



## WORKSHOP DISCUTE PUBLICIDADE DO PORTAL CRECI BRASIL

Reunindo presidentes e profissionais de diversos estados, o CRECISP organizou o 1º Workshop Portal CRECI Brasil, em São Paulo, no dia 26 de novembro.



O objetivo principal do evento foi discutir as melhores formas de divulgação dessa ferramenta, tanto para corretores como para a sociedade, no momento de transacionar imóveis.



Desde a sua disponibilização a corretores de todo o País, o Portal vem ganhando adeptos e uma quantidade surpreendente de novos anúncios imobiliários. Como o próprio presidente do CRECISP afirmou, na abertura do evento, “o Portal veio crescendo devagar, mas nunca parou de crescer”. Atualmente, são mais de 18 mil corretores publicando no Portal, e cerca de 700 mil imóveis divulgados. A intenção, agora, é promover esse recurso para que novos corretores anunciem e, especialmente, para que a sociedade perceba a segurança que ele pode oferecer na compra, venda ou locação de imóveis.



## PALESTRANTES RENOMADOS

A principal pauta do Workshop foi o marketing digital. O CRECISP selecionou nomes importantes nesse segmento, que apresentaram cases e experiências de sucesso aos participantes.



O primeiro palestrante foi Daniel Galvão, especialista em comunicação e professor de performance em redes sociais, que discutiu as inúmeras possibilidades que a internet oferece ao meio publicitário.

Daniel falou que, ao longo do tempo em que vem trabalhando com publicidade, pode perceber que muitos clientes não conseguem sucesso por não saberem “contar boas histórias”, algo que na propaganda é essencial. “A internet é só o meio, assim como o jornal, a televisão e o rádio. É preciso utilizar boas histórias para passar a nossa mensagem, e entender quem é o nosso público e o que ele prefere.”

O especialista ressaltou que a compra sempre envolve algo que vá atender às necessidades de alguém. “Eu não compro um imóvel, eu compro uma solução para a minha família.”

Daniel avaliou o nome escolhido, Portal CRECI Brasil, como adequado pois permite que nele possam existir os mais diversos recursos, sem a necessidade de uma alteração. “É um nome que permite essa expansão, pois o mais importante é o que esse Portal vai contar de histórias aos seus usuários.”





Na sequência, o autor do Livro *Segredo das Redes Sociais*, Juliano Kimura, falou sobre as transformações digitais dos últimos anos e como essas tecnologias podem ser aplicadas em benefício da sociedade.

Ele lembrou momentos históricos da tecnologia, como a internet discada, comparando-a com o que vivemos atualmente. “Naquela época, para baixarmos um vídeo de 100 Mega demorávamos uma madrugada inteira!”

Juliano também ressaltou que, no Brasil, as redes sociais são utilizadas de uma maneira mais desinibida, diferente de outros países. “As pessoas já se deram conta de que podem vender seus produtos pelas redes sociais.”

Segundo o palestrante, a internet passou a ampliar as possibilidades de negócios, oferecendo recursos para as mais diversas necessidades. “Há um estudo disponível na internet que mostra que o interessado em um imóvel começa sua pesquisa, em média, 4 anos antes da aquisição.”

Juliano apresentou aos participantes inovações que estão disponíveis e que muitas pessoas ainda não conhecem, como o uso do QRCode no Whatsapp para a gravação automática de novos contatos. “Essas inovações são inevitáveis. Por isso, é importante que o Portal esteja conectado a todas elas.”

Na sequência, ele também explicou a tecnologia blockchain, a definindo como uma base de dados semelhante a um livro razão, inviolável, transparente e auditável. “Ela permite emitir certificações, históricos e todos os tipos de documentos. No futuro, será possível emitir a certidão de um imóvel via blockchain, de uma maneira muito mais segura e confiável.”





Alex Winetzki, vice-presidente da Woopi Stefanini, maior empresa de tecnologia da América Latina, apresentou as influências dos algoritmos na vida moderna e suas utilizações no mercado publicitário.

Ele contou que, quando as redes sociais começaram, propunham que seus usuários as utilizassem para se aproximar de seus amigos. Com o passar do tempo, o objetivo delas passou a ser dispor do tempo do usuário, pois são remuneradas por isso. “Hoje, na média, uma pessoa fica quase 3 horas por dia conectada às redes sociais, computando o tempo que você checa seu celular, o Instagram, o Facebook, etc. Então, pode-se dizer que as redes estão alcançando esse objetivo.”

Os algoritmos passaram a mostrar com prioridade o que é mais relevante em um determinado momento. Ou seja, algoritmos das redes sociais são como robôs que identificam quais publicações devem ser entregues para mais ou menos pessoas. Eles decidem como ranquear os resultados de um feed, a partir do grau de relevância daquele conteúdo para cada pessoa.

O CEO da Woopi também demonstrou os truques usados para capturar a atenção dos usuários, e que explicam a razão de as pessoas permanecerem cada vez mais tempo nas redes sociais.

“A primeira coisa é um sentimento que chamamos de FOMO, sigla para feeling of missing out. Temos um medo grande de estar perdendo alguma coisa. Os apps e redes sociais conseguem te trazer um fluxo contínuo, para que você sinta que está acompanhando a maioria das coisas relevantes. Outra coisa que se



usa muito em redes sociais e sites de ecommerce são as falsas alternativas. Quando você olha o que quer comprar, outras três ou quatro alternativas adicionais são apresentadas. Parece que são todas as alternativas que você buscava ou procurou. Mas não são. Provavelmente, existem centenas de outras opções que não são aquelas. Mas por razões comerciais, aquelas são apresentadas para você. Isso acontece também quando você vê notícias ou busca seus amigos em uma rede social. Por alguma razão não ditada por você, as coisas que são mais 'relevantes' são colocadas em primeiro lugar.”

## RODRIGO MIRAGAIA



E para encerrar o ciclo de debates, o publicitário da agência Vergê, Rodrigo Miragaia, trouxe as ideias desenvolvidas pelo seu time para a divulgação do Portal CRECI Brasil em todo o País.

Rodrigo apresentou algumas críticas ao layout do Portal que, em sua visão, podem confundir o usuário, já que a página apresenta elementos semelhantes aos das campanhas do Governo Federal.

O palestrante também falou sobre a importância de usar a mídia direcionada, incentivando a sociedade em geral a buscar o Portal no momento de negociar um imóvel. Segundo Rodrigo, há um crescimento muito grande na busca de imóveis pela internet e por isso é importante não perder essa oportunidade.

A proposta da agência é se valer das próprias redes sociais, como Youtube, Facebook e Instagram, para a divulgação de comerciais e spots da campanha do Portal.

# Participantes falam com entusiasmo sobre o Workshop Portal CRECI Brasil

Ao longo do evento, a TV CRECI conversou com algumas lideranças de diferentes estados que deram suas opiniões a respeito do portal CRECI Brasil e de sua importância para os profissionais:

MARCELO SILVEIRA DE MOURA – PRESIDENTE CRECI RJ – 1ª REGIÃO



Os outros portais passaram por mudanças e começaram a escravizar os corretores. O Portal CRECI Brasil, sendo totalmente para os profissionais, é uma ferramenta segura, gratuita, que veio a calhar para que o corretor possa se livrar das amarras dos portais privados que só visam lucro.

FRANCISCO PEREIRA AFONSO  
DIRETOR TESOUREIRO DO CRECISP – 2ª REGIÃO



Apesar de ser uma ferramenta desenvolvida única e exclusivamente para o corretor de imóveis, ele ainda não tem total conhecimento do alcance que ela pode ter. Eles vão ter uma ferramenta exclusiva e fiscalizada por profissionais que vão trabalhar para o corretor de imóveis. Isso que eu vejo como uma diferença em relação ao que se tem no mercado.



LUIS GONZAGA – SUPERINTENDENTE DO CRECI MG  
REPRESENTANDO O PRESIDENTE ALEXANDRE RENNÓ – 4ª REGIÃO



Esse evento é um marco de consolidação a respeito do conhecimento sobre o portal CRECI Brasil, que traz importantes ferramentas para todos os corretores e toda a comunidade ao conferir segurança jurídica nos negócios imobiliários.

MARCELO VILELA  
DIRETOR DE COMUNICAÇÃO E CONVÊNIO – CRECI-MG – 4ª REGIÃO



A vantagem é muito grande para o corretor de imóveis porque além de ele não ter esse custo ele tem a chancela do sistema, dando credibilidade. É um portal feito por corretores para corretores.



EDUARDO BRITO – PRESIDENTE CRECI GO – 5ª REGIÃO



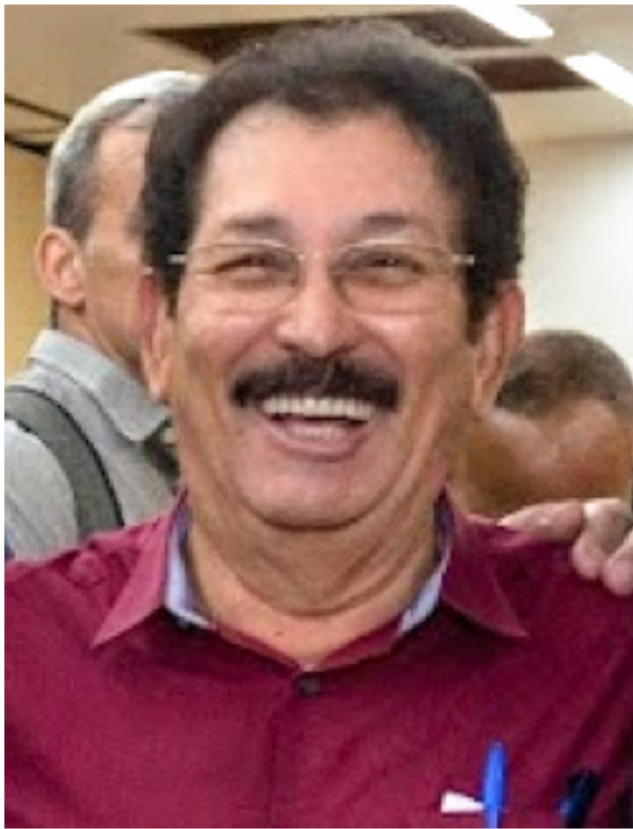
Ele tem a validação do sistema Cofeci-Creci e então vai trazer mais segurança para a sociedade e fazer a diferença para os corretores de todos os Estados.

LUIZ CELSO CASTEGNARO – PRESIDENTE DO CRECI PR – 6ª REGIÃO



Nosso Estado é o terceiro, depois de SP e RJ, em número de imóveis anunciados no Portal. Ele tem grandes vantagens, porque é exclusivo para o corretor de imóveis, e vamos poder trabalhar mais com exclusividade para fazer parcerias. É muito legal uma categoria ter um portal próprio e sem custo para sua utilização.

GERALDO FRANCISCO DO NASCIMENTO  
PRESIDENTE CRECI DF – 8ª REGIÃO



Os corretores reclamam muito dos portais que os exploram financeiramente. E agora temos essa oportunidade muito boa, é um divisor de águas na nossa profissão.

NILSON ARAÚJO – CRECI BA – 9ª REGIÃO



Fico muito feliz com esse workshop e por trazer alguma contribuição nesse momento. O Portal é um anseio da categoria por conta de uma série de mazelas que vivemos hoje. O CRECISP detectou essa necessidade e tenho certeza que nesse workshop encontraremos algumas opiniões que venham agregar a um projeto magnífico e de anseio de toda a sociedade imobiliária.



MARLENE FELIPE ASSUNÇÃO – PRESIDENTE DO CRECI PA/AP – 12ª REGIÃO



O portal não vai garantir só tranquilidade como também segurança e transparência para a sociedade nas negociações. A sua importância é única e torço pelo crescimento e avanço dessa ferramenta.

ROBERTO PERES – CRECI RN – 17ª REGIÃO



A adesão em nosso estado está crescente e a partir de agora, acredito que será ainda maior. A sociedade vai ter credibilidade e a confiança dos corretores nesse portal.

PEDRO NOGUEIRA LIMA – PRESIDENTE CRECI PI – 23ª REGIÃO



Acredito que essa seja uma das ações mais importantes do Sistema Cofeci-Creci dos últimos anos. É um portal em que só o corretor de imóveis pode anunciar e então a sociedade tem segurança quando procura imóveis. Não teremos estelionatários e nem golpistas nesse portal.

JULIO CESAR PINTO – CRECI RONDÔNIA – 24ª REGIÃO



Estamos aqui para poder levar as novidades para o nosso estado e o sentimento é de muita gratidão pelo sistema Cofeci-CRECI. É fundamental que todos os corretores do Brasil alimentem esse portal. Não tenho dúvida de que em pouco tempo ele será o maior portal de imóveis do País, quiçá do mundo.

Esse evento é um marco de consolidação a respeito do conhecimento sobre o portal CRECI Brasil, que traz importantes ferramentas para todos os corretores e toda a comunidade ao conferir segurança jurídica nos negócios imobiliários.