



#FORMAZIONE

**SITI WEB:
PRIVACY
E LEAD
GENERATION**

Indicatori di qualità,
cookie, strategie
per affrontare
i nuovi scenari
della trasformazione
digitale nel mercato
immobiliare

**Martedì
7 giugno 2022
ore 9.30 - 12.30**

**Palazzo Castiglioni
Corso Venezia 47
Milano**

**Sala Orlando
Segue aperitivo**

Prenotazione obbligatoria, posti numerati

EVENTO GRATUITO

MILANO
LODI
MONZA BRIANZA
F.I.M.A.A.

in collaborazione con

Gestim idealista+ casa.it

ISCRIVITI

Vincenzo Albanese
Angelo Semerano
Simone Comi

Dati, gestionale, lead

7 giugno 2022

Vincenzo Albanese
Presidente FIMAA Milano Lodi Monza Brianza

Accelerazione dei trend

La pandemia e tensioni internazionali hanno inferto un'accelerazione alla realtà. Alcuni trend sono destinati a rimanere, altri no.



- Inflazione
- Spinta alla digitalizzazione
- Consolidamento dell'e-commerce
- Servizi di prossimità

Il futuro della nostra professione

Cambia la forma, non la sostanza (anche se dovremo «imparare» nuovi linguaggi e nuove attività).



MILANO
LODI
MONZA BRIANZA




F.I.M.A.A.

Rischio: usare i nuovi strumenti con vecchie logiche

Annunci immobiliari 2.0






Trilocale in Corso San Gottardo 13, Milano

405.000€ 3 Locali 1 Bagno 80m² Superficie

Corso San Gottardo, proponiamo luminoso trilocale posto al piano terzo, in stabile d'epoca. L'appartamento è composto da: Ingresso, soggiorno con cucina in muratura a vista e doppio affaccio su corso San Gottardo, camera matrimoniale con doppio

0282953524 [Contatta](#)

14 FOTO



Monolocale in Via Calco 2, Milano

260.000€ 1 Locali 1 Bagno 35m² Superficie

In stabile signorile fine anni '50 completamente ristrutturato nelle parti comuni con servizio di portineria. A pochi passi dalla fermata MM2 S. Agostino e dall'Università Cattolica, proponiamo in vendita Monolocali di nuova realizzazione, composti da

0282953510 [Contatta](#)

15 FOTO

Innovare, per restare al passo

I trend in essere



Agenzie ibride, digitali e fisiche:

- **tecnologia** per ottimizzare i tempi nelle attività semplici e ripetitive,
- approccio consulenziale ai **servizi**, che diventano sempre più sofisticati e tailor made.

... non dimentichiamo che noi «**non vendiamo case**», ma «**SERVIZI per vendere case**».

Agenzie innovative: confronto e formazione

I trend in essere



Innovazione (vs invenzione) significa:

- Azienda «aperta» all'ascolto e al **confronto con altri business,**
- prima della tecnologia, la **formazione.**

Agenzie, hub di servizi

I trend in essere



Le agenzie devono trovare una nuova dimensione: da realtà frammentate a **hub di servizi**.

Ciò significa:

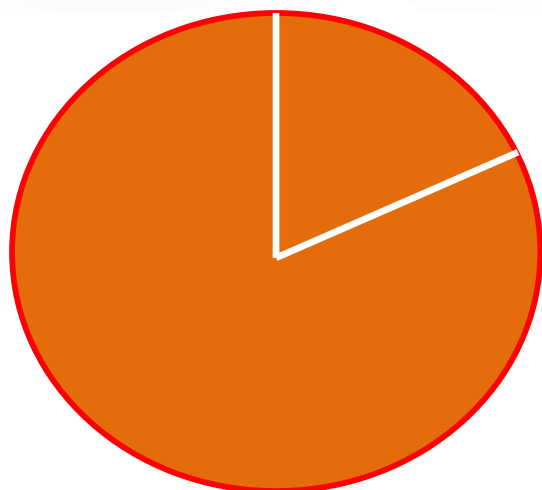
- **collaborare sul prodotto** (il mio asset strategico è il cliente non il prodotto)
- lavorare in **sinergia con altri professionisti** qualificati che abbiano il mio stesso obiettivo (soddisfare il mio cliente)

Gestionale CRM: gestione del prodotto e del cliente



1. Dato sul prodotto (fascicolo documentale)
1. Dato sul cliente- lead (patrimonio inestimabile purché sia profilato correttamente)

Lead e domanda latente



1. Il 33% dei lead si trasforma in clienti incontrati,
2. circa il 10% diventa una vendita, **il 90% rimane domanda latente,**
3. evoluzione dell'approccio al cliente: **no usa e getta ma fidelizzazione.**

Come trattiamo i dati?



*«Se torturi
i dati
abbastanza,
alla fine
confesseranno
quello che
vuoi»*

Darrell Huff, 1954

grazie per l'attenzione

MILANO
LODI
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.