



+ PROPOSTA
LANÇAMENTO EMPREENDIMENTO

NOSSA PROPOSTA

JORNADA
DO CLIENTE
IDENTIFICANDO
PONTOS DE
CONTATO
E OPORTUNIDADES

BRANDING +
POSICIONAMENTO
DO
EMPREENDIMENTO



MATERIAIS
DO COMERCIAL +
PONTO DE
VENDA (PDV)

CAMPANHAS +
GESTÃO
DE LEADS



**SABEMOS BEM QUE
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
SÃO VENDAS COMPLEXAS
PORQUE ENVOLVEM RISCO.
O TRABALHO DA GALORE
É DIMINUIR A PERCEPÇÃO
DE RISCO ENQUANTO
CRIA VALOR PARA
O PRODUTO.**



**E O QUE A GALORE
JÁ FEZ POR OUTRAS
**EMPRESAS DO MERCADO
IMOBILIÁRIO?****



Dezenas de construtoras e imobiliárias atendidas

+ Mais de
6BI
em VGV

Quase
50
lançamentos

Profissionais
com **20**
anos no setor



**JÁ REALIZAMOS PROJETOS
PARA GRANDES GRUPOS
NACIONAIS E INTERNACIONAIS.**



COM 20 ANOS DE EXPERIÊNCIA
NO MERCADO IMOBILIÁRIO,
A GALORE JÁ LANÇOU DIVERSOS
EMPREENDIMENTOS NO BRASIL
E NO EXTERIOR.

PROJETOS RESIDENCIAIS,
COMERCIAIS, ESCRITÓRIOS,
CLÍNICAS, LOJAS, COHOUSING,
IMÓVEL COMPARTILHADO, ETC.

ANTARÉS
ENGENHARIA



SILCO
ENGENHARIA



petrus



ANTARES TOWER.
Retrofit do antigo
prédio do CNA

**>> VEJA ALGUMAS
HISTÓRIAS QUE JÁ CONTAMOS**

[Clique aqui](#) para ver alguns trabalhos



**O QUE
A GALORE
VAI FAZER
NESTE
LANÇAMENTO?**



»» OBJETIVO

IMPLEMENTAR UM PROJETO DE COMUNICAÇÃO
PARA ATRAIR O PÚBLICO-ALVO PARA A COMPRA
DAS UNIDADES DO EMPREENDIMENTO

+ ENTREGAS

»» JORNADA DO CLIENTE

- + Entrevistas com os envolvidos no projeto (arquiteto, comercial, imobiliária, etc)
- + Criação do fluxograma da jornada do cliente detalhando cada ponto de contato do público com a comunicação, tendo como objetivo propor ações estratégicas para cada etapa
- + Identificação de oportunidades a serem exploradas no ambiente offline e digital
- + Caderno detalhando as personas para a jornada e qual a melhor abordagem para cada perfil

»» **BRANDING + POSICIONAMENTO**

- + Consolidação e detalhamento do conceito do empreendimento que irá fundamentar a comunicação
- + Nome do empreendimento (caso não exista)
- + Logomarca
- + Identidade visual
- + Detalhamento do público
- + Estratégia de posicionamento
- + Construção de argumentos de venda e possíveis objeções para uso pela força de vendas

»» PDV + ENXOVAL DE VENDAS

- + Aplicação da identidade visual no estande de vendas (projeto interno e externo)
- + Placa promocional do empreendimento junto ao canteiro de obras
- + Caderno de vendas impresso para os corretores
- + Versão digital do caderno de vendas para os corretores
- + Book do empreendimento
- + Versão digital Book do empreendimento
- + Folders do empreendimento
- + Criação de hot site do empreendimento, incluindo design, conteúdo e configurações iniciais de SEO. Desenvolvido com CMS WordPress
- + Materiais para o evento de lançamento
- + Demais materiais sugeridos e aprovados na jornada do cliente

»» CAMPANHA + GESTÃO DE LEADS

- + Campanha de lançamento off-line e on-line conforme se aprovar na jornada do cliente
- + Anúncio nos portais de imóveis (a pesquisar)
- + Campanha para Google Ads e Meta Ads conforme estratégia aprovada na jornada
- + Gestão dos leads
- + Peças criativas para mídia digital e off-line, conforme posicionamento e jornada



»» **DURAÇÃO DO PROJETO**

**O PROJETO PREVÊ TODA
A VIDA DO EMPREENDIMENTO,
INDO DO LANÇAMENTO ATÉ
A ENTREGA DAS CHAVES.**

+ **INVESTIMENTO**

»» ITENS

O valor do investimento contempla todas as peças listadas na estratégia de:

- > Branding + posicionamento
- > PDV + enxoval de vendas
- > Campanhas + Gestão de leads

Todos os itens da estratégia da Jornada do cliente serão entregues como bonificação do projeto, sem custo adicional.

Esta proposta não inclui assessoria de imprensa, execução de eventos, impressão dos materiais e produção de spots ou audiovisual, nem o custo de contratação da ferramenta de automação de marketing.

»» INVESTIMENTO GALORE

A execução do escopo detalhado anteriormente demandará um investimento de:

12 parcelas de R\$ 6.200,00 e mais 12 parcelas de R\$ 4.200,00, para um contrato de 24 meses de duração.

Em caso de êxito, concluindo a venda em até 1 ano:

12 parcelas de R\$ 6.200,00

+ Success Fee de R\$ 50.400,00 no 13º mês

Obs: o êxito de vendas não exclui a execução das demandas da entrega do empreendimento ao final da obra, conforme estará previsto na jornada do cliente

VAMOS
COMEÇAR
UMA NOVA
HISTÓRIA?


galore
galore.agency