

CANALI DA UTILIZZARE

1. SOCIAL MEDIA

- f** **Facebook:** pubblica ricerche di immobili in vendita sul tuo profilo personale o nei gruppi locali che frequenti. Utilizza anche le storie per aggiornamenti veloci.
- in** **LinkedIn:** è ottimo per stringere contatti professionali e per pubblicare aggiornamenti sul mercato immobiliare.
- 📷** **Instagram:** pubblica foto e storie sul settore immobiliare e aggiornamenti di mercato.
- ✂** **Twitter:** condividi aggiornamenti rapidi e retweet di notizie immobiliari.

2. EMAIL

Invia email personalizzate ai tuoi contatti per informare che stai cercando immobili in vendita e chiedere se conoscono qualcuno interessato.

3. WHATSAPP E MESSAGGISTICA

Invia messaggi personali o crea un gruppo dedicato a interessati all'immobiliare dove puoi condividere informazioni e richieste.

4. EVENTI LOCALI E FIERE

Partecipare a eventi immobiliari, fiere locali o incontri di associazioni può darti l'opportunità di incontrare potenziali venditori.

5. VOLANTINI E BROCHURE

Distribuisci volantini o brochure nei quartieri target. Puoi lasciare materiale informativo nelle cassette postali o nei negozi locali.

6. ANNUNCI SU PORTALI LOCALI

Pubblica annunci su portali web locali, bacheche di supermercati o giornali locali.

7. NETWORK PROFESSIONALE

Collabora con altri professionisti del settore immobiliare, come agenti, architetti e avvocati per ottenere segnalazioni.



**SCOPRI I MATERIALI UTILI
CHE PUOI SCARICARE PER AUMENTARE
IL NUMERO DELLE TUE SEGNALAZIONI**