

Empresa Imobiliária



Imobiliária elege a internet um de seus principais canais e adota ferramenta estratégica

Empresa líder em consultoria de imóveis escolheu o portfólio de serviços webfeel, que monitora a experiência de seus usuários em tempo real. Site já conta com mais de 20 mil acessos diários.



Indústria

Empresa do Ramo Imobiliário

País

Brasil

Desafio

Controlar o volume de acesso e prestar um bom serviço ao internauta.

Solução

Webfeel

Sumario Executivo

Uma imobiliária, líder do mercado de consultoria de imóveis, colocou, em janeiro de 2008, um novo site no ar. Ainda mais interativo e funcional, ele foi criado com o objetivo principal de transformar as visitas em contatos para a equipe de vendas. Desde então, a empresa tem registrado mais de 20 mil acessos por dia.

Resultados

- ▲ Antecipação a possíveis erros no site.
- ▲ Redução significativa no número de queixas de clientes em relação ao desempenho e disponibilidade do site.
- ▲ A imobiliária também utiliza o Webfeel para identificar os imóveis que já foram vendidos e retirar do ar banners e links, facilitando assim o acesso dos visitantes.

Resumo do Cliente

Com mais de 70 anos de experiência no mercado, a Imobiliária é referência de profissionalismo e sucesso no segmento de consultoria de imóveis. Atualmente mais de 2 milhões de pessoas residem, trabalham ou desfrutam seu lazer em imóveis comercializados pela empresa. Ela se consolidou no mercado como símbolo de vanguarda em sua área de atuação, seja descobrindo novas tendências, seja aperfeiçoando e reciclando seus métodos de trabalho sempre guiada pela filosofia de que nenhuma empresa pode se considerar grande, bem-sucedida ou experiente o bastante quando o assunto é a busca de maior aprendizado e aprimoramento, mantendo os olhos voltados para o futuro e os novos desafios.

A Imobiliária hoje está presente em 10 estados brasileiros e no Distrito Federal.

O Desafio

Em janeiro de 2008, a Imobiliária colocou um novo site no ar. Ainda mais interativo e funcional, ele foi criado com o objetivo principal de transformar as visitas em contatos para a equipe de vendas. Desde então, a empresa tem registrado mais de 20 mil acessos por dia. O grande desafio era controlar todo esse volume e prestar um bom serviço aos internautas.

Solução Fornecida

A Imobiliária optou pelo Webfeel - portfólio de serviços que provê a monitoração e a coleta de dados sobre acessos a páginas e transações on-line, gerando relatórios detalhados de disponibilidade, desempenho e performance -, oferecido pela Dimension Data, líder mundial no fornecimento e gerenciamento de serviços e soluções para infra-estruturas de TI.

Após uma pesquisa no mercado, o diretor de TI da Imobiliária, conta como foi a escolha pelo Webfeel. "O serviço da Dimension Data se mostrou o mais eficaz. Ele é o único que analisa o website do ponto de vista de um usuário final fornecendo informações precisas ao nosso negócio", ressalta.

Os Benefícios

Ele aponta os benefícios trazidos pelo Webfeel. "Agora temos uma postura pró-ativa em relação aos problemas que nosso website possa apresentar, nos antecipando a possíveis reclamações dos internautas. E, isso influi diretamente no relacionamento com nosso público-alvo, pois transmite uma imagem séria e transparente". A adoção do serviço permitiu uma redução significativa do número de queixas realizadas em relação ao desempenho e disponibilidade do site.

A imobiliária também tem utilizado o Webfeel para identificar os imóveis que já foram vendidos. "Quando todas as unidades de um prédio são vendidas, precisamos retirar do website os banners e links de acesso a essas informações, antes que novos internautas demonstrem interesse em comprar. O Webfeel nos oferece esse dado imediatamente possibilitando uma ação rápida para a exclusão, assim, os visitantes podem acessar somente o que realmente está à venda".