

Netimóveis

Mais que uma rede, uma filosofia de trabalho



NETIMÓVEIS | Vitória

Sou Netimóveis – Março | 2017

Economia Colaborativa

Criptal currance

Peer to peer

Startups

Bens comuns colaborativos

Inteligência artificial

Prosumidores *versus* consumidores

Economia compartilhada

3ª Revolução Industrial

Fintech's

Crowdfunding

Digital payments

Internet das coisas

Capitalismo consciente

Carro autônomo

Hackathons

Blockchain

Economia lateral

Organizações Exponenciais | Exo



Economia colaborativa Economia compartilhada

Quero usar



Não quero possuir

bitcoin

INTERNET

Mercado descobre o negócio virtual

No Brasil, chega a 10 mil número de empresas já ligadas à rede

VALÉRIA AUADA
DA REDAÇÃO

A Internet comercial ainda engatinha, tem apenas um ano, mas os empresários apostam no crescimento dos negócios virtuais num futuro breve. Segundo dados do Comitê Gestor da Internet no Brasil, em abril do ano passado havia apenas uma empresa com registro na Internet. Este ano, esse número insignificante saltou para aproximadamente 10 mil empresas. E até o final de 96, esses dados poderão estar defasados.

A NETimóveis, de Belo Horizonte, primeira empresa virtual do Brasil e da América Latina especializada no mercado imobiliário, fechou seu primeiro negócio via Internet. Um comerciante de Belo Horizonte, que não quer revelar o nome, comprou um apartamento em Miami por US\$ 250 mil. A NETimóveis está na Internet há um ano e investiu agora mais US\$ 30 mil em seu site (ponto

de concentração de informações e usuários na Internet).

Filão

O grande filão da NETimóveis é a captação de negócios e para isso está criando um diretório de assuntos e serviços imobiliários e classificados para facilitar o acesso dos clientes em potencial no mercado virtual. No diretório, o cliente poderá pesquisar desde imóveis para compra e venda (este já existe), decorador, arquiteto, empresas de material de construção, cartórios, despachantes até avaliadores periciais.

Os negócios da Ex Libris, uma livraria virtual de Belo Horizonte, estão indo tão bem que seu proprietário, Arnaldo Greber, decidiu criar o SeboNET, um sebo de livros vendidos por meio da Internet. Os livros do SeboNET estão à disposição do internauta desde 20 de novembro. Somente em 20 dias, a Ex Libris já recebeu 300 consultas. "Há muita agilidade na venda. O SeboNET vai arrebentar", aposta Greber.

A Ex Libris existe há 13 anos, mas como livraria virtual tem apenas um ano. Ela tem 15 mil títulos disponíveis, incluindo os livros do SeboNET, para serem pesquisados por autor, título e assunto. O internauta pode fazer o pedido no banco de dados da Ex Libris e, ao ser selecionado, o livro "cai"

numa cesta virtual que tem informações sobre prazo de entrega, formas de pagamentos e outros detalhes, inclusive a forma como ele quer receber a mercadoria.

Como a Internet comercial é um meio de comunicação novo utilizado pelas empresas mineiras, a exemplo do que acontece em todo o país, a maioria delas está obtendo, ainda, retorno institucional: consultas sobre a empresa, o produto comercializado e até elogios.

Mídia Complementar

"As empresas estão criando negócios e fazendo propaganda. A Internet hoje é, ainda, uma mídia complementar", avalia Marcelo Santos Rodrigues, diretor de Operações da provedora mineira BIS (Brasil Internet Service), especializada em mercado empresarial.

Segundo Rodrigues, dependendo do tempo que a empresa fica conectada e do volume de dados transmitidos via Internet, o custo pode ficar até sete vezes mais barato do que a ligação interurbana. Um cliente que paga R\$ 50,00 por mês a uma provedora para ter suas páginas na Internet, por exemplo, tem espaço para 5 Mega bytes, onde cabem aproximadamente 100 páginas. Além disso, a home page fica disponível 24 horas por dia, sete dias por semana e para o mundo todo.

Mineiros investem, conquistam clientes e fazem mais planos

A BIS começou a operar há um ano com cinco empresas e tem hoje 150, entre elas a Belgo Mineira, Açominas e Itambé. A Cooperativa Central dos Produtores Rurais Itambé, de Belo Horizonte, ainda não fechou negócios na Internet, mas por causa das consultas que vêm do exterior já pensa em exportar seus produtos. Recentemente, a Itambé recebeu um pedido de cotação de leite em pó do Egito, México e El Salvador. A Precon Industrial, de Pedro Leopoldo, Região Metropolitana de Belo Horizonte, investiu US\$ 1 milhão em um sistema, que está acabando de desenvolver, para projetar automaticamente suas obras pré-fabricadas na Internet.

A Precon desenvolveu, também, um software sobre gabarito eletrônico que, instalado no computador, permite desenhar todas as peças que fabrica. O objetivo é atingir engenheiros, arquitetos e empresas. O resultado dessa campanha pela Internet, que começou em julho deste ano, já rendeu à Precon, até agora, mais de 500 consultas, 200 gabaritos eletrônicos distribuídos pelo país e exterior e um convite para participar da 1ª Semana Unificada de Engenharia Civil e 1ª Feira Integrada de Engenharia de Belo Horizonte, em outubro passado.

A MRV Engenharia, de Belo Horizonte, está na Internet há 10 meses e conseguiu, até agora, efetivar sete negócios através da rede, no valor de R\$ 210 mil. "O número é insignificante, mas a perspectiva é de crescimento", aposta o diretor da MRV, Rubens Menin. A MRV recebe, em média, 80 consultas por dia na Internet.

Sonho da casa própria chega à Internet: imobiliárias brasileiras descobrem a rede

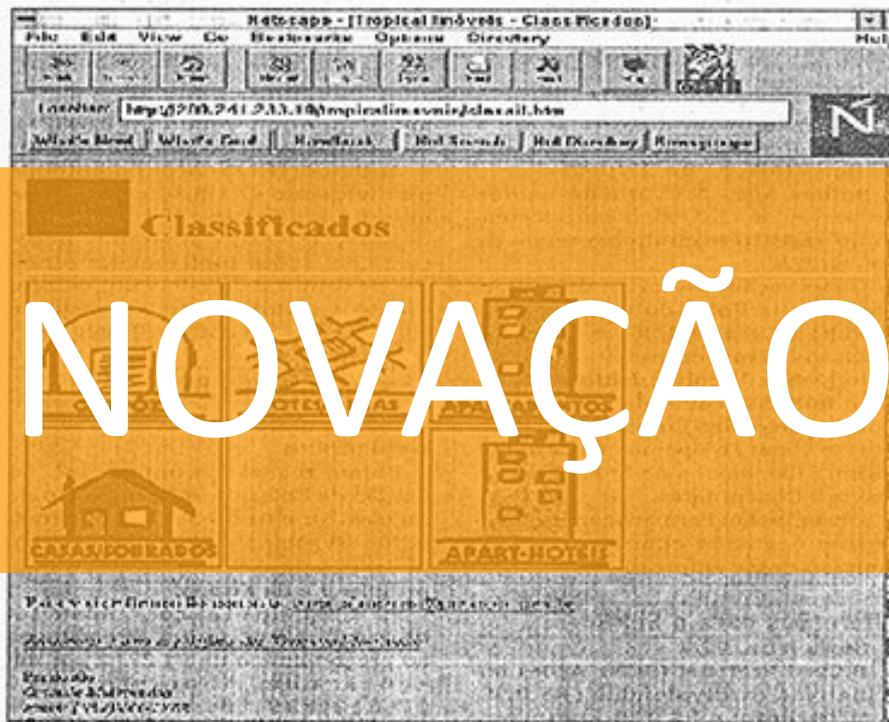
É possível comprar, vender e alugar casas e apartamentos no Brasil pelo micro

Marcelo Gigliotti

• O sonho da casa própria está ao alcance de um clique no computador. Hoje em dia no Brasil já é possível alugar, vender e comprar casas, terrenos e até ilhas paradisíacas através da Internet. Na rede, estão anunciados desde apartamentos de classe média, em Belo Horizonte, por R\$ 40 mil, a mansões à beira da praia em Miami, por US\$ 288 mil. São os classificados cibernéticos entrando no ar no país.

Três imobiliárias brasileiras já descobriram o potencial da Internet e lançaram *home pages* — páginas com imagens e textos — para anunciar imóveis na rede. E há potencial: pesquisa publicada no "Wall Street Journal" prevê que até o fim do ano, em todo o mundo, haverá um milhão de imóveis anunciados na Internet. A pessoa interessada em um apartamento anunciado na rede pode enviar uma mensagem pelo correio eletrônico para a imobiliária, para receber informações adicionais. As páginas eletrônicas das imobiliárias trazem textos com as características do imóvel, fotografias da fachada, além da planta dos aposentos. O interessado pode receber cópias de documentos importantes, como a escritura, a minuta do contrato de compra ou as condições do financiamento pelo micro.

— Assim, o consumidor pode ter todas as garantias antes de se decidir a fechar o negócio — diz



'HOME PAGE' da Tropical: é só clicar em uma das opções para ver os imóveis

Arlano Cavalcanti, diretor de Marketing da GPO Imóveis (o endereço eletrônico é <http://brasilnet.com.br/empresas/gpo/index.html>).

A GPO Imóveis, com sede em Belo Horizonte, lançou sua *home page* na Internet em novembro de 95. Desde então, tem recebido mensagens eletrônicas diaria-

mente. Algumas vêm até do exterior. Como a de um brasileiro que mora no Canadá: ele pediu para a GPO conseguir um comprador para um terreno seu na capital mineira.

Na semana passada, a GPO lançou na Internet o NetImóveis ([http://www.brasilnet.com.br/~netimo-](http://www.brasilnet.com.br/~netimo)

veis/GPO2.htm) — um classificado de abrangência nacional. Qualquer pessoa pode incluir o imóvel que quer comprar, vender ou alugar na *home page* da NetImóveis de graça. Basta preencher um formulário eletrônico que vem na *home page*. É grátis. Há outra seção de classificado na *home page* da Tropical Imóveis (<http://www.persogo.com.br/>), imobiliária de Goiânia.

A paulista Roque Seabra (<http://www.roqueseabra.com.br>), uma imobiliária que estreou na Internet em outubro, já conseguiu vender quatro imóveis através da rede.

— Um dos compradores viu o anúncio na Internet e mandou uma mensagem pelo correio eletrônico. Depois de receber todas as informações *on line*, ele visitou o empreendimento e fechou o negócio — diz Silvio Bullara, gerente de informática da empresa.

A Roque Siqueira já recebeu mais de 800 mensagens eletrônicas, solicitando informações sobre imóveis. Uma delas foi enviada, dos EUA, por um empresário americano, que queria comprar uma ilha e estava disposto a pagar até US\$ 4 milhões.

Uma imobiliária americana, a Florida Homes (<http://www.gate.net/~grupo/stewart.html>), de Miami, tem uma *home page* escrita em português. Para quem tem US\$ 288.500, ela oferece uma mansão com piscina na cidade dos EUA: mensagens para grupo@gate.net. ■



Como é o mercado em
Vitória?



R\$ 64.001

Pib per capta

960

transações por mês

Mercado em Vitória



R\$ 365 milhões

negociados mensalmente

R\$ 13 milhões

comissões pagas mensalmente



Mercado atual

32 mil
imóveis alugados

14,5%
do estoque total de imóveis

Mercado em Vitória | locação



Mercado potencial

44 mil
imóveis alugados
(20% do total)

R\$ 1.5 milhões
comissões pagas mensalmente
(supondo que 70% sejam administrados | valor médio R\$ 600 com taxa de 8%)

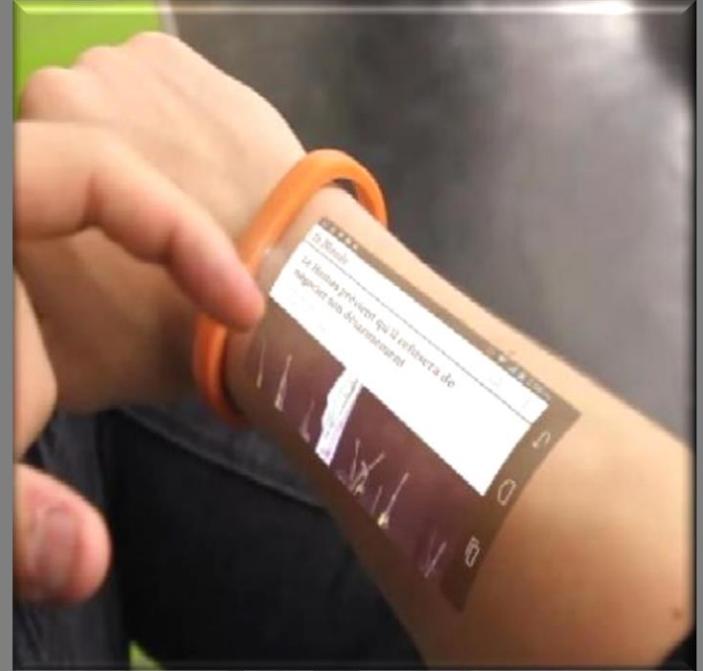


ESTRATÉGIA





.....
Tecnologia vestível



.....
Autoatendimento por chatbot



Netimóveis, mudando tudo para você mudar também

GAZETA MERCANTIL

■ SÃO PAULO ■ RIO DE JANEIRO ■ BRASÍLIA ■ CAMPO GRANDE ■ RECIFE ■ FORTALEZA ■ CURITIBA ■ PORTO ALEGRE ■ BELO HORIZONTE ■ SALVADOR ■ BELEM ■ MANAUS

Herbert Levy (1911-2002)

Diretor - Responsável: Luiz Fernando Ferreira Levy

ANO LXXXII - Nº 22.361 - SEXTA-FEIRA, 26, E FIM DE SEMANA, 29 E 30 DE JUNHO DE 2002

IMPRESSO EM BELO HORIZONTE - R\$ 1,50

HABITAÇÃO

Imobiliárias adotam tecnologia para incrementar negócios

Netimóveis investiu R\$ 80 mil na implantação de banco de dados que pode ser acessado por meio de computadores de mão

Flávio Megas
de Belo Horizonte

A rede Netimóveis, formada por seis imobiliárias de Belo Horizonte que compartilham uma carteira de seis mil clientes, adota a tecnologia como ferramenta para agilizar e incrementar os negócios. Com investimentos em torno de R\$ 80 mil, as empresas criaram a Rede Palm Netimóveis (RPN) e estão aposentando as fichas de papel utilizadas pelos corretores com as características dos imóveis em negociação. Para consultar a extensa relação de casas, apartamentos, lotes, lojas e escritórios os corretores utilizam computadores de mão. Os captadores e consultores também vão receber os computadores.

"É um potencializador de vendas", define o diretor de Tecnologia da Informação da Netimóveis, Ariano Cavalcanti de Paula. Em 2001, a média de negócios compartilhados na capital foi de R\$ 1,3 milhão por mês. Atualmente, a Netimóveis responde por 80% dos negócios fechados pelas empresas credenciadas.

Segundo Cavalcanti, o sistema é de fácil navegação e segue o padrão já utilizado nas fichas do site da Netimóveis. A partir da definição das características do

imóvel, em poucos segundos o corretor apresenta ao cliente quais os imóveis disponíveis na região pesquisada. "A RPN complementa um serviço que já possuíamos na internet e proporciona conforto aos clientes e maior mobilidade e agilidade aos corretores."

Sistema adotado na Netimóveis permite corretor apresentar ao cliente, em poucos segundos, imóveis disponíveis

O corretor e o cliente saem para visitar alguns imóveis e uma vez na rua, o cliente deseja consultar outras opções, inclusive com características diferentes (número de quartos ou preço). Para isso, basta o corretor acessar o banco de dados por

meio do computador e terá uma lista das opções disponíveis das seis imobiliárias credenciadas - Sórão Administração, Prolar, Porto Real, GPO, Colonial e Orcasa.

Segundo Cavalcanti, o banco de dados poderá ser atualizado várias vezes ao dia ou em tempo real, dependendo da tecnologia adotada. Com a chegada dos telefones celulares GSM (Global System for Mobile Communications), que permitem transmissão de voz, imagens e dados pela internet, e a integração entre celulares e computadores de mão a atualização poderá ser realizada via internet móvel ou Wap.

Estratégia

A criação da RPN não é a úni-

ca novidade da Netimóveis, que inaugura nova fase em relação ao conteúdo e estratégia comercial. A rede estabeleceu parcerias com as empresa E-Com Comunicação On Line Empresarial, responsável pelas áreas editorial e webmarketing, e com a Adware Technologies, fornecedora de tecnologia para gerenciamento do portal. "A E-com vai gerir o conteúdo e também assumir a representação comercial publicitária", diz Cavalcanti.

Segundo o empresário, parceria o portal terá 15 seções sobre serviços relacionados à área imobiliária, por meio despachantes, decor transportadoras, material construção (pesado e acaba

cozinhas planejadas e corretores de seguro. "A meta é dobrar o banco de imóveis cadastrados em seis meses", afirma o diretor geral da E-com, Fred Müller.

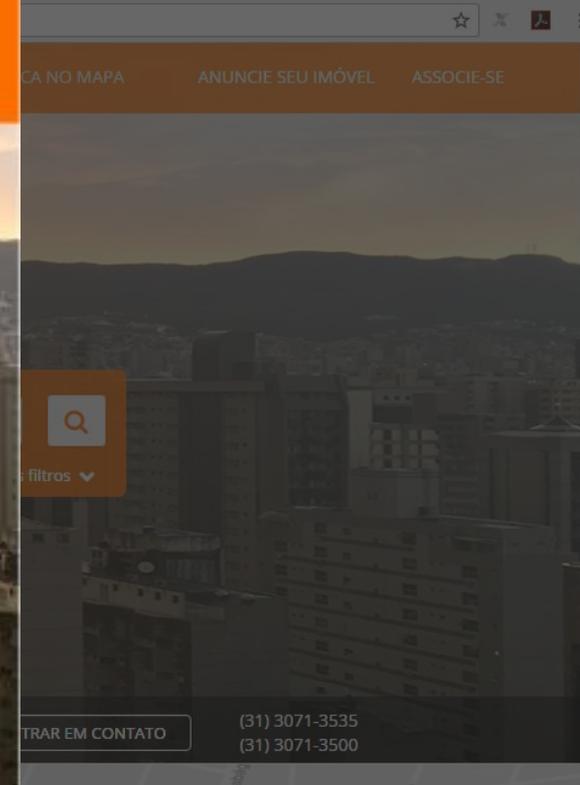
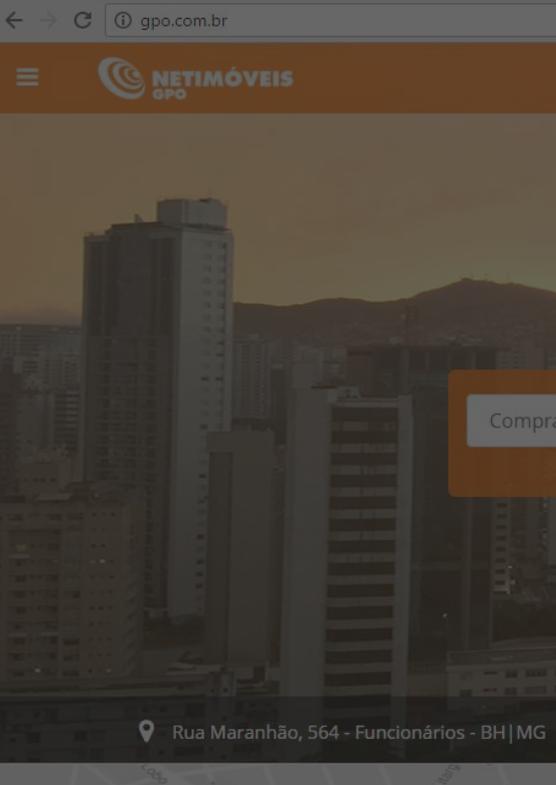
Para incrementar o conteúdo com rapidez e eficiência, a Netimóveis terá suporte tecnológico da Adware, empresa incubada pela Fundação Mineira de Software (Fumsoft), responsável pelo desenvolvimento do gerenciador de conteúdo. O equipamento dispensa que os responsáveis pela





Núcleo de inteligência estratégica para locação.

CONATI



Mástersite r

om o portal.



Maria dos Santos
Casa Grande Netimóveis
Diretor, Corretor

INICIAR PROCESSO DE CAPTAÇÃO



VISITA PARA CONHECER



NOVIDADES 24 HORAS



AGÊNCIAS NETIMÓVEIS



LISTAR IMÓVEIS DA AGÊNCIA



IMÓVEIS FAVORITOS



MEU PCN



SAIR





AUMENTE AS CONVERSÕES DE SEU SITE, SEJA ENCONTRADO NA INTERNET

CONHEÇA O MOL NETIMÓVEIS



Sem estratégia online o seu cliente não o encontrará.



O Marketing Online - MOL, é um benefício que a Netimóveis Brasil oferece, contemplando a sinergia do seu conhecimento com as demandas de cada associada.



CONSULTORIA SEO

A consultoria SEO é um processo de ações relacionadas ao seu site para que os buscadores passem a entender seu conteúdo e então indexá-lo. Utilizamos estratégias de search marketing em sites e hotspots. Somos especializados em search marketing, tenha uma análise e consultoria SEO completa.



ANALYTICS

Para um melhor desempenho do seu site, oferecemos aos nossos clientes a Consultoria Analytics. Através de (KPI) é possível fazer a mensuração, coleta e análise de informações de navegação a fim de entender e otimizar o uso de sites na Internet. Ao mensurar os resultados, é possível melhorar o retorno de investimento (ROI) e a meta a ser alcançada.



Captação

Venda



Sem captação não tem negócio!



Nossos resultados

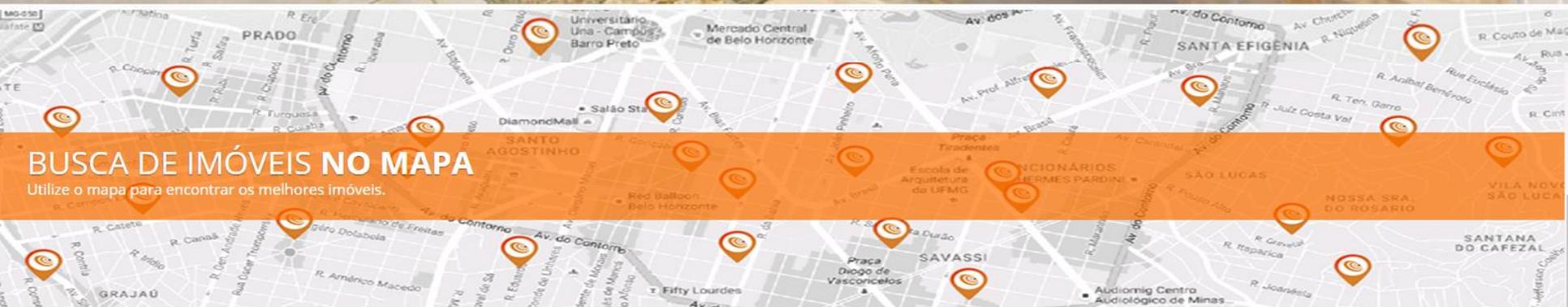
NETIMÓVEIS

O endereço do imóvel

Comprar ▾ Apartamento ▾ DIGITE O BAIRRO OU CIDADE 🔍

Mais filtros ▾

CÓDIGO DO IMÓVEL 🔍



BUSCA DE IMÓVEIS NO MAPA
Utilize o mapa para encontrar os melhores imóveis.





60 mil consultas a imóveis por dia



Tempo médio de 7 minutos por usuário



Taxa de rejeição 2,57%



+ de 60 Mástersites ativos



58% do acessos via dispositivos móveis

netimoveis
Termo de pesquisa

viva real
Termo de pesquisa

Zap Imoveis
Termo de pesquisa

imovel web
Termo de pesquisa



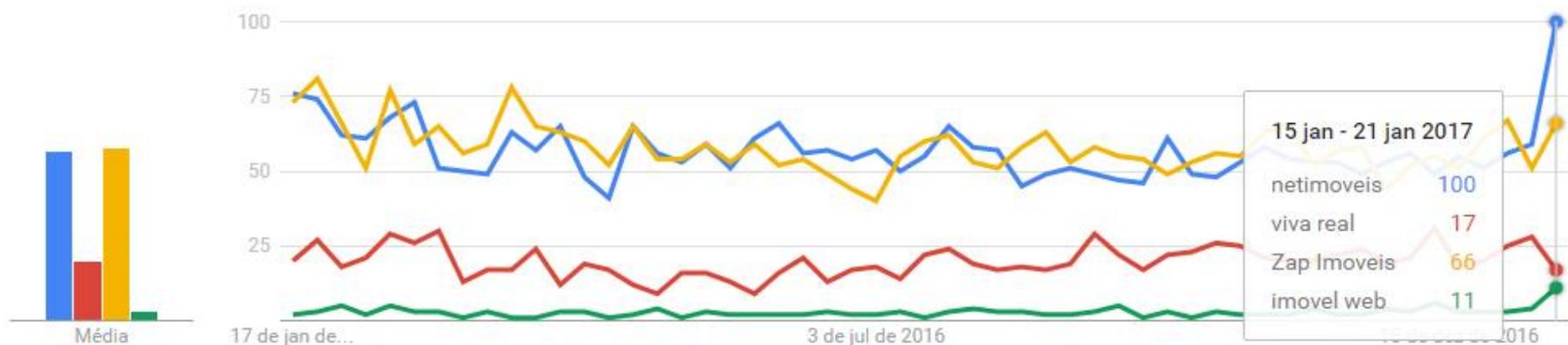
Minas Gerais ▾

Últimos 12 meses ▾

Todas as categorias ▾

Pesquisa na Web ▾

Interesse ao longo do tempo



● **netimoveis**
Termo de pesquisa

● **zap imoveis**
Termo de pesquisa

● **viva real**
Termo de pesquisa

+

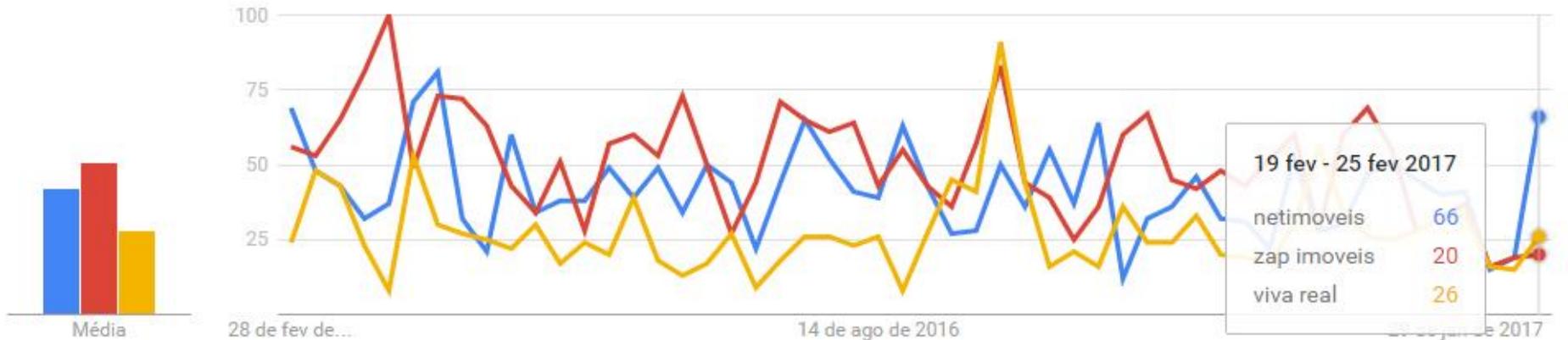
Espírito Santo ▾

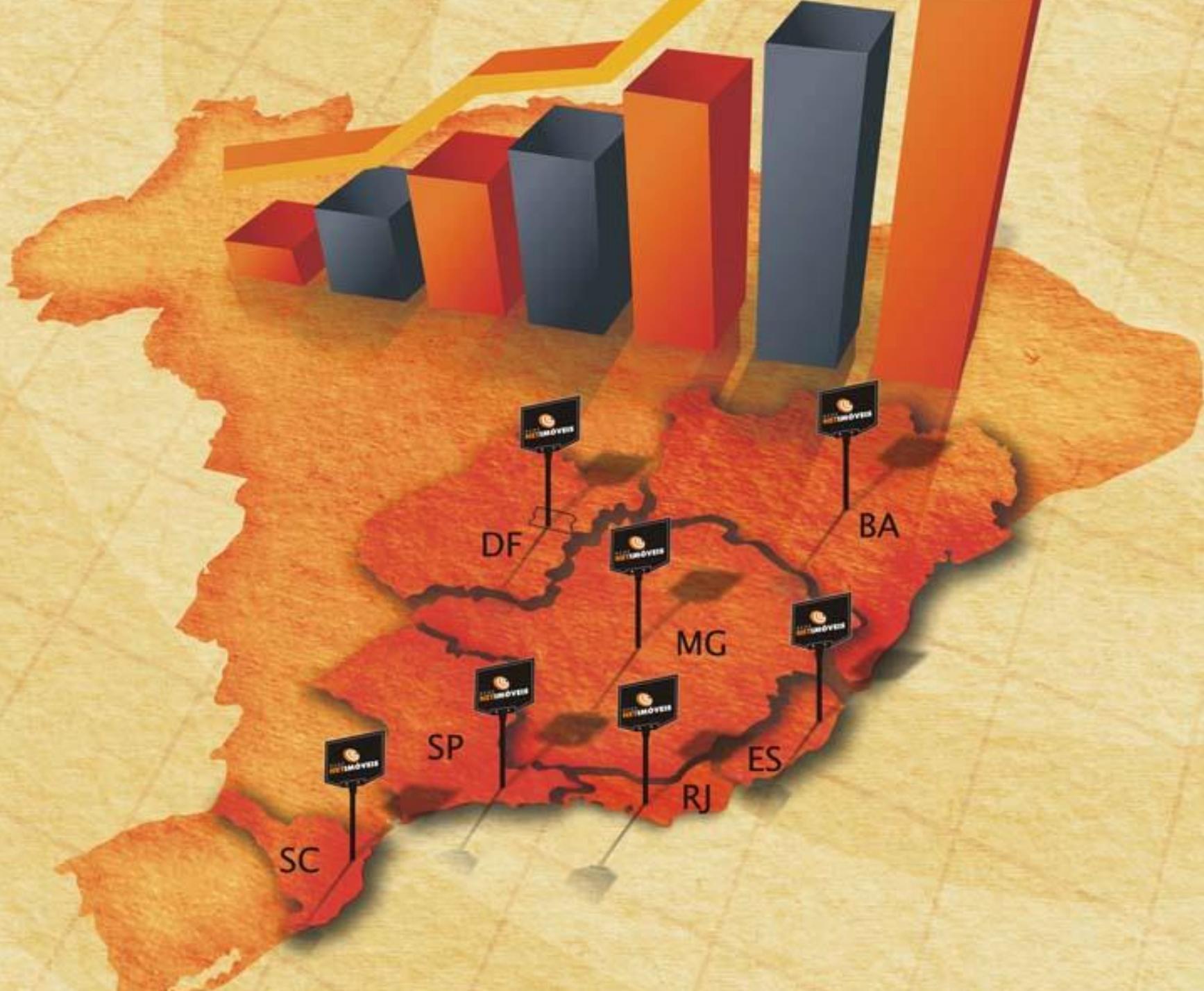
Últimos 12 meses ▾

Todas as categorias ▾

Pesquisa na Web ▾

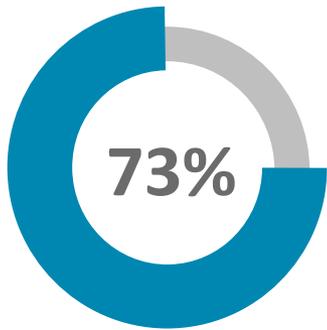
Interesse ao longo do tempo ?



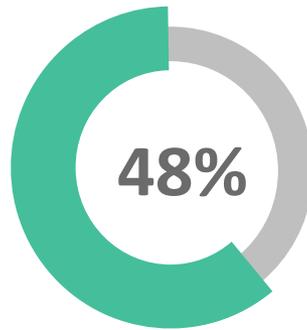


Compartilhamento Brasil

Fonte: SAN - 2017



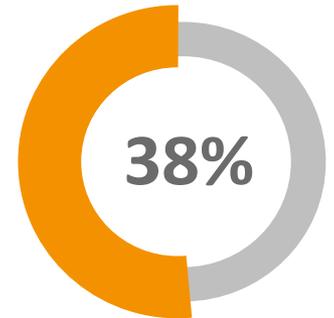
Belo Horizonte



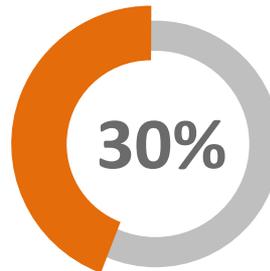
Contagem



Vitória



Distrito Federal



Compartilhamento
locação | BH



Nenhum de nós é melhor que todos nós juntos.

SOU NETIMÓVEIS

Mais que uma rede, uma filosofia de trabalho.

Apresentação disponível em:

ariano.com.br