06/06/2016 - TOTVS apresenta novas ferramentas que facilitam a venda de imóveis e o relacionamento com o consumidor

Pacotes de soluções móveis têm o objetivo de fornecer recursos adicionais ao mercado imobiliário para alavancar mais negócios

Os dispositivos móveis estão cada vez mais presentes na vida pessoal de profissionais de diversas áreas e o uso no ambiente corporativo, naturalmente, também ganha força. Atenta às principais tendências do mercado e consciente da importância da mobilidade para o cotidiano das empresas do segmento de Construção e projetos, a TOTVS desenvolveu soluções responsivas, orientadas às necessidades específicas do setor imobiliário.
O Portal do Corretor, por exemplo, é uma ferramenta mobile, criada especialmente para a venda de imóveis. Com a tecnologia, o profissional pode fazer simulações de venda com valores de sinal e de mensalidade, de maneira ágil e prática, tanto no computador, quanto no tablet ou smartphone. Além disso, a solução reúne imagens e informações de diferentes empreendimentos no mesmo ambiente, facilitando as rotinas dos vendedores.
A compra de um imóvel é uma decisão que envolve muitos fatores e nem sempre é realizada imediatamente. Por isso, a TOTVS desenvolveu uma funcionalidade que permite ao corretor reservar uma unidade para o cliente, dando liberdade para que ele pense e decida com calma, sem correr o risco de perder a oportunidade.
As ferramentas otimizam a rotina dos corretores, com a geração de contratos e o check list de documentos obrigatórios para aquisição de um imóvel na própria plataforma. Outro diferencial é a integração com a área de back office, que possibilita o andamento da comercialização e a geração do plano de financiamento. Com apoio da solução, também é possível fazer uma análise mais apurada das vendas efetuadas e perdidas, além de gerar relatórios de inadimplência por cliente.
Outra novidade da TOTVS para o mercado imobiliário é o Portal do Cliente, que chega para facilitar o relacionamento entre as incorporadoras, construtoras e os seus clientes. A novidade pode ser adicionada ao próprio site da empresa e acessada por meio de um login e senha. A tela inicial traz um dashboard que reúne todas as informações importantes sobre o imóvel e o financiamento, em um formato fácil e intuitivo.
Com acesso rápido, o cliente pode visualizar toda a sua situação financeira, com o histórico de parcelas pagas e a pagar. Tudo em uma única tela, com pouco cliques, sendo possível, inclusive, gerar boletos de mensalidade e fazer o pagamento online.
“As nossas soluções chegam para facilitar a vida do corretor, que pode vender mais com uma ferramenta ágil na palma da mão. Já o cliente conta com o conforto de um serviço online de autoatendimento rápido e prático”, afirma Marcelo Cosentino, head de Services da TOTVS.

Sobre a TOTVS - Provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes, atua com softwares de gestão, plataformas de produtividade e colaboração, hardware e consultoria, com liderança absoluta no mercado SMB na América Latina. Com mais de 50% de marketshare no Brasil, ocupa a 21ª posição de marca mais valiosa do país no ranking da Interbrand. A TOTVS está presente em 41 países com uma receita líquida de mais de R$ 2 bilhões. No Brasil, conta com 15 filiais, 52 franquias, 5 mil canais de distribuição e 10 centros

de desenvolvimento. No exterior, conta com mais 7 filiais e 5 centros de desenvolvimento (Estados Unidos, México, China e Taiwan). Para mais informações, acesse o website www.totvs.com.

RMA Comunicação