



Incorporadora oferece atendimento exclusivo a futuros moradores

Tarjab simplifica experiência do cliente para agendamento, realizado totalmente online, da visita aos stands de vendas de seus empreendimentos

A busca por imóvel sofreu mudanças significativas de dois anos para cá e a Tarjab, incorporadora com 39 anos de atuação na Zona Sul de São Paulo, ciente dessa tendência lança o serviço **“Visita Vip Agendada”**, sistema 100% online que possibilita que os clientes sejam atendidos de forma humanizada por um profissional da empresa, preparado para tirar dúvidas e indicar o melhor negócio dentro do portfólio.

“Identificamos que nossos clientes procuram profissionais mais qualificados, atendimento de consultoria imobiliária que consigam prestar um atendimento personalizado e exclusivo”, explica Giovanni Grossi, diretor comercial da Tarjab.

Dessa forma, o consultor de vendas irá ganhar dinamismo ao enviar link com opções de agenda e horários para liberdade de escolha do cliente, que por sua vez ganha praticidade em incluir automaticamente na agenda, no momento que ele escolhe e faz o agendamento. *“Esse é um canal criado para facilitar tanto a vida do cliente, quanto para aumentar o escopo de atuação do corretor de imóveis, além de ser uma grande novidade para o mercado imobiliário. Nosso propósito é cuidar e zelar pelos nossos clientes, a começar pela compra do imóvel”,* ressalta o executivo.

A proposta faz parte da cultura Tarjab, na qual o pilar de Relacionamento é o principal valor da empresa, que preza pela experiência do cliente e aposta na inovação através da tecnologia embarcada. Para 2022, a empresa segue investindo em tecnologia, distribuído entre sistemas, ferramentas de vendas e CRM.

Em 2021, foram investidos R\$ 2,5 milhões em iniciativas, abrangendo campanhas de marketing, transformação digital e BI com a troca de novas ferramentas tecnológicas, tais como CRM, desenvolvimento de Apps focando em UX (user experience) e CX (customer experience) para clientes, além de ter agregado tecnologias para lançamentos imobiliários, como realidades aumentadas.

“Com um perfil mais exigente, o novo consumidor busca por serviços que atendam suas expectativas, prezando por um atendimento ágil e personalizado”, destaca Giovanni.

Além disso, a ferramenta de Visita Vip Agendada confere ainda mais praticidade e segurança no contato com o corretor, uma vez que se trata de uma ferramenta oficial de comunicação da empresa, trazendo ainda mais profissionalismo, comprometimento e segurança para o cliente.

“Futuramente, o recurso estará disponível no site da Tarjab, de acordo com o produto de interesse do cliente. Essa facilidade, dinamiza ainda mais o atendimento, dando autonomia para o cliente agendar sua visita no stand de vendas, sem ter que passar por um pré-atendimento”, finaliza.

