

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

	 (Antes de salir al mercado)	 (FSBO)	 +  (FSBO + 1 agencia en abierto)	 +  +  (FSBO + varias agencias en abierto)	 +  (Agencia en exclusiva)
 <b>MK</b> <b>"Pull"</b>	-¿Cómo te ha conocido?	-Comparación de resultados	-Comparación de resultados y servicios	-Comparación de resultados y servicios	-Comparación de resultados y servicios
 <b>MK</b> <b>"Push"</b>		-¿Actitud hacia las A.I.?	-¿Qué tiempo estuvo solo? -¿Por qué usa una agencia? -¿Qué tiempo lleva con la agencia? -¿Cuál es su experiencia con ella?	-¿Qué tiempo estuvo solo? -¿Qué usa varias agencias? -¿Qué tiempo lleva con la agencia? -¿Cuál es su experiencia con ellas?	-¿Qué tiempo estuvo solo? -¿Por qué usa esta agencia? -¿Qué tiempo lleva con la agencia? -¿Cuál es su experiencia con ella?
<b>Referencia</b>	-¿Quién es el nexo de unión?	-¿Conoce mi agencia?	-¿Conoce mi agencia?	-¿Conoce mi agencia?	-¿Conoce mi agencia?
<b>Motivación</b>	-¿Por qué vende? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales -Venta Consultiva	-¿Por qué vende? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales -Venta Consultiva	-¿Por qué vende? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales -Venta Consultiva	-¿Por qué vende? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales -Venta Consultiva	-¿Por qué vende? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales -Venta Consultiva
<b>Urgencia</b>	-¿Tiempo para vender? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales	-¿Tiempo para vender? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales	-¿Tiempo para vender? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales	-¿Tiempo para vender? -Estrategia Asesor/pre_guntas emocionales	-¿Tiempo para vender? -Estrategia Asesor/pre_guntas Emocionales
 <b>MK</b> <b>Guerrilla</b>		-¿Fase de Venta?	-Acciones como particular -Resultados como particular ----- -Acciones de la agencia -Resultados de la agencia	-Acciones como particular -Resultados como particular ----- -Acciones de las agencias -Resultados de las agencias	-¿Tiempo de exclusiva? ----- -Acciones como particular -Resultados como particular ----- -Acciones de las agencias -Resultados de las agencias

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

Tipologías Prospectos	“Propietario Vende” (nuevo)	“Propietario Vende” (solo)	“Propietario Vende” + (Agencia)	“Propietario Vende” + (Varias Agencias)	Propietario con (Agencia Exclusiva)
<b>Circunstancias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Referido</li> <li>- 1<sup>er</sup> agente</li> <li>- No experiencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia (personal)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia (personal y profesional)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia (personal y profesional)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia según su evolución*</li> </ul>
<b>Método</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nexos de unión</li> <li>- Anclaje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparación</li> <li>- Actitud hacia las agencias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparación</li> <li>- Actitud hacia las agencias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparación</li> <li>- Actitud hacia las agencias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparación</li> <li>- Actitud hacia las agencias</li> </ul>

# Tácticas de Calificación

Tipo Prospecto Vendedor	“Propietario Vende” (nuevo)	Preguntas “Nexo de Unión”	Preguntas “Anclaje”
Circunstancias	- Referido - 1 <sup>er</sup> agente - No experiencia	¿Quién le ha hablado de mí? ¿Qué grado de relación tiene con esa persona?	¿Qué es lo que más valoró de mi ayuda esa persona?

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

Tipo Prospecto Vendedor	“Propietario Vende” (solo)	Preguntas “Experiencia Personal”
<b>Circunstancias</b>	Experiencia (personal)	¿Cómo le ha ido hasta ahora de manera general?
<b>Método</b>	Comparación	¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros)
	Cuantificación	¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual?
	Actitud hacia las agencias	¿Por qué no ha utilizado una agencia inmobiliaria? ¿Qué opina de trabajar con varias agencias a la vez?

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

Tipo Prospecto Vendedor	“Propietario Vende” + (Agencia)	Preguntas “Experiencia Personal y Profesional”
Circunstancias	Experiencia (personal y profesional)	¿Cómo le ha ido hasta ahora vendiendo por su cuenta? ¿Cómo le ha ido con la agencia?
Método	Comparación	¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora vendiendo por su cuenta? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros) ¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora con la agencia? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros) ¿Le presentó la agencia un plan de marketing? ¿Le presentó la agencia un estudio de mercado y una valoración de su propiedad?
	Cuantificación	¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual, vendiendo por su cuenta? ¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual con la agencia?
	Actitud hacia las agencias	¿Qué le hizo trabajar con una agencia?? ¿Qué opina de trabajar con varias agencias a la vez? ¿Cuál sería para usted el número ideal de agencias para comercializar su propiedad?

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

Tipo Prospecto Vendedor	“Propietario Vende” + (Varias Agencias)	Preguntas “Experiencia Personal y Profesional”
<b>Circunstancias</b>	Experiencia (personal y profesional)	¿Cómo le ha ido hasta ahora vendiendo por su cuenta? ¿Cómo le ha ido trabajando con varias agencias a la vez?
<b>Método</b>	Comparación	¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora vendiendo por su cuenta? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros) ¿Destacaría alguna agencia en particular? ¿Por qué? ¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora con las agencias? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros) ¿Le presentaron las agencias un plan de marketing? ¿Le presentaron un estudio de mercado y una valoración de su propiedad?
	Cuantificación	¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual, vendiendo por su cuenta? ¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual con la agencias?
	Actitud hacia las agencias	¿Por qué no trabaja con una sola agencia? ¿Qué le hizo trabajar con varias agencias? ¿Qué opina de trabajar con varias agencias a la vez? ¿Cuál sería para usted el número mínimo y máximo ideal de agencias para que su propiedad tenga la máxima exposición?

# Toma de datos de Guerrilla; Tácticas

Tipo Prospecto Vendedor	Propietario con (Agencia Exclusiva)	Preguntas “Experiencia Personal y Profesional”
<b>Circunstancias</b>	Experiencia (personal y profesional)	¿Comenzó directamente con la agencia? (Si no ha sido así averiguar qué tipo de prospecto fue anteriormente y aplicar la táctica correspondiente) ¿Cómo le ha ido trabajando hasta ahora con esta agencia?
<b>Método</b>	Comparación	¿Qué resultados ha obtenido hasta ahora con la agencia? (Llamadas tlf., emails, visitas, ofertas, otros) ¿Le presentó la agencia un plan de marketing? ¿Le presentó la agencia un estudio de mercado y una valoración de su propiedad?
	Cuantificación	¿Qué número de visitas ha obtenido de media semanal y mensual con la agencia?
	Actitud hacia las agencias	¿Qué le hizo decidirse a trabajar en exclusiva con la agencia? ¿Cuál es su experiencia hasta ahora trabajando en exclusiva?