grandi opportunità...

Dal 1958 aiutiamo le aziende a migliorare la relazione coi clienti. Negli ultimi anni ci siamo specializzati nel mercato immobiliare, lavorando con aziende di prestigio e collaborando al loro successo.



MERCURIO MISURA Srl

Cosa possiamo fare per voi

Un ottimo accoglimento!

→ Soddisfazione del Cliente fin dal primo momento

Raccolta delle informazioni “davvero importanti”

→ Nessuna perdita di tempo

Creazione di appuntamenti mirati

→ Massimizzazione del potenziale di business

Conservazione di tutte le informazioni dei clienti

→ Creazione di un capitale aziendale per il futuro



Le nostre qualità

Elevata professionalità nella comunicazione

→ Il Cliente sente di essere nel “posto giusto”

Alta competenza acquisita nel settore Immobiliare

→ Il Cliente si sente “al sicuro”

Organizzazione perfetta

→ Non si perde tempo! Non si perdono info! Non si perdono occasioni di business

[Può vedere i nostri Progetti immobiliari cliccando qui!](#)



*“Non c'è una seconda occasione
per fare bella figura la prima volta”*

Oscar Wilde