

FISSARE INCONTRI CON PROPRIETARI	FISSARE VISITE PER VENDERE LE CASE
Chiamare passaparola passivo, Banca Dati, Contatti Social, Cartelli Privati, Zona, e Followup	Introduzione (APPROCCIO) Profilazione Commerciale (ANALISI ESIGENZE)
Obiettivo: Incontro con il proprietario (APPROCCIO)	
Profilare i proprietari da incontrare ed eventuale Followup	Followup
Obiettivo: quale prezzo, quale tempistiche, chi decide,	Profilazione Finanziaria
(AAARRGH) PREVIEW	Followup
	Appuntamento / Open Day (PRESENTAZIONE DELLA SOLUZIONE)
Inviare/lasciare Brochure e fare eventuale Follow-up	
Preparare Analisi di Mercato e fare	Chiusura e/o Followup (GESTIONE OBIEZIONI/CHIUSURA)
Fare Acquisizione e chiudere (PRESENTAZIONE DELLA SOLUZIONE GESTIONE OBIEZIONI CHIUSURA)	
Obiettivo: Incarico	
Followup	Chiusura / Banca Dati