**NORMAS DE PUBLICACIÓN DE ANUNCIOS DE MERCA SERVICE.**

**En respuesta a la pregunta de**

**¿Cómo puedo tener más contactos?**

Esta pregunta la hemos atendido de una manera especial.

La respuesta está tratada desde un punto de vista realista basado en pruebas realizadas durante AÑOS.

El análisis presenta datos SORPRENDENTES.

Te dejamos la respuesta por si necesitas cambiar tu procedimiento habitual para obtener más contactos y firmar más operaciones cada mes.

**DEJAMOS CLARO QUE NO SON "TRUCOS" SINO UN MÉTODO MUY CLARO QUE OPTIMIZA LOS RESULTADOS EN MÁS DEL 65 %, ES DECIR QUE SI TE ENTRAN**

**10 CONTACTOS A LA SEMANA,**

**SIGUIENDO ESTOS CONSEJOS TE ENTRARÁN 16,5 CONTACTOS, 6.5 MÁS DE LOS QUE TENÍAS HASTA AHORA.**

**Sobra decirte que si NO haces caso de estos consejos que te damos NO podrás tener contactos para alquilar tus viviendas, por lo que tu negocio lo CERRARÁS TÚ Y NO EL MERCADO.**

**Dado que nos hemos preocupado por RESPONDER correctamente a esta pregunta, pensamos que el que FINALMENTE DEBE DE HACER LAS COSAS CORRECTAMENTE eres tú.**

**UNA COSA ES QUE NO LO SEPAS Y COMPRENDEMOS QUE PUEDAS TENER DIFICULTADES A LA HORA DE CONSEGUIR CLIENTES**

**OTRA COSA ES QUE AHORA SI LO SEPAS Y NO HAGAS CAMBIOS EN TU PROCEDIMIENTO DE TRABAJO POR LO QUE POR FAVOR**

**Y POR EL BIEN DE TU NEGOCIO.**

**SIGUE ESTOS:**

**10 consejos que MERCA SERVICE informa a todos sus franquiciados para aumentar el nº de contactos porque FUNCIONAN**

**1º Datos del anuncio.**

**Debes de tener SIEMPRE la ficha completa de alta de inmueble RELLENADA con TODOS LOS DATOS.**

**Esto amplía la información escrita del anuncio en el portal donde saldrá publicado y el usuario final, el potencial inquilino observará lo que SI tiene tu inmueble que NO VE que tienen los demás, realizará una comparativa y se decidirá SIEMPRE por el anuncio que MÁS DATOS LE OFRECE.**

**2º Fotografías.**

**Para que el anuncio SEA EFECTIVO, debe de tener COMO MÍNIMO 20 fotografías.**

**Es decir, COMPRENDEMOS que para empezar pongas las fotografías que has copiado del portal donde has captado el piso, pero INMEDIATAMENTE realiza FOTOGRAFÍAS DEL INMUEBLE TÚ MISMO CON TU CÁMARA.**

**Esto se debe a que muchísimos usuarios miran SOLO las fotos y cuantas más vean, más tiempo se mantienen en tu anuncio, dejando atrás en su memoria OTROS, por consiguiente el impulso de contactar contigo CRECE CUANTO MÁS TIEMPO ESTÉ MIRANDO EL INMUEBLE QUE TÚ HAS PUBLICADO.**

**Sin ese número de fotografías pensamos que es "un milagro publicitario el que te entre UN SOLO CLIENTE" porque compite tu anuncio con muchos más de la competencia y SABEMOS POR EXPERIENCIA Y RECOMENDACIÓN DE LOS PORTALES CON LOS QUE TENEMOS UNA EXCELENTE COMUNICACIÓN QUE EL QUE ANUNCIO QUE MÁS FOTOGRAFÍAS TIENE ES EL QUE MÁS VISITAS RECIBE Y EL QUE MÁS CONTACTOS PRODUCE.**

**ADEMÁS SI CADA DÍA AÑADES UNA FOTO NUEVA AL ANUNCIO Y LA PONES COMO FOTO DE PORTADA EL USUARIO QUE VISITA LOS PORTALES DURANTE EL "MES DE TURNO" HASTA QUE SE DECIDE, VERÁ QUE EN EL LISTADO PRINCIPAL APARECE UNA FOTO NUEVA QUE LE IMPULSA A ABRIR EL ANUNCIO COMPLETO, PORQUE LO CREAS O NO SE ACUERDAN DE LOS PISOS POR LAS FOTOS, ¿A TI TE PASA LO MISMO VERDAD?.**

**3º La marca de agua de MERCA SERVICE.**

**Tus fotografías NO DEBEN DE LLEVAR LA MARCA DE AGUA DE MERCA SERVICE.**

**SALVO PARA TAPAR OTRAS MARCAS DE AGUA SI HAS COPIADO LAS FOTOS DE PORTALES COMO IDEALISTA.COM FOTOCASA.ES SEGUNDAMANO.ES, ETC...**

**PERO TE RECOMENDAMOS QUE HAGAS FOTOS ORIGINALES CON TU CÁMARA Y LAS CAMBIES EN TU ANUNCIO INMEDIATAMENTE PORQUE LOS RESULTADOS DE PISOS PUBLICADOS CON MARCAS DE AGUA MERCA SERVICE SON MUY BAJOS EN COMPARACIÓN CON LOS CONSEGUIDOS PUBLICANDO FOTOGRAFÍAS SIN ELLAS.**

**¡COMPRUÉBALO!**

**4º Ten un VIDEO del inmueble.**

**Si le envías después de contactar contigo el cliente UN VIDEO te garantizarás FIDELIDAD porque verá algo que NO ofrece la competencia.**

**5º El precio.**

**SABES PORQUÉ CUANDO TIENES UN PISO BARATO CONTACTAN CONTIGO Y CUANDO NO LO TIENES BARATO NO LO HACEN.**

**PORQUE TÚ HARÍAS LO MISMO.**

**Si no rebajas el precio de tus inmuebles cada semana, se quedan OBSOLETOS EN PRECIO y el usuario ve rebajas de OTROS que si han realizado este IMPORTANTISIMO TRABAJO y el premio SON CONTACTOS.**

**¡ Si no has llamado cada viernes a tu cartera de propietarios para decirles que NO les has realizado visitas porque tienen el precio del inmueble "fuera de mercado" y que te lo rebajen 50 € O 100 € ¿A QUÉ ESPERAS? porque los contactos NO van a venir SOLO POR PUBLICAR EL ANUNCIO DE UN PISO, sino por la calidad del inmueble en relación con el precio y la zona donde se encuentra.**

**6º La Dirección del inmueble.**

**Los portales posicionan los anuncios que tienen la dirección del inmueble para sacar el mapa.**

**PERO TÚ PUEDES PUBLICAR UNA DIRECCIÓN "DE AL LADO" DE LA REAL PARA CUMPLIR ESTA NORMA Y ADEMÁS "ESCONDER AL CLIENTE FINAL" DONDE ESTÁ DE VERDAD EL PISO PARA QUE NO TE "SALTEN" Y PIERDAS EL TIEMPO.**

**7º El seguimiento.**

**Cambios en el anuncio.**

**Modificar el texto descripción, rebajar un metro el inmueble provoca una publicación CON UNA MODIFICACIÓN lo que hace que a veces suba de puesto tu anuncio en el portal PORQUE NO ES UN ANUNCIO "FIJO" "QUIETO" SINO QUE SE APORTAN CORRECCIONES POSTERIORES Y ESO LO PREMIAN ALGUNOS PORTALES POSICIONANDO TU ANUNCIO.**

**Atención rápida.**

**Por otro lado SI NADA MÁS ENTRA EL CORREO DE LA DEMANDA, LLAMAS A ESA PERSONA Y LE TOMAS LOS DATOS DE TODO LA INFORMACIÓN QUE LE PUEDAS SACAR VERÁS QUE "FIDELIZAS" AL CLIENTE QUE SI NO VE ESTA RESPUESTA RÁPIDA SIGUE BUSCANDO  CON OTRAS AGENCIAS QUE SI RESPONDEN ENSEGUIDA.**

**8º El nº de anuncios.**

**¿SABES QUE SI LLAMAS A CUALQUIER INMOBILIARIA DE TU ZONA, A LA QUE QUIERAS Y PREGUNTAS POR UN INMUEBLE QUE ESTÁ PUBLICADO LA MAYORÍA TE DIRÁN QUE YA ESTÁ ALQUILADO? Y QUE ES EL PORTAL EL QUE NO LO HA DADO DE BAJA TODAVÍA, PERO ENSEGUIDA TE DIRÁN QUE TIENEN UNO QUE AÚN NO HAN PUBLICADO QUE ESTÁ LIBRE PORQUE LES ACABA DE ENTRAR.**

**¡ QUE CASUALIDAD! ,**

**¿QUÉ QUIERE DECIR ESTO?**

**PUES QUE NO BORRAN LOS ANUNCIOS DEL PORTAL AUNQUE ESTÉN ALQUILADOS.**

**¿PORQUÉ?**

**PUES PARA QUE LES LLAMEN CLIENTES Y ASÍ PODER REDIRIGIRLOS A PISOS QUE SI TIENEN DISPONIBLES O LES BUSCAN PISO "A LA CARTA".**

**¿QUÉ PUEDES HACER TÚ?**

**PUES LO MISMO PERO "INDUSTRIALMENTE" Y "BIEN HECHO"**

**DA DE ALTA MUCHOS "PISOS GANCHO" QUE ES LO QUE SON LOS PISOS ALQUILADOS PERO NO BORRADOS "GANCHOS PUBLICITARIOS"**

**PERO HAZLO PROFESIONALMENTE, PORQUE EL MEJOR VENDEDOR HOY ES NORMALMENTE EL MEJOR PUBLICISTA.**

**EN TU PROGRAMA TIENES UNA HERRAMIENTA AUTOMÁTICA QUE TE PERMITIRÁ PONER "PISOS GANCHO", SOLO TIENES QUE BUSCAR FOTOS DE PISOS "NORMALES" EN PORTALES NO ESPAÑOLES, (portugueses, italianos, franceses, etc...)**

**SI TIENES UN PISO DE 500 € PUES DA DE ALTA 100 PISOS GANCHO, 20 CADA DÍA POR CADA PISO REAL QUE TENGAS.**

**ESTO PROVOCA QUE SE DEN DE ALTA ANUNCIOS NUEVOS EN PRIMERAS POSICIONES EN PORTALES QUE NO TENGAS LÍMITE (Como enalquiler.com).**

**Y ESTO TE PERMITIRÁ OBTENER MÁS CONTACTOS PARA ENGROSAR TU CARTERA DE DEMANDAS,**

**SI NO HACES ESTO, QUEDARÁS ATRÁS EN Nº DE CONTACTOS SIEMPRE EN RELACIÓN A TUS COMPETIDORES.**

**PORQUE SI UNA SOLA INMOBILIARIA EN EL PORTAL Enalquiler.com**

**DENTRO DE TU LOCALIDAD TIENE MÁS ANUNCIOS QUE TÚ, ELLA SE LLEVARÁ LOS CONTACTOS.**

**Y SI LOS PRECIOS DE LOS PISOS ES MÁS BARATO QUE LA MEDIA DE LOS TUYOS PUES TE PASARÁ LO MISMO, QUE LE ENTRARÁN LOS CONTACTOS A ESA AGENCIA QUE ESTÁ TRABAJANDO LOS RECLAMOS PUBLICITARIOS MUY EN SERIO.**

**MIRA HAY CUATRO TIPOS DE LISTADOS EN CUALQUIER PORTAL.**

**EL PRIMERO ES EL LISTADO PROVINCIAL.**

**ES EL PRIMERO QUE SE VE.**

**Y DE AHÍ LAS PERSONAS USUARIOS DEL PORTAL ES DE DONDE EMPIEZAN A REALIZAR FILTROS PERSONALIZADOS.**

**SI EN LA PROVINCIA DE VALENCIA HAY EN EL LISTADO PROVINCIAL 10.000 ANUNCIOS Y YO TENGO SOLO 100 ANUNCIOS DE ESOS 10.000 PUES TENGO**

**10.000/100 = 1% DE POSIBILIDADES DE QUE VEAN MIS ANUNCIOS.**

**SI TENGO 1000 ANUNCIOS, 20 REALES Y 980 "PISOS GANCHO" ENTONCES MI NÚMERO DE POSIBILIDADES AUMENTA**

**10.000/1.000  = 10% DE POSIBILIDADES DE QUE VEAN MIS ANUNCIOS Y CONTACTEN.**

**SI TENGO 5.000 ANUNCIOS, 100 REALES Y 4.900 "PISOS GANCHO" ENTONCES MI NÚMERO DE POSIBILIDADES AUMENTA TODAVÍA MÁS.**

**10.000 / 5.000 = 50% DE POSIBILIDADES DE QUE VEAN MIS ANUNCIOS Y CONTACTEN.**

**OCURRE IGUAL CON OTROS DOS DE LOS 4 LISTADOS,**

**EL DE LOCALIDAD Y EL DE ZONA.**

**CUANTOS MÁS ANUNCIOS TENGAS, MÁS CONTACTOS TENDRÁS.**

**PERO CUIDADO.**

**SIEMPRE QUE TUS ANUNCIOS SEAN DE PRECIOS MEDIOS DE MERCADO PORQUE EL 4º LISTADO QUE ES EL MÁS BUSCADO POR UN CLIENTE ES EL DE PRECIO EN UNA ZONA DE UNA LOCALIDAD, DE UNA PROVINCIA.**

**POR LO TANTO CUANTO MÁS BARATOS TENGAS LOS ANUNCIOS MÁS CONTACTOS TENDRÁS, PERO RECUERDA QUE DEBES DE PUBLICAR "PISOS GANCHO" DE IGUALES CARACTERÍSTICAS, Y PRECIOS QUE LOS REALES QUE SE PUEDAN CAPTAR EN ESA MISMA ZONA PARA QUE SI CONTACTAN CONTIGO TENGAS VERDADERAS POSIBILIDADES DE CAPTAR "A LA CARTA" O DE TENER DE VERDAD ESE PISO EN CARTERA DE VERDAD PARA PODER ENSEÑARLO.**

**8º El posicionamiento.**

**Esto se consigue de DOS MANERAS.**

**LA PRIMERA.**

**PAGANDO UN SUPLEMENTO AL PORTAL DONDE QUIERES DESTACAR UNO, VARIOS O TODOS TUS ANUNCIOS CON EL COSTE ECONÓMICO QUE CONLLEVA.**

**LA SEGUNDA.**

**UTILIZANDO LA HERRAMIENTA QUE HEMOS CREADO Y ESTÁ EN TU PROGRAMA LLAMADA RENOVARANUNCIOS.COM**

**Puedes RENOVAR en primeros puestos EL INMUEBLE QUE QUIERAS.**

**O TODOS LOS INMUEBLES QUE TENGAS.**

**9º La respuesta al inquilino.**

**Si NO das de alta TODOS LOS INQUILINOS EN EL PROGRAMA, ¿Cómo los puedes contar?**

**¿Cómo los puedes controlar?, ¿Cómo les puedes sacar partido?**

**MIRA TU PROGRAMA Y SE SINCERO CONTIGO MISMO,**

**PUEDE QUE NO LOS METAS TODOS EN EL PROGRAMA Y SE TE ESCAPAN LAS OPERACIONES QUE SI FIRMARÍAS PORQUE TIENES MAL ORGANIZADA TU CARTERA DE DEMANDAS.**

**PERO LO MÁS IMPORTANTE DE TODO ES QUE ES PREFERIBLE.**

**TENER 6 PISOS QUE TE PAGUE EL PROPIETARIO Y DEDICAR EL RESTO DEL TIEMPO A PUBLICITAR Y PUBLICITAR PARA CONSEGUIR INQUILINOS Y ALQUILAR AL MENOS 2 DE ESOS 6 PISOS,**

**COBRANDO "DOBLE",(AL INQUILINO Y AL PROPIETARIO), DE ESAS 2 OPERACIONES.**

**GANARÁS MÁS.**

**PERDERÁS MENOS TIEMPO.**

**Y SOBRETODO, TE ESPECIALIZARÁS EN LO MÁS IMPORTANTE QUE ES CAPTAR EN PERSONA INMUEBLES CONSIGUIENDO QUE TE PAGUEN, SIEMPRE PODRÁS ALQUILARLOS RÁPIDO PORQUE SI NO LE COBRAR AL INQUILINO TODAVÍA LE COBRAS AL PROPIETARIO UNA MENSUALIDAD.**

**Y PONER UN ANUNCIO INMOBILIARIO EN EL QUE PONGAS**

**NO LE COBRAMOS COMISIÓN A NUESTROS INQUILINOS.**

**ES LO QUE MÁS CONTACTOS TE PROPORCIONARÁ DE TODO LO ANTERIORMENTE MENCIONADO.**

**ALQUILANDO 4 PISOS QUE LES COBRES AL PROPIETARIO PERO NO AL INQUILINO TE ASEGURARÁS QUE EL DINERO NO ES EL PROBLEMA QUE TIENE EL INQUILINO A LA HORA DE ALQUILAR SINO EL PROPIO PISO POR LO QUE ESCOGE BUENOS PISOS PARA ALQUILAR YA QUE SI NO LO HACES ESTARÁS PERDIENDO EL TIEMPO, "DECORANDO" TU PROGRAMA CON INMUEBLES QUE NO VALEN PARA NADA Y CREYENDO QUE ESTÁS TRABAJANDO BIEN.**

**10º EL SECRETO PARA CONSEGUIR CONTACTOS ES EL DE SIEMPRE.**

**BUENO.**

**BONITO.**

**Y BARATO.**

**Para cualquier aclaración llama a central.**