



Case de Sucesso

Quando o produto é de qualidade e o tráfego eficiente, temos os resultados que vamos demonstrar agora.

REVITTO

Como geramos

731 leads

ao longo de **6 meses** investindo
R\$ 8.386,07 para a Setorial Imóveis

✕ Problemas

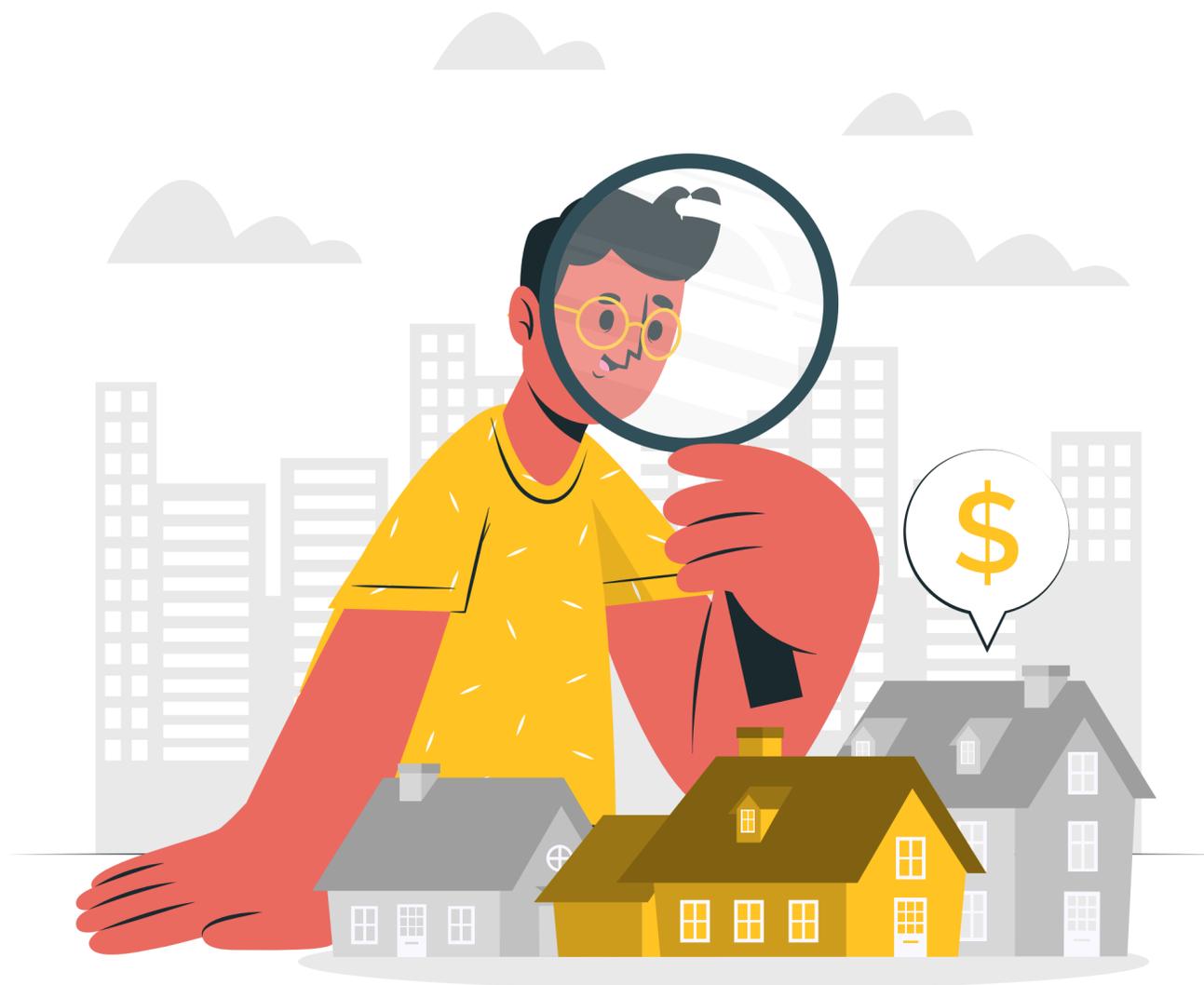
🎯 Soluções

📁 Estratégia

📄 Resultados

Problemas

A jornada de compra de alguém que deseja adquirir um imóvel gira em torno de 1 ano e meio, e normalmente existe mais de um **decisor de compra** (por exemplo, o marido precisa consultar a esposa sobre o imóvel para tomar a decisão juntos). **Outro ponto que identificamos, foi o costume do cliente querer se manter na mesma região que já habitava.**



✘ Problemas

🎯 **Soluções**

📁 Estratégia

📄 Resultados

Soluções

Focar as campanhas em cima das características da persona.

Mais vale 5 pessoas realmente interessadas do que 50 curiosos.

A jornada de compra do cliente é geralmente longa, então, buscamos criar uma base sólida para o acompanhamento dos corretores.

Trabalhar as campanhas somente na região próxima ao imóvel.

Mudar de bairro é mais tranquilo que mudar de cidade. Entender os locais importantes da região ajuda a compreender melhor o que o cliente pode estar acostumado/buscando.



✘ Problemas

🎯 Soluções

📁 **Estratégia**

📄 Resultados

Estratégia

- ✓ **Direcionamos as campanhas para a persona, atentando ao seu poder aquisitivo, gostos, anseios, dispositivos usados e faixa etária com criativos de qualidade.**
- ✓ **Simplificamos as etapas de cadastro desses Leads.**
- ✓ **Mantivemos as campanhas apenas na região estratégica do imóvel.**
- ✓ **Utilizamos segmentação por lista de clientes para sermos assertivos na busca pelo público alvo**



- ✘ Problemas
- 🎯 Soluções
- 📁 Estratégia
- 📄 **Resultados**

Resultados

120

Leads gerados por mês

R\$500.000

a R\$2.500.000

Imóveis com preço médio

R\$11,47

preço médio de cada lead





REVITTO

www.revitto.com.br