

EL SISTEMA DE FRANQUICIAS

Año
2021/22



ABRÍ TU OFICINA REPLUS

Franquicia inmobiliaria rentable
que te ayudará a alcanzar
tus metas rápidamente.



Venda Bienes Inmuebles Construyendo Un Negocio Corporativo

EL PODER DE UNA MARCA

Descubra como REPLUS® puede significar un salto al universo inmobiliario para hacer los más exitosos negocios.

LA CONQUISTA INMOBILIARIA

Conquiste el mercado inmobiliario con el poder de una marca. Descubra como REPLUS® lo respalda en los más grandes sueños para emprender los más exitosos negocios inmobiliarios.

MAXIMICE CON REPLUS®

Descubra el poder de la sinergia aplicada a una red de trabajo en equipo, donde todos participan de las propiedades en línea este donde este.

EL MUNDO EN LA PUNTA DE SUS DEDOS.

Benefíciense con la avanzada plataforma en la nube REPLUS® para acceder este dónde este y gestionar todas las propiedades y negocios a un clic de distancia.

SEPA PORQUE DE TODAS LAS ALTERNATIVAS LA MEJOR ES REPLUS®

Contrato de franquicia renovable. Incluye todos los beneficios. Benefíciense de descubrir mucho más.



¿QUE ES REPLUS?

Franquicia inmobiliaria rentable
que te ayudará a alcanzar
tus metas rápidamente.



¿QUE ES REPLUS?

REPLUS Internacional SRL

REPLUS es una organización de alcance mundial de bienes raíces. Fue fundada en 2007 por Guillermo Pallordet en Lincoln, Buenos Aires, Argentina y sigue siendo propiedad de su familia de fundadores.

REPLUS, abreviatura de **Real Estate Plus**, es una compañía inmobiliaria internacional argentina que opera a través de un sistema de franquicia con alcance mundial. **Posee tecnología para brindar servicios complementarios a la actividad inmobiliaria con un fuerte foco en el cliente**, su tecnología esta preparada para la actividad de más de 200.000 agentes y más de 20.000 oficinas para operar en más de 100 países.

La compañía es franquiciante para franquicias regionales, master y comerciales además de supervisar la concesión de licencias y franquicias.

REPLUS Internacional recoge las cuotas mensuales y anuales de sus agentes que actúan como contratistas independientes que trabajan bajo los propietarios corredores de las agencias franquiciadas por **REPLUS**.



¿PORQUE REPLUS?

Franquicia inmobiliaria rentable
que te ayudará a alcanzar
tus metas rápidamente.



¿PORQUE REPLUS?

¿Por qué deberías invertir en franquicias REPLUS? ¿Cuáles son las ventajas de este modelo de negocios que te pueden llevar al éxito continuo en tu negocio de servicios inmobiliario?

Algunos de los puntos más importantes de este proyecto de franquicias REPLUS

1. La Marca REPLUS.

Pertenecer a una marca inmobiliaria reconocida a nivel nacional y que más casas, propiedades e inmuebles residenciales, comerciales y de lujo puede vender y comercializar en el país.

Trabajar con independencia pero con el respaldo de la marca que más casas puede vender en el país y muy reconocida en la industria inmobiliaria es algo que te ayudará a conseguir objetivos más altos y en

menor tiempo. El posicionamiento, el

reconocimiento de la marca te abrirá puertas para reclutar y retener agentes y ayudará a tus agentes a que los propietarios y compradores confíen en ellos más fácilmente... y de este modo conseguir que algún día **“el principal valor de REPLUS en tu mercado sea el propio nombre REPLUS”**

Cuando inviertes en una franquicia inmobiliaria REPLUS tienen **TRES marcas** para trabajar en diferentes segmentos de la industria inmobiliaria:

REPLUS Residencial

REPLUS Luxury

REPLUS Comercial



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS
Residencial

REPLUS Luxury

REPLUS Comercial



REPLUS[®]
LUXURY

REPLUS[®]
COMERCIAL



¿PORQUE REPLUS?

Nuestras campañas publicitarias refuerzan nuestra imagen de marca y reputación constantemente.

2. Pertenencia a una red inmobiliaria local, nacional, mundial

Red local } nacional } mundial } MLS: operaciones compartidas y referidas

Uno de los valores más importantes de pertenecer a REPLUS es que pasas a formar parte de una red Nacional. REPLUS **multiplica tus oportunidades de operaciones compartidas** con agentes asociados de otras oficinas en tu mercado local y a nivel de toda Argentina.

En REPLUS pasas a formar parte de una “RED” que agrupa a muchos de los **mejores brokers y agentes asociados inmobiliarios** de todos los mercados con los que intercambiarás las mejores

prácticas de negocios e ideas que te ayudarán a seguir creciendo en tu negocio.

Asimismo por adquirir una franquicia inmobiliaria de REPLUS ya formas parte del **sistema inmobiliario de MLS** en nuestro país a través de la plataforma web de REPLUS, que agrupa a todas las franquicias y sus agentes con los que podrás compartir más propiedades en exclusiva.



¿PORQUE REPLUS?

3. Continua formación de brokers y agentes en gestión inmobiliaria y marketing

Pero no basta con RECLUTAR , tienes que ayudar a tus agentes a “desarrollarse y hacer crecer su negocio”. Y esto no sería posible sin la **formación y el entrenamiento constantes...**

REPLUS cuenta con un programa de formación completo para brokers y agentes asociados impartido **por la Universidad REPLUS, nuestra academia de formación ONLINE para Argentina.**

Estos programas de entrenamiento incluyen:

1. Imprimir fichas en blanco para captación de propiedades
2. Autorizaciones de venta y alquiler
3. Manuales de capacitación

4. Vídeos de capacitación inmobiliaria
5. Cursos
6. Biblioteca
7. Cartelería
8. Publicidad
9. Y mucho recursos más...



¿PORQUE REPLUS?

Programas de coaching y mentoring. Más de 1.000 horas de capacitación y sigue avanzando con más información y material de capacitación que se van agregando.

Más información en **Universidad REPLUS**

Más la capacitación a través de la sección de la **Escuela REPLUS** con infinidad de categorías para consultar toda la información de capacitación en distintas disciplinas.

Todo empieza en las personas. REPLUS proporciona a sus brokers el entrenamiento y las herramientas necesarias para llevar a cabo con éxito una de sus funciones principales: RECLUTAR un equipo de agentes asociados

Todo estos programas son impartidos por un equipo de “formadores” integrados por brokers y agentes

de éxito así como formadores externos que colaboran con la Universidad REPLUS y la Escuela REPLUS.



UNIVERSIDAD
REPLUS



ESCUELA
REPLUS



¿PORQUE REPLUS?

FORMACIÓN PARA BROKERS/MANAGERS

Y el primero que debe formarse y entrenarse es quien tiene que liderar la oficina...

Todos los nuevos brokers realizan los programas de formación inicial cuando se incorporan a REPLUS. Este programa incluye los **Manuales, Audio y Vídeos, Cursos, Biblioteca** y demás información disponible **ONLINE** en la Universidad REPLUS con más de 1.000 horas de capacitación. Todos los manuales contienen cientos de módulos teóricos para capacitación e información constante.

A lo largo de su carrera en REPLUS, el bróker seguirá los “**Itinerarios de formación**” que le permitirán ir alcanzando unas **CAPACIDADES** y **DESIGNACIONES**..



¿PORQUE REPLUS?

FORMACIÓN PARA AGENTES ASOCIADOS

Pero de nada serviría que formemos al Broker, si sus agentes no tienen la preparación y entrenamiento necesarios.

La formación de los agentes asociados es la misma que para los Brokers/Managers ya que los mismos deben contar con toda la información profesional posible para cerrar los mejores negocios y estar sincronizados con igualdad de capacidades.

1. Formación inicial básica obligatoria a través de la Universidad REPLUS
2. Programas de especialización generales a través de la Escuela REPLUS
3. Programas de especialización por segmentos de negocio:

A igual que para el bróker existen CAPACIDADES y DESIGNACIONES profesionales para los agentes asociados que pueden alcanzar siguiendo los "Itinerarios de formación".



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS LUXURY

Para agentes que quieran trabajar propiedades residenciales de alto standing (500.000 / 1M de dólares o más depende zonas) pueden **certificarse como “Agentes Luxury”**.

Disponen de una formación online especializada para trabajar ese segmento y las herramientas correspondientes (web Luxury, etc..).

A igual que para el bróker existen CAPACIDADES y DESIGNACIONES profesionales para los agentes asociados de “Luxury” que pueden alcanzar siguiendo los “Itinerarios de formación”.

Certificado, Graduado y Master.



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS COMERCIAL

Los agentes que quieren especializarse en Inmuebles comerciales pueden obtener la certificación de “Agente Comercial” y seguir los programas online de especialización que REPLUS les ofrece en este segmento de comercialización de propiedades.

A igual que para el bróker existen CAPACIDADES y DESIGNACIONES profesionales para los agentes asociados que pueden alcanzar siguiendo los “Itinerarios de formación”.

Además contamos con FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Formación inicial agentes asociados

1. La captación en exclusiva

2. Comercialización y cierre
3. Posicionamiento y prospección

Formación del broker

1. La importancia del reclutamiento en REPLUS

Formación especializada para agentes asociados

1. Aspectos jurídicos en la intermediación inmobiliaria
2. Tasaciones inmobiliarias
3. Servicios financieros
4. Aspectos fiscales en la intermediación inmobiliaria



¿PORQUE REPLUS?

4. Marketing y publicidad

Cuando inviertes en una franquicia REPLUS, tus preocupaciones a la hora de mantener la publicidad y campañas de marketing ya **no solo dependen únicamente de ti** sino que te ayudamos desde REPLUS a que **estas campañas sean mucho más efectivas**. Con herramientas, equipo, formación y desarrollo hacemos que tu trabajo de promoción de la franquicia REPLUS sea mucho más fácil.

Entre otras acciones de soporte en este área llevadas a cabo por nuestro departamento de **Comunicación y Marketing** están:

- Creación de la imagen corporativa de la oficina.
- Desarrollo de campañas de marketing a nivel nacional y desarrollo de todas las herramientas off-line y on-line para dichas campañas.

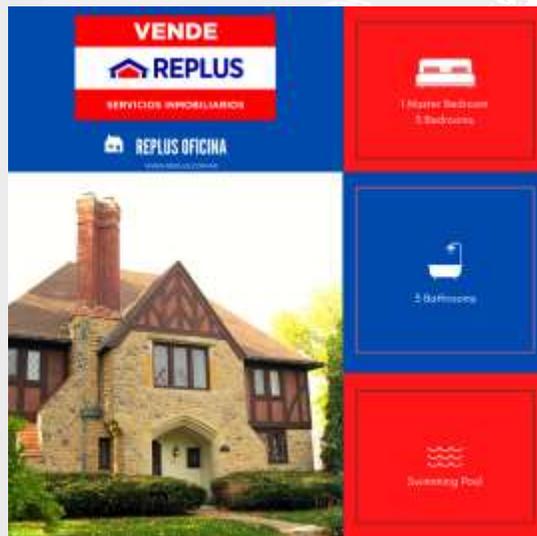
- Plan de posicionamiento de la oficina en RRSS (Redes Sociales).
- Plan de marketing de servicio del agente asociado y plan de marketing de una propiedad.
- Talleres de formación sobre marketing para agentes asociados.
- Etc...

A través de nuestro departamento de Reputación Corporativa (RC) las oficinas y agentes asociados reciben soporte especializado en marketing, publicidad, imagen corporativa, RR.SS (Redes Sociales), etc...



¿PORQUE REPLUS?

Ejemplos de algunas campañas de marketing



¿PORQUE REPLUS?

Ejemplos de algunas campañas de marketing

VENDE
REPLUS
SERVICIOS INMOBILIARIOS

REPLUS OFICINA
408 WOOD LAKE
AGRAVENTE, CA 94509

www.replus.com.ar | 133-438-7888

Sign up for our mailing list!

VENDE
REPLUS
SERVICIOS INMOBILIARIOS

REPLUS OFICINA

VENDE
REPLUS
SERVICIOS INMOBILIARIOS

123 Anywhere Street,
Any City, State

• REPLUS OFICINA

JUNE 20, 2020 | 10 AM - 4 PM

REPLUS OFICINA

REPLUS LUXURY
SERVICIOS INMOBILIARIOS

VENDE
REPLUS
SERVICIOS INMOBILIARIOS

Open House | June 20 | 10 AM - 5 PM | 123 Any St., Any City



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS te provee de una tienda virtual de herramientas de marketing inmobiliario.

Las oficinas y agentes asociados tienen a su disposición una **Plataforma digital de herramientas de marketing** (Canvas) desde el que podrán acceder a todas las herramientas desarrolladas por el departamento de Reputación Corporativa (RC), listas para ser **descargadas, personalizadas por la oficina o por el agente asociado** con su propia imagen y datos y ser utilizadas en sus acciones publicitarias, de posicionamiento y promoción.

Uno de los rasgos absolutamente diferenciadores del marketing de REPLUS es que sus agentes inmobiliarios pueden utilizar todas sus herramientas de forma personalizada con sus datos y su imagen; desde sus tarjetas de negocio, sus carteles, flyers,

dossieres, vehículos rotulados, etc...

Anima a que los agentes lo hagan e inviertan en su propia “marca personal”.

Al agente le permite recibir directamente el beneficio de esa publicidad personalizada en forma de llamadas y referidos generados por dichas acciones ya que le van a llegar a él de forma directa, sin que la oficina esté de por medio.



¿PORQUE REPLUS?

Si eres parte de franquicia REPLUS tienes presencia online nacional e internacional

REPLUS Franquicias. Una web dentro del "site" de REPLUS Argentina

Donde cualquier persona puede acceder a la información sobre su cartera de propiedades y a la cartera de toda la red de oficinas así como a la información de contacto y propiedades de cada uno de los agentes asociados a dicha oficina, todo con email corporativo REPLUS (nombredelaoficina@replus.com.ar), ejemplo:

<https://www.replus.com.ar/oficinas-inmobiliarias/>

REPLUS Agencia. Todo broker asociado tiene su propia página web REPLUS

Es una página que REPLUS Argentina da a todos

sus brokers desde el inicio de la oficina y que puede organizarse o personalizarse por la oficina correspondiente, todo con email corporativo REPLUS (tunombre@replus.com.ar), (nombredelaoficina@replus.com.ar), ejemplo:

<https://www.replus.com.ar/agencia/nombredelaoficina/>

REPLUS Agentes. Todo agente asociado tiene su propia página web REPLUS

Para su promoción y la de sus propiedades, todo con email corporativo REPLUS (tunombre@replus.com.ar), ejemplo:

<https://www.replus.com.ar/agente/tunombre/>



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS Webs especializadas

Aquí se publican todas las propiedades específicas y segmentadas para cada sitio, de las agencias oficiales y sus agentes asociados. Todo con email corporativo REPLUS (tunombre@replus.com.ar).

Luxury: <https://replus.com.ar/>

Comercial: <https://replus.com.ar/>

REPLUS Argentina web corporativa

REPLUS Argentina, Portal Inmobiliario Online, Propiedades Residenciales y Comerciales, Compra, Venta y Alquiler de Propiedades e Inmuebles: casas, departamentos, countries, locales, terrenos, campos y desarrollos en Argentina. Aquí se publican todas las propiedades de las agencias oficiales y sus agentes asociados.

<https://www.replus.com.ar/>

REPLUS Agentes Asociados

Es un portal sólo para asociados de REPLUS (Brokers, managers y agentes asociados). Portal de herramientas para broker y para el agente asociado. Desde este portal podrás acceder a Fichas de Tasación, Autorizaciones, Manuales, Audio y Vídeos, Cursos, Biblioteca, directorio de agentes REPLUS de todo el país, etc...ejemplo:

<https://asociateareplus.com.ar/>



¿PORQUE REPLUS?

REPLUS CRM

Nunca Pierde De Nuevo Una Oportunidad

REPLUS®CRM es nuestro exclusivo sistema de gestión de contactos y su asistente personal. Nuestro sistema probado fue desarrollado por corredores y agentes de corredores. El REPLUS®CRM Real Estate CRM compite con sistemas similares que cuestan decenas de miles de dólares para comprar y configurar y miles de dólares para mantener cada año. Ejemplo:

<https://crmcontablereplus.com.ar/>

REPLUS Blog

Blog oficial de noticias de REPLUS® Servicios Inmobiliarios. Noticias y actualizaciones sobre el mercado inmobiliario. Ejemplo:

<https://www.replus.com.ar/blog-de-noticias-inmobiliarias/>

REPLUS Emprendimientos

Son sitios web corporativos para cada emprendimiento captado por los brokers y agentes asociados, exclusivos para cada agencia asociada. Todo con email corporativo REPLUS (tunombre@replus.com.ar). Ejemplo:

<https://www.replus.com.ar/nombredemprendimiento/>



¿PORQUE REPLUS?



5. Plataforma tecnológica

REPLUS Argentina ofrece a sus oficinas la **plataforma tecnológica más completa y avanzada del sector**. Esta plataforma incluye **diversas herramientas de gestión y promoción** que están totalmente integradas entre sí. **(VER MAS ADELANTE LAS FUNCIONES EN PROFUNDIDAD)**

Email corporativo, web para agentes asociados, web para el broker, web para la agencia...

6. Con REPLUS tienes tu propio negocio inmobiliario: Libertad e independencia de gestión

Invertir en una franquicia REPLUS te ofrece todos los beneficios de estar en un negocio propio, pero no solo y sin la mayoría de los inconvenientes de tener que montar y llevar una empresa.

Eres tu propio jefe: estableces tus propios objetivos y cuentas con todo el soporte de la oficina para que puedas alcanzarlos pero eres tú quien toma las decisiones (publicidad, negociaciones, etc...).

Podrás desarrollar tu creatividad en el negocio respetando unas directrices y normas de marca y de tu oficina.

7. Compensación más alta posible

Puedes trabajar en un sistema de máxima comisión en el que el agente retiene para si la parte más alta posible de los honorarios que genera. **(VER MAS ADELANTE LOS DETALLES EN PROFUNDIDAD)**

¿PORQUE REPLUS?

8. Carrera profesional y expansión de tu negocio. Crea tu propio equipo

En REPLUS no solo puedes crecer llegando a trabajar en el sistema de máxima comisión (Sistema PLUS o PURO) sino que podrás crear tu propio equipo de agentes y contar con todo el soporte del bróker y servicios de la oficina para su creación y desarrollo con éxito.

9. Trabajar en equipos grandes de agentes profesionales

Transmite al candidato las ventajas de trabajar en oficinas con grandes equipos de agentes profesionales: sinergia, aprendizaje al lado de los mejores, más operaciones compartidas, más posicionamiento de la oficina en la zona, etc....

10. Al invertir en REPLUS soportas un menor riesgo de fracaso

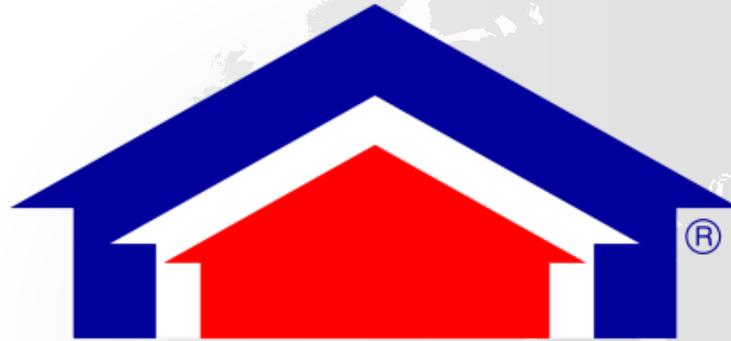
En el modelo tradicional tú, solo, cargas con el negocio a tus espaldas. Por el contrario, REPLUS propone un “modelo de gasto compartido” en el que todos sus agentes contribuyen al soporte de los gastos del negocio y esa es la razón que nos permite crecer más rápido soportando un menor riesgo empresarial para el bróker independientemente del ciclo del mercado en que nos encontremos.



¿COMO FUNCIONA REPLUS?

Plataforma CRM y CMS PropTech
con Inteligencia Artificial





REPLUS

REAL ESTATE PLATAFORM



Introducción

Una Plataforma Global Empresarial



Sobre la Plataforma

Marco Moderno



Construido sobre un marco que permite la implementación rápida de nuevas funciones, oficinas y agentes de REPLUS.

Basado en la Nube



Aprovechando Microsoft Azure, una plataforma totalmente escalable y optimizada para la implementación global.

Responsivo Móvil



Todas las funciones están diseñadas para trabajar con el usuario móvil en mente.



Facil de Usar

Las funciones se centran en la facilidad de uso para aumentar la adopción y la productividad.



Entrenamiento Reducido

Al centrarse en la facilidad de uso, reduce la cantidad de formación que necesitan los usuarios.



Etiqueta Blanca

Diseñado para ser utilizado por múltiples oficinas de REPLUS; diseños, características y personalizaciones adaptables.

Alcance Global

Microsoft
Azure

Microsoft
BizSpark
Microsoft

amazon

Alibaba Cloud

24

Azure regions
around the world

More than AWS and
Google Cloud combined



Desafío Global



Multi Idiomas



Multi Monedas



Cultura



Leyes



Procesos



Cooperación



Comisión de
Recaudación



Reporte Mensual



Conducción de la Plataforma





Una Plataforma Completa

Frente al Público

Sitio Web Regional

Sitio Web de la Oficina

Mobile

Herramientas del
Agente

Módulo de
Listado

Contactos &
CRM

On Demand
Marketing

Paneles de Oficina
y Agentes

Agenda
(Google Sync)

Perfiles de
Compradores

Campañas de
Marketing

Nuevos
Desarrollos

Gerente de
Cooperación

Coincidencia de
Propiedad

Marketing de
Oficina

Teams

Mobile App

Herramientas de
Región

Herramienta de
Difusión

Modulo de
Entrenamiento

Sistema
Corporativo

Distribución de
Anuncios

Mobile



Inicio de Sesión



- ❖ Más **confianza** y **mejor reputación** para el sitio **REPLUS**
- ❖ Fácil inicio de sesión con dirección de correo electrónico corporativo **@replus.com.ar**
- ❖ Altamente Seguro
 - ❖ Certificado Cifrado **SSL**
 - ❖ Auditoría de todos los inicios de sesión e intentos de inicio de sesión



Mejora de posicionamiento Google posiciona mejor y primero a **REPLUS** en los resultados de búsqueda.



100% Compatible Funciona con todos los principales navegadores y dispositivos móviles.



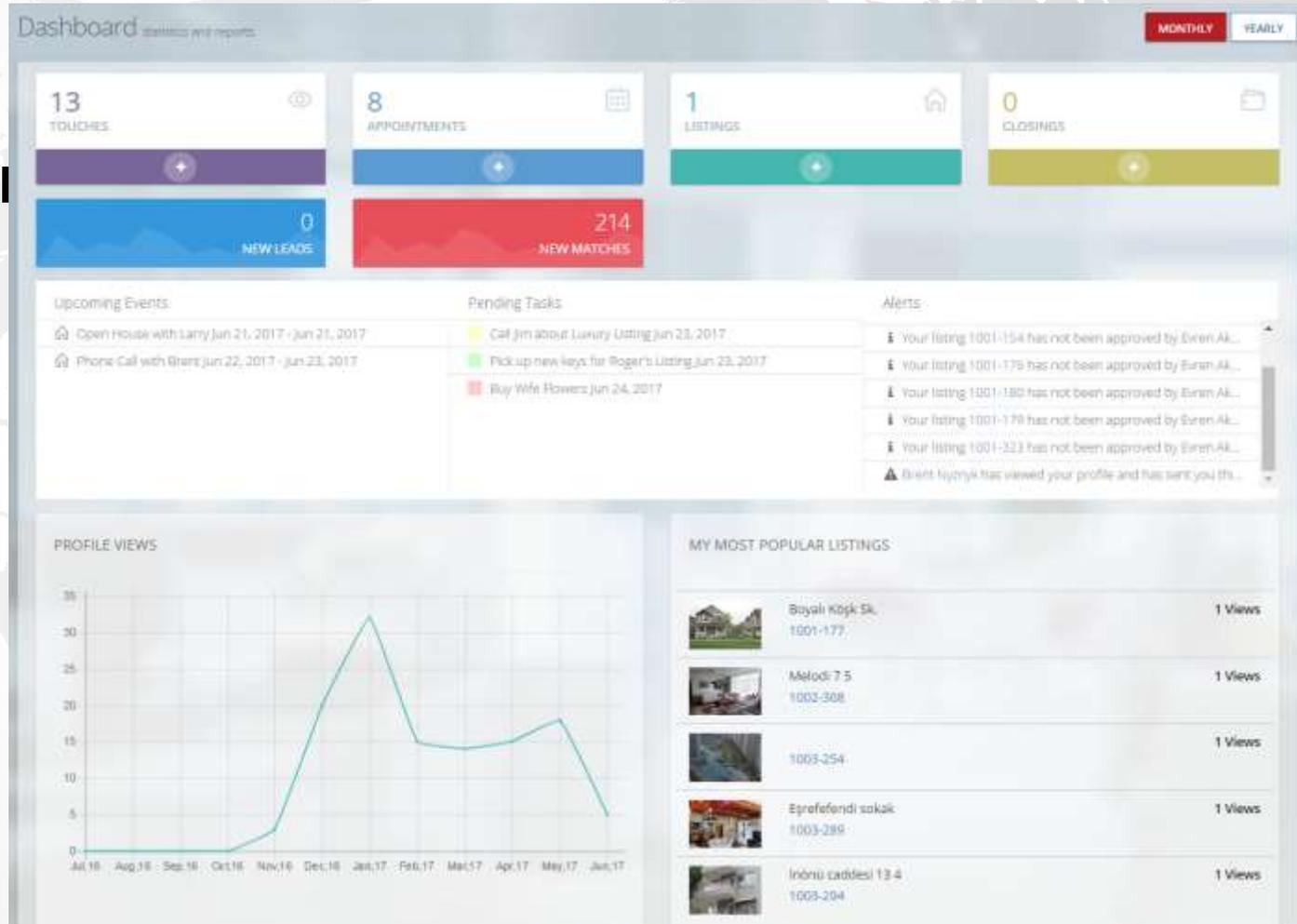
Sello del certificado La marca visible se mostrará a todos los visitantes para saber que están protegidos.



Encriptación SHA-2 2048 bits y criptografía ECC, la tecnología más avanzada y segura del mundo.



Panel del Agente



entes

e

des

Información del Listado

Mas de 100 campos en listados de propiedades

- ❖ Admite varios tipos de listas: Venta, Alquiler, Residencial, Comercial y Terrenos...
- ❖ Contratos de listado abierto y exclusivo
- ❖ Lista extensa de características para un listado (por ejemplo: fuente de calefacción / refrigeración, piscina, ascensor, etc.)
- ❖ Descripción de listado en varios idiomas
- ❖ Posibilidad de agregar listados en diferentes monedas
- ❖ Describe cada habitación con descripción y dimensiones
- ❖ Capture diferentes gastos relacionados con el listado
- ❖ Registro de Comisión de Listados
- ❖ Vincular listados a nuevos desarrollos / nuevas construcciones
- ❖ Carga de documentos:
 - ❖ (por ejemplo: planos de planta, folletos, contratos, ofertas, pdf)
- ❖ Listado de actividades como Open House y exhibiciones



Calidad del Listado

- ❖ **Diferentes campos obligatorios para diferentes tipos de anuncios** (Venta/Alquiler/Comercial /Terreno)
- ❖ Colocación automática de la lista de propiedades en el mapa
- ❖ Posibilidad de agregar un número ilimitado de imágenes de anuncios de alta calidad
- ❖ Adición automática de marca de agua para imágenes
- ❖ Links a Videos (YouTube) y Tours Virtuales
- ❖ Vincula la descripción de cada habitación a una foto
- ❖ Genere folletos de listados bajo demanda del usuario
- ❖ Listado de calidad mediante un flujo de trabajo de aprobación



Vista Previa del Listado



Adminstracion

Home Listings

Edit Listings Residential - For Sale - 1008-350

AVAILABLE ONLINE

Robert Nesta Marley
+61 0387 221 091
robert.marley@threelittlebirds.com

1/3 Albatros Sitesi, Bodrum Merkez...

OPEN HOUSE This will show on the website and you will get a reminder in the agenda when it gets close. +	PROPERTY VIEWING Schedule a property showing for a contact. +	UPCOMING EVENTS Appointment: 15:30 - 06/08/2016 2625141-123 expires 01/09/2016 Buyer Profile expires 05/09/2016 Shailendra's Birthday - 29/09/2016
TASK - COMING SOON Add a Task because tasks get things done and doing things is cool. +	FOLLOW UP Follow up with a contact about this property and close that deal. +	

CANCEL SAVE PDF BROCHURE

CANCEL SAVE PDF BROCHURE

Medidor de Calidad del Listado

Edit Listings Residential - For Sale - 1008-350 AVAILABLE ONLINE

Overview Details Photos Documents Listing QA Buyer Matches

DAYS ON MARKET: 300 REGION AVERAGE: 200

12,051 IMPRESSIONS	2,349 VIEWS	26 LEADS	2.5 % CONVERSION RATE
-----------------------	----------------	-------------	--------------------------

 1,275,000,000 TRY
Residential - Apartment/Condo - For Sale
This is the listing title, a beautiful lakeside cottage in an amazing, huuuge, the best, forest

 **Robert Nesta Marley**
+61 0387 221 091
robert.marley@threelittlebirds.com

 75% Complete

 **REPLUS**
Kelso Beach, W
1/3 Albatros Sitesi, Bodrum Merkez...

OPEN HOUSE This will show on the website and you will get a reminder in the agenda when it gets close. +	PROPERTY VIEWING Schedule a property showing for a contact. +	UPCOMING EVENTS Appointment: 15:30 - 06/08/2016 2625141-123 expires 01/09/2016 Buyer Profile expires 05/09/2016 Shailendra's Birthday - 29/09/2016
TASK - COMING SOON Add a Task because tasks get things done and doing things is cool. +	FOLLOW UP Follow up with a contact about this property and close that deal. +	

CANCEL **SAVE** PDF BROCHURE



Medidor de Calidad del Listado



Medidor de calidad al completar la propiedad

Sugerencias para mejorar la calidad de los listados

75% Complete

Congratulations!
Your Listing is 75% Complete.

- ✓ Listing Info, Price, Commission
- ✓ Location with co-ordinates
- ✓ Listing Motto, Web and Brochure description
- ✓ Rooms and Features
- ✗ 5 or more photos
- ✗ Property Video



Medidor de Calidad del Perfil del Agente

Agent Profile

Overview Personal Documents Photographs



John Smith
johnsmith@agentdomain.com
+61 07 387 0291 231
1371 Kingston Road, Melancthon, ON,
Canada 1Z8 M6F

Residential, Commercial
Added: 01/01/2015 | Last Modified: 02/07/2016

75% Complete

My Summary

Contacts Database	109
Active Listings	4
Upcoming Open Houses	0

FOLLOW UP
Follow up with a contact about this property and close that deal. +

CALL
Schedule a property showing for a contact. +

TASK - COMING SOON
Add a Task because tasks get things done and doing things is cool. +

APPOINTMENT
Follow up with a contact about this property and close that deal. +

UPCOMING EVENTS

- Appointment: 15:30 - 06/08/2016
- 2625141-123 expires 01/09/2016
- Buyer Profile expires 05/09/2016
- Peter Tosh Birthday - 29/09/2016

CANCEL SAVE



Distribución de los Anuncios



Admin del Portal de Listados

Permite que los agentes elijan qué listados se envían y a qué portales.



Debates sobre la Estrategia del Portal

Compartir estrategias con las regiones sobre cómo abordar los portales en cuanto a calidad y puntualidad de los listados.



ListGlobally Partnership

Aumente el número de portales entre los que pueden elegir los agentes. Localmente dentro de su país, zona y globalmente.



Captura de Leads

Varias técnicas para introducir los leads generados por los portales en REPLUS CRM

 listglobally



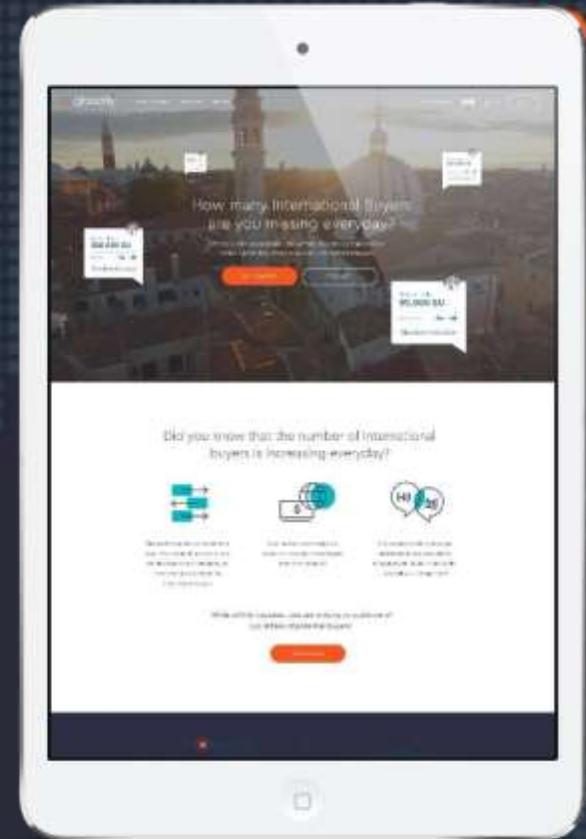


Distribución Global de Listados

Promocione sus anuncios con ListGlobally y acceda a la red global más grande del mundo de portales inmobiliarios internacionales con **REPLUS**.

100
PORTALES

60+
PAISES



listglobally



Distribución de los Anuncios

- ❖ Adm cont
- ❖ Los porta prop
- ❖



Edit Listings Commercial - For Sale - 1001-169

AVAILABLE ONLINE

Overview Listing Details Activities Leads & Contacts Photographs Documents Listing Quality Assurance Syndication

My Portals

EXPORT

PORTAL	ACTIVE	ACCOUNT	URL
Vivanuncios Bienes Raices	<input checked="" type="checkbox"/>	556-7890	https://www.vivanuncios.com.mx/a-venta-inmuebles/cancun/bay-view-grand-canc...
Inmuebles24.com	<input type="checkbox"/>	3836252-12	http://www.inmuebles24.com/propiedades/anatole-france-310.-departamentos-...
Metroscubicos.com	<input checked="" type="checkbox"/>	8811716	http://casa.metroscubicos.com/MLM-572963684-desarrollo-los-robles-JM
Ara.com.mx	<input checked="" type="checkbox"/>	0909861	http://ara.com.mx/vistas-del-rio/casas-modelo-alamo

COPY LISTING

CANCEL

SAVE

GENERATE LISTING PDF



Modulo de Contactos

CRM Funciones

- ❖ Fuente principal de captura de Lead (cliente potencial)
- ❖ Flujo de trabajo de clientes potenciales
- ❖ Calificación de clientes potenciales (clasificación / caliente / frío)
- ❖ Agrupación/Categorización (Comprador/ Vendedor/Ambos)
- ❖ Región/Oficina/Nivel de agente

Leads

Rating

Lead Source

Lead Status

Grouping

Buyer Landlord Renter

Seller

Deneme Deniz Home Buyers Wealthy

Modulo de Contactos

Agent Dashboard

Listings

KWW Search

Contacts

Agenda & Tasks

Marketing

Cooperation Manager

Contacts Manage your contacts

+ CREATE NEW CONTACT

REAL ESTATE AGENTS 31

LAWYERS 11

BANKERS 7

INSURANCE 3

BUYER 2

PLANNERS 2

RELOCATORS 2

KW ORDERING 1

Search...

CLEAR SELECT ALL

0 Contacts Selected

10 Items Per Page

	Contact Name	Rating	Email	Phone Number	Last Activity
<input type="checkbox"/>	Catherine McClure (Pickle Ball)	★★★★★	cathibdablue@gmail.com	4415363243	
<input type="checkbox"/>	Donald Treranor	★★★★★	dktreanor@yahoo.com	441-595-0283	
<input type="checkbox"/>	Hugo Berney	★★★★★	berneyhr@gmail.com	+4466243204	
<input type="checkbox"/>	Joanna Cranfield	★★★★★	jocranfield@hotmail.com	4415365114	
<input type="checkbox"/>	Alda cranfield	★★★★★	alda_cranfield@hotmail.com	14417042434	
<input type="checkbox"/>	Michelle	★★★★★	mitchellmupuka@gmail.com	5177710	



Modulo de Contactos

Detalles de Contactos

- ❖ Nombre/ Dirección/ Números de teléfono/ Correo electrónico, etc.
- ❖ Cumpleaños
- ❖ Número de seguridad social, DNI, CUIT, CUIL
- ❖ Idioma Preferido
- ❖ Links de Redes Sociales
- ❖ Notas Generales y Notas Familiares
- ❖ Público/Intercambio de Contactos
- ❖ Adjuntar documentos relacionados con el contacto
- ❖ Fotos del Contacto



Modulo de Contactos – Perfiles de Compradores

The screenshot displays a software interface for managing buyer profiles. On the left, there are sections for 'Motivation' (set to 'FAMILY INCREASE') and 'Client Preference' with four numbered steps: 1. What Type?, 2. Where?, 3. How Much?, and 4. Details?. The main area shows a list of 'Matching Properties: 126'. Each property listing includes a 'NEW' badge, a price of '\$ 1,550,000', location 'Toronto, Ontario, Canada', property type 'Condo-Apartment', and features like 'Beautiful lakeside-facing complex with GYM'. Specific details for each listing include the number of bedrooms, bathrooms, toilet rooms, and living rooms. Each listing also features a small image, a 'Hide' button, a 'Favourite' button, and an 'EDIT' button. The agent's name 'John Smith' and 'SkyMark Residential' are listed for each property.

- ❖ Describe lo que un comprador está buscando:
- ❖ Tipo de propiedad (Para la venta, alquiler, comercial)
- ❖ Ubicación
- ❖ Precio
- ❖ Características
- ❖ Notificación automática de nuevas coincidencias a todos los agentes
- ❖ Notificaciones directas al comprador



Modulo de Contactos – Perfiles de Compradores

¿Que es?

- ❖ Un sistema automatizado de emparejamiento entre el comprador y la propiedad para los agentes y la oficina (los emparejamientos se proporcionan al agente y a la oficina dos veces al día)

¿Cuál es el valor para los agentes?

- ❖ Como un asistente virtual que trabaja las 24 horas del día: elimina el trabajo del agente y la oficina
- ❖ Aumentar la cantidad de clientes potenciales para cerrar los negocios del agente y la oficina



Modulo de Contactos – Perfiles de Compradores

Una herramienta poderos

Registre las preferencias

- ❖ Para la venta / Para el a
- ❖ Tipo de Propiedad
- ❖ Rango de Precio
- ❖ Ubicación
- ❖ Características
- ❖ Uno o más perfiles para



Overview Contact Details Properties **Buyer Profiles** Photos Documents

Instructional text will go here but will only show if there is more than one Buyer Profile. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.

Choose: Apartment For Sale in Bodrum max 300.000 € Villa in Bodrum for Rent max 10.250 €

Profile Name
Apartment in Bodrum max 300.000 Expires: 12/12/2016 [RENEW](#)

Status: Active

Matching:	12
New:	2
Emails Sent:	31
Date Added:	12/12/2015

Notes
Would like to be close to shops, restaurants and schools. Prefers top floors, with lots of light.

Email new matches to [ContactName]

Contact Preferences

1	What Type?	Residential, For Sale	EDIT
2	Where?	Üsküdar/Istanbul-Anadolu, Mugla, Beşiktaş - Istanbul-Avrupa, Sa...	EDIT
3	How Much?	200.000 - 300.000 TRY	EDIT

200.000 To 300.000 TRY [CANCEL](#) [SAVE](#)

4	Details?	Apartment, 3 Rooms, 2 Bathrooms, Swimming Pool, Garage.	EDIT
---	----------	---	----------------------

Modulo de Contactos – Perfiles de Compradores

Una herramienta poder

Comunicaciones a los

- ❖ Los agentes reciben comunicaciones electrónicas y en la oficina
- ❖ Elija si los clientes reciben comunicaciones automáticas o por Agente
- ❖ Las coincidencias se muestran a todos los agentes, no solo a la oficina
- ❖ Los datos de contacto de los compradores se muestran en un listado



A screenshot of a real estate software interface. At the top, there's a header with a red and blue bar. Below it, a search bar contains the text "Details? Apartment, 3 Rooms, 2 Bathrooms, Swimming Pool, Garage." Below the search bar, it says "Matching Properties: 47". There are two dropdown menus: "Active" and "Price Decreasing". To the right, it shows "All: 47", "New: 5", "Favourites: 15", and "Removed: 2". The main area displays two property listings. The first listing is marked "NEW" and shows a waterfall image. The second listing is marked "REMOVED" and shows a house image. Both listings have a price of "3,240,000 TRY" and are located in "BEYKOZ - ISTANBUL-ANADOLU - MARMARA BÖLGESİ". The listings include details like "Villa", "BEAUTIFUL VILLA, CLOSE TO SCHOOLS AND THE...", and "5 Bedrooms, 3 Bathrooms". Below each listing is a "Notes" field and a profile picture of "Didem Şerbetcioğlu Ataşehir". At the bottom, there are navigation buttons: "Previous", "1", "2", "3", "4", "5", "...", "9", "Next", "ARCHIVE", "PRINT", "EMAIL", "CANCEL", "SAVE", and "+ BUYER PROFILE".

Visión del Perfil del Comprador

Una vez que se establece una base de datos significativa de perfiles de compradores:

- ❖ Los nuevos listados agregados se conectan automáticamente con la base de datos de compradores registrados: los agentes reciben notificaciones

¡Acaba de agregar un listado y hay xxx agentes con compradores registrados que coinciden con su propiedad!

- ❖ Los clientes potenciales de listados se pueden generar desde el sitio web: los clientes reciben notificaciones

MBW tiene xxx compradores registrados para su propiedad - ¡contacte a estos agentes ahora!



Marketing On Demand

- ❖ Galería de plantillas
- ❖ Flujo de trabajo del agente:
 - ❖ Selección de plantilla
 - ❖ Selección del listado, contactos
 - ❖ Personalizar y guardar plantillas
- ❖ Enviar emails de marketing o descargar folletos



The screenshot displays the 'Marketing' dashboard. At the top, there is a progress bar with four stages: 'TEMPLATE' (Listing Promotion #5), 'LISTINGS' (4 Listings Selected), 'CONTACTS' (37 Contacts Selected), and 'PERSONALISE' (Make it your own). Below this, there is a search bar and a grid of filter buttons for various categories like 'All Buyers', 'All Sellers', etc. A table of contacts is visible at the bottom, with columns for Contact Name, Address, Rating, City Name, Date Added, and Communication. The table shows 8 contacts selected.

Contact Name	Address	Rating	City Name	Date Added	Communication
Mike Kuwnar	123 Main Street	★★★★★	Brisbane	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Orlando Smith	123 Main Street	★★★★★	Los Angeles	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Jason	123 Main Street	★★★★★	New York	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Rob	123 Main Street	★★★★★	Melbourne	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Rolando Smith	123 Main Street	★★★★★	Toronto	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Jim Smithy	123 Main Street	★★★★★	Paris	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Tom	123 Main Street	★★★★★	San Fransisco	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
David Coskun	123 Main Street	★★★★★	Berlin	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Terrance	123 Main Street	★★★★★	Sao Paolo	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca
Chris	123 Main Street	★★★★★	Pousthorny	12/12/2015	kunwar@phoenixsoftware.ca

Campañas de Marketing

¿Qué es?

- ❖ Serie automática de pasos a seguir con cada contacto
- ❖ Pueden ser correos electrónicos, citas o tareas...



A screenshot of a web application interface for managing marketing campaigns. The interface is divided into a left sidebar with navigation icons for Listings, National Search, Offices, Agents, Office Staff, and Administration. The main content area is titled "Marketing Plans" and shows a campaign for a "Motivated Buyer". The campaign details include a description, a list of four steps (Email, Activity, Email, Email) with their respective timing (e.g., "1 Day after Start Date", "1 Day after last step", "5 Days after last step", "7 Days after last step"), and statistics for each step (Emails Sent, Emails Opened, Click Throughs). At the bottom, there is a "Timing" section with a dropdown set to "7 Days" and a time selector set to "09:00". A "PERSONALIZE" button is visible at the bottom left, and "CANCEL", "REMOVE THIS STEP", and "SAVE" buttons are at the bottom right. On the far right, there is a vertical sidebar with "ADD NEW PLAN" buttons and a summary of "ACTIVITIES 2" and "CLICK THROUGHS 17".

Gerente de Cooperación

- ❖ El objetivo es aumentar la cooperación entre agentes; permitiéndoles enviar una recomendación, negociar divisiones de comisiones y realizar un seguimiento de su solicitud.
- ❖ Nuevo papel: Coordinador de cooperación
 - ❖ Este será un usuario dentro de una Oficina responsable de coordinar las Solicitudes de Cooperación entre Agentes.



Gerente de Cooperación - Búsqueda de Agentes

- ❖ Envíe una Solicitud de Cooperación a cualquier Agente en cualquier Franquicia de **REPLUS**.
- ❖ Busque dentro de su franquicia o en otra, en el idioma hablado y especialización del agente.



New Cooperation Request

Choose An Agent

Country	Region	Province	Language	Specialisation
Canada	Select...	Ontario	English	Residential
			French	Commercial
			German	Industrial

City	Local Zone	District
Toronto	Select...	Select...

Search on Name, Email, Agent ID

 <p>Audrey Hepstern Skymark International +61 07 387 221 773 audrey.hepstern@skymark.com Listings: 23 ID: 1287223</p>	 <p>Gary Oldman Skymark Professionals +61 07 387 111 773 gary.oldman@skymark.com Listings: 107 ID: 1527200</p>	 <p>Dennise Hopper Skymark Easy Sales +61 07 387 221 773 denise.hopper@skymark.com Listings: 7 ID: 198223</p>
 <p>Clinton Harriot Skymark Magnum +61 07 387 001 443 clinton-harriot@skymark.com Listings: 12 ID: 1111243</p>	 <p>Penny Fonda Skymark Easy Sales +61 07 300 177 889 penny-fonda@skymark.com Listings: 71 ID: 1529910</p>	 <p>Sally-Jane Blanc Skymark Easy Sales +61 07 387 221 773 sally-j-blanc@skymark.com Listings: 7 ID: 165123</p>

CANCEL NEXT

Gerente de Cooperación – Crear una Solicitud

- ❖ Adjunte y comparta detalles importantes del listado y contacto entre agentes.
- ❖ Incluya las preferencias de un contacto o el listado exacto que le interesa.
- ❖ Agregar y negociar una tarifa de referencia.



Cooperation - New Request

Request Details

Request Type: Buyer Seller Other

Cooperation Type: Commission Split Referral Fee Other

Contact

	Name	Phone	Email	Rating	Intention	Timeframe
X	Jason Voorhees	+55 555-555-555	jason.voorhees@skymark.com	★★★★☆	Looking To Buy	< 6 months

Preferences

Country: Region: Province:

City: Local Zone: District:



\$1,350,000.00
Residential – Villa – For Sale
5+1 Villa in heart of Toronto
Toronto, Ontario, Canada

Gerente de Cooperación – Crear una Solicitud

- ❖ Adjunte y comparta detalles importantes del listado y contacto entre agentes.
- ❖ Incluya las preferencias de un contacto o el listado exacto en el que este interesado.
- ❖ Agregar y negociar una tarifa de referencia.



Transaction: For Sale For Rent

Class: Residential Commercial Land

Price Range: Min Price \$ Max Price \$

Bedrooms: Min Max

Property Type: Apartment/Condo

Fees & Agreement Details

Requested Fee: 2.5 % Percentage Amount

Agreement Details

I've got an amazing opportunity for you. I have a very wealthy client who wants to buy a house near your area. I will be getting 2% from this and am willing to share 0.5% with you if you help me on this sale.

BACK CANCEL SEND

Gerente de Cooperación - Pantalla de Detalles

- ❖ Realice un seguimiento de una solicitud de cooperación de principio a fin con un cronograma sólido.
- ❖ Alertas por correo electrónico para los agentes y el nuevo rol del coordinador de cooperación.



Cooperation Request ID: 100055 [REASSIGN REQUEST](#)

<h3>Sending Agent</h3> <p>Roger McAdams Skymark Prestige 905-531-0293 radams@skymark.com Mississauga, Ontario, Canada:</p>	<h3>Receiving Agent</h3>  <p>Teresa Douglas Skymark Professionals 905-595-1347 tdouglas@skymark.com Oakville, Ontario, Canada View Profile</p>
<h3>Contact</h3> <p>Jeff Goldblum Looking to Buy Timeframe: 1-3 Month Mississauga, Ontario, Canada: jeff@phoenixsoftware.com</p>	<h3>Property</h3>  <p>\$1,350,000.00 Residential - Villa - For Sale 5+1 Villa in heart of Toronto Toronto, Ontario, Canada View</p>
<h3>Fees & Agreement Details</h3> <p>I've got an amazing opportunity for you. I have a very wealthy client who wants to buy a house near your area. I will be getting 2% from this and am willing to share 0.5% with you if you help me on this sale.</p>	

Gerente de Cooperación - Pantalla de Detalles

- ❖ Realice un seguimiento de una solicitud de cooperación de principio a fin con un cronograma sólido.
- ❖ Alertas por correo electrónico para los agentes y el nuevo rol del coordinador de cooperación.

Status:

Cooperation Fee: % Percentage Amount

Add a Comment:

History

NAME	DATE & TIME	STATUS	FEE	COMMENT
Roger McAdams	17/11/2017 09:12	Pending	3%	If I can get 3%, then I will give you 1%.
Teresa Douglas	17/11/2017 08:47	Pending	\$5,000	0.5% sounds great, but if he's really wealthy I want \$5,000 flat.

Assign To:



Módulo de Agenda y Tareas

- ❖ Programación de temas generales de la agenda y tareas
- ❖ Items especializados para la agenda:
 - ❖ Open Houses
 - ❖ Vistas
 - ❖ Seguimientos
- ❖ Vinculación de la agenda a listados y contactos
- ❖ Integrado con Google Calendar

Agenda

NEW EVENT

Type
NOT SELECTED

Title

Description

**Please select a Calendar Date/Timeslot.

Listing(s)

Contact(s)

Event Location

October 17, 2018

WEDNESDAY

all-day	
6am	
7am	
8am	
9am	
10am	
11am	
12pm	
1pm	



Plataforma de Equipos



- ❖ Capacidad para crear un equipo y asignar roles
- ❖ Un líder de equipo por equipo
- ❖ Agregar administradores y miembros del equipo para administrar
- ❖ Nuevo perfil regional para cada equipo



Plataforma de Equipos – Líder de Equipos



Los líderes del equipo podrán:

- ❖ Crear y administrar listados para ellos mismos y miembros del equipo
- ❖ Crear y administrar contactos para ellos mismos y miembros del equipo
- ❖ ¡Nuevo panel de equipo! (similar al panel de Office actual)
- ❖ Hacerse pasar por todos los usuarios dentro de su equipo



Modulo de Agenda Con Sincronización de Google Calendar

CONNECT TO MY GOOGLE CALENDAR 

< > TODAY MONTH WEEK DAY

Feb 5 — 11, 2017

	SUN 2/5	MON 2/6	TUE 2/7	WED 2/8	THU 2/9	FRI 2/10	SAT 2/11
all-day							
7am							
8am							
9am					8:30 - 11:00 open house	9:00 - 5:00 Company Event	
10am			9:30 - 12:30 FB Post				
11am							
12pm							
1pm		1:00 - 2:30 Property Viewing			1:00 - 4:00 Property viewing with Johnsons		1:00 - 5:00 Open house on 25 Calden St.
2pm							
3pm				3:00 - 5:00 Call with owner of 36 Mayfield Dr.			
4pm							
5pm							



Sitio Web

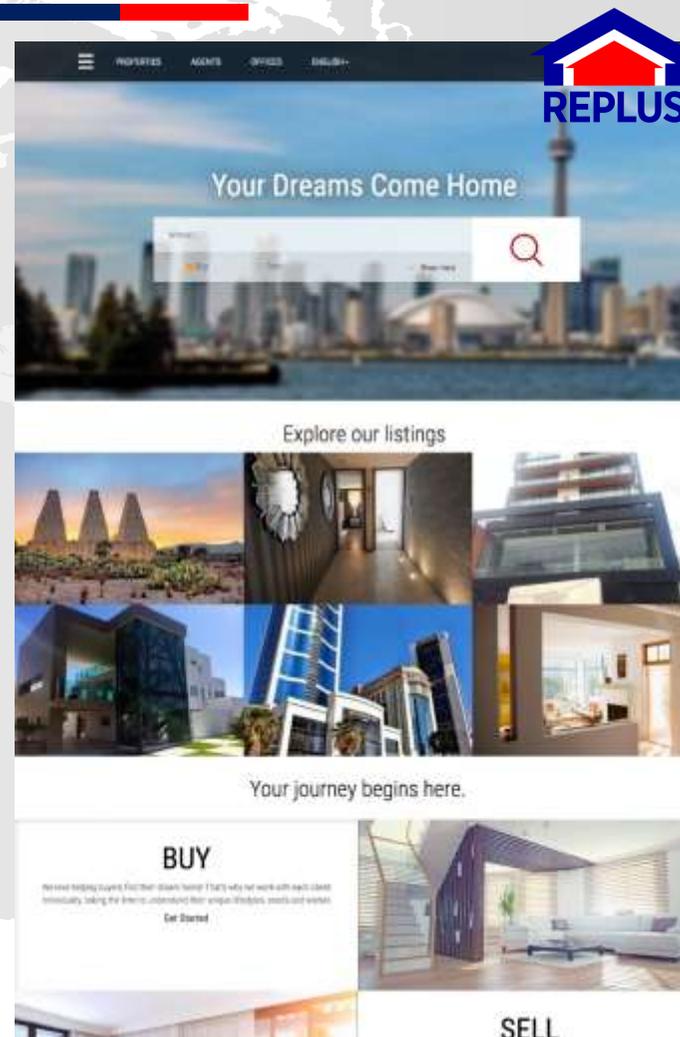
- ❖ Plantilla Diseñada
- ❖ Búsqueda rápida en la página de inicio
- ❖ Búsqueda de Listados/Resultados de Listados y detalles
- ❖ Búsqueda por Mapa

- ❖ Búsqueda de Oficinas y Agentes
- ❖ Perfiles de Oficina y Agentes

- ❖ Promoción de Open House
- ❖ Búsqueda de Nuevos Desarrollos

- ❖ Integración con Redes Sociales
- ❖ Formularios de contacto

- ❖ Multi Idioma
- ❖ Múltiples Divisas
- ❖ Múltiples Unidades de Medidas
- ❖ Optimización de motores de búsqueda



Perfiles de Oficinas y Agentes

Perfil de Oficina

- ❖ Nombre/Dirección/Números de teléfonos/Correo electrónico
- ❖ Ubicación por Mapa
- ❖ **Enlace corto para promoción**, es decir, replusoficina.com.ar/
- ❖ Elances de Redes Sociales
- ❖ Descripción de Marketing de Oficina
- ❖ Slogan de la Oficina
- ❖ SEO y Metatags para el Area Local
- ❖ Administración centralizada de leads
- ❖ Fotos Múltiples de la Oficina
- ❖ Transferencias de agentes

Perfil del Agente

- ❖ Nombre/Dirección/Números de teléfonos/Correo electrónico
- ❖ Número de ID
- ❖ Género
- ❖ Cumpleaños
- ❖ **Enlace corto para promoción**, es decir, replusoficina.com.ar/nombredelagente
- ❖ Elances de Redes Sociales
- ❖ Descripción de Marketing del Agente
- ❖ Slogan del Agente
- ❖ Estado del equipo
- ❖ Idiomas hablados e idioma preferido
- ❖ Fotos Múltiples del Agente
- ❖ Información y calificaciones de la licencia



Desarrollos Emprendimientos

T|D

TURNER DEVELOPMENT

121 - 26 Trent Street
New York, New York USA
10032

Email: info@turnerdevelopment.com
Phone: 213.456.1048
Fax: 213.549.1209

Liberty Village

Once a gritty industrial area, Liberty Village has become a sought after address by Toronto young urban professionals. While historic factory buildings still dot the area, many have been converted for contemporary uses, from cool lofts to even cooler restaurants and bars. Centred on the Liberty Market Building, this neighbourhood is where Toronto's young urban professionals choose to live, work and play.

Just across the tracks from BMO Field, Liberty Village is the best place for post-game celebrations following a Toronto FC victory. After every game, neighbourhood sports bars are packed.

[VIEW ALL LISTINGS](#)



me a sought after address by Toronto young
still dot the area, many have been converted for
restaurants and bars. Centred on the Liberty
o's young urban professionals choose to live,

is the best place for post-game celebrations
ghbourhood sports bars are packed to the brim



Blog



This is a blog that's what!

Lorem ipsum c
elit, sed diam i
laoreet ullamc
ea commodo c

News, Real Est
Aidoru



This is a blog that's what!

Lorem ipsum c
elit, sed diam i
laoreet ullamc
ea commodo c

News, Real Est
Aidoru



This is a blog that's what!

Lorem ipsum c
elit, sed diam i
laoreet ullamc
ea commodo c

News, Real Est
Aidoru



This is a blog that's what!

Lorem ipsum c
elit, sed diam i
laoreet ullamc
ea commodo c

News, Real Est
Aidoru



This is a blog post, its title goes here because that's what you want.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorper suscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.

Duis autem vel eum iriure dolor in hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat, vel illum dolore eu feugiat nulla facilisis at vero eros et accumsan et justo odio dignissim qui blandit praesent luptatum zzril delenit augue duis dolore te feugait nulla facilisi.

Nam liber tempor cum soluta nobis eleifend option congue nihil imperdiet doming id quod mazim placerat facer possim assum. Typi non habent claritatem insitam; est usus legentis in iis qui facit eorum claritatem. Investigationes demonstraverunt lectores legere me illus quod il legunt saepius.

Claritas est etiam processus dynamicus, qui sequitur mutationem consuetudinum lectorum. Mirum est notare quam littera gothica, quam nunc putamus parum claram, anteposuerit litterarum formas humanitatis per seacula quarta decima et quinta decima.

Eodem modo typi, qui nunc nobis videntur perum cari, fiant sollemnes in futurum.

News, Real Estate, Asia, Japan, Development, Godzilla, Aidoru

Search The Blog



Categories / Tags

News, Real Estate, Asia, Japan,
Development, Godzilla, Aidoru,
O-negai shimasu, Dōitashimashite,
Chiyō goimasu, Eigo o
hanasemasu ka

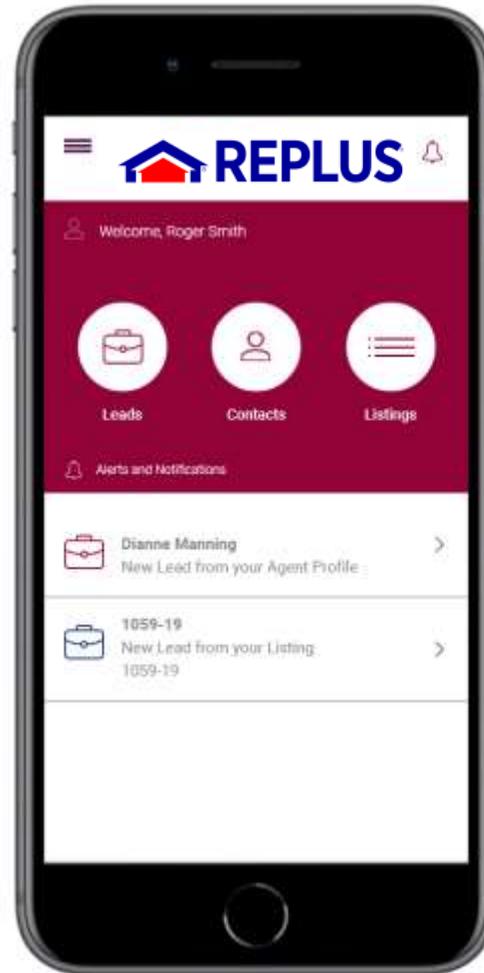


App Móvil del Agente

- ❖ Panel de control móvil, notificaciones push y alertas
- ❖ Acceso instantáneo a Contactos
- ❖ Acceda y responda a nuevos clientes potenciales del sitio web desde cualquier lugar
- ❖ Búsqueda de listado de **REPLUS**



Aplicación Móvil del Agente



Ciclos de Lanzamientos y Actualización

- ❖ Ciclos de lanzamientos y actualización de la plataforma **REPLUS Software**
- ❖ Siempre actualizada a la última tecnología



El Modelo de Negocio

UN MODELO DE NEGOCIO INMOBILIARIO DE ÉXITO

¿Cual es la diferencia del modelo de negocio de franquicia inmobiliaria REPLUS con otras marcas?

La globalización no es ajena a los profesionales inmobiliarios que cada vez comparten más cosas, formas de hacer etc. pero siguen existiendo grandes diferencias en cuanto estrategias, modelo de negocio, sistemas entre las diferentes compañías inmobiliarias en Argentina. Las principales diferencias de **REPLUS vs otras franquicias inmobiliarias** son: **La ESTRATEGIA:** ¿Qué estrategia vas a tener en tu negocio: autoempleo, pequeña agencia, gran agencia? **EI MODELO DE NEGOCIO:** ¿Cuál será tu modelo de negocio?: ¿tradicional con empleados, autónomos? **Los SISTEMAS:** ¿Qué sistema de trabajo tendrás para las propiedades?: ¿la exclusiva, nota de encargo? ¿Qué sistemas de reclutamiento y retención tendrás para tus agentes?



El Modelo de Negocio

1ª Diferencia: LA ESTRATEGIA: CRECER

Sin duda que hay toda una serie de factores “externos” (situación económica, estado de la financiación, competencia) que van a influir en el desarrollo de tu negocio, pero solo hay uno que será determinante y no es un factor “externo”, sino “interno” que tú puedes controlar: TÚ. Va a depender de “lo que tú hagas”, “cuál sea tu rol”. Uno de nuestros brokers más reconocidos nos diferencia entre dos estrategias:



El Modelo de Negocio



ROL: “Trabajar Vendiendo inmuebles”

Trabajar VENDIENDO INMUEBLES. Esta es la elección de la mayoría de los brokers que abren una agencia inmobiliaria. Son gerentes, captadores, vendedores, organizadores..

Son “hombres orquesta” y el resultado más frecuente es que son buenos captadores y vendedores, que o bien están solos en el negocio con algún asistente o dirigen un pequeño equipo, que tienen un **negocio altamente dependiente de sí mismos o de algún buen agente** y con el que a lo sumo les permite ganar un buen sueldo y en el que no pueden aspirar a realizar altas facturaciones.

Pero sobre todo que tienen un negocio “**altamente inestable**” que puede desaparecer en cualquier momento.

EL resultado: “**tienes un TRABAJO, no un negocio**”.



El Modelo de Negocio



Trabajar **CONSTRUYENDO NEGOCIOS**

Trabajar **CONSTRUYENDO NEGOCIOS** Significa trabajar para “**construir y hacer crecer el negocio**” en el que el bróker se convierte principalmente en un “**proveedor de servicios profesionales para agentes profesionales**” creando el “mejor entorno profesional para el desarrollo del negocio de cada uno de sus agentes inmobiliarios” por tanto, ¿qué es lo **primero y más importante**?

Tener agentes inmobiliarios

¿cuántos? 10, 15, 25, 50, 100, 150.

Dependerá de muchos factores;

de cómo es tu mercado, de cuáles son tus objetivos, tus deseos, tu compromiso, tus competencias.



El Modelo de Negocio

Y que hace bien un bróker inmobiliario que trabaja “**CONSTRUYENDO NEGOCIOS**»

RECLUTA BIEN: es un líder “**atractivo**” que ofrece una “propuesta de valor”, que atrae a un alto nº de personas con un buen perfil de emprendedor a los que convence para que se asocien y comprometan en un proyecto empresarial común.

DESARROLLA BIEN A LAS PERSONAS: no basta con meter agentes en tu oficina, hay que ayudarles para que tengan éxito en el negocio para que puedan mantenerse en el mismo y seguir creciendo. **RETIENEN A LOS BUENOS:** la única forma para que un buen agente se quede contigo es “que piense que está en el mejor sitio posible” para desarrollarse él y su negocio. En el momento que crea que puede irle mucho mejor por sí mismo o en otra compañía te abandonará. Y cuando dominan el modelo de negocio algunos, los mejores “**PIENSAN EN GRANDE**” Y no se conforman con tener un negocio “aceptable, que les va bien” quieren dar el salto y **tener una “industria inmobiliaria”**. Y **CRECEN**. Y para crecer “**delegan**” y **crean estructura**.



El Modelo de Negocio

2ª Diferencia: EL MODELO

Pero **no basta con “desear ser grande”** (muchas gente quiere ser feliz, rica, exitosa.... Pero solo algunos alcanzan esas metas) **No solo es cuestión de voluntad, tienes que tener un “modelo que te lo permita”.**



El Modelo de Negocio

EN EL MODELO TRADICIONAL



En el **modelo tradicional** tú, solo, **cargas con el negocio a tus espaldas**: los agentes, los gastos.

Y cada nuevo agente que incorporas a tu equipo supone un incremento del gasto que asumes y del riesgo empresarial.

Este es el motivo por el que una agencia tradicional **no puede crecer o lo hace muy lentamente o dependiendo de si el mercado es favorable o no.**



El Modelo de Negocio

MODELO DE GASTOS COMPARTIDOS

Por el contrario, **REPLUS** propone un “**modelo de gasto compartido**” en el que todos sus agentes contribuyen al soporte de los gastos del negocio y esa es la razón que **nos permite crecer más rápido** soportando un **menor riesgo empresarial para el bróker** independientemente del ciclo del mercado en que nos encontremos.



El Modelo de Negocio

3º Diferencia: SISTEMAS DE RECLUTAMIENTO Y RETENCION DE AGENTES PROFESIONALES

Una diferencia esencial es cómo nos planteamos en REPLUS **el reclutamiento y la retención de los agentes inmobiliarios**. Entendemos el reclutamiento como un proceso permanente que unido a un modelo que nos permite aumentar el nº de agentes sin que aumentemos los gastos de forma directamente proporcional hace que algunos brokers puedan **tener oficinas con grandes equipos de agentes profesionales en todo el país**. Y para poder crear un gran equipo de agentes tienes que tener un buen sistema que te permita **“atraerlos” (RECLUTAMIENTO) y “conservarlos”** cuando ya son productivos **(RETENCION)**. REPLUS tiene dos sistemas en los que pueden “trabajar” (desarrollarse) sus agentes asociados:



El Modelo de Negocio

1. UN SISTEMA PARA INCORPORARSE A LA OFICINA Y DE DESARROLLO INICIAL EN EL NEGOCIO; EL SISTEMA RAPP

El **sistema RAPP** (REPLUS Alternative Payment Program) (Programa de pago alternativo REPLUS), sistema en el que el agente asociado comparte los honorarios de las operaciones que realiza con la oficina (45% Agente Asociado/55% Oficina). En este sistema el agente asociado tiene que asumir el mínimo riesgo empresarial posible; sus gastos personales, papelería comercial, carteles... y a cambio cede el 55% de sus honorarios a la oficina por los servicios que recibe de ella.

2. EL SISTEMA DE PLUS O SISTEMA PURO

Y es aquí donde el bróker de REPLUS ofrece a sus agentes más productivos un sistema en el que el agente pueda seguir creciendo.

Cuando un agente ha alcanzado un nivel profesional y de producción alto puede dar el salto al **sistema PLUS** que le permite retener el % más alto que en ninguna otra compañía y puede **formar su propio equipo** dentro de la oficina REPLUS para seguir creciendo. Este es un **sistema diseñado para RETENER** a los mejores productores.

El sistema PLUS o PURO es un sistema de RETENCION



El Modelo de Negocio

4ª Diferencia: SISTEMA DE TRABAJO DE PROPIEDADES, CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA

El sistema de **CAPTACION DE PROPIEDADES EN EXCLUSIVA** es otra de las “piedras angulares” del sistema REPLUS.

Trabajar en “exclusiva” es un sistema que solo está al alcance de las mejores compañías y de los mejores profesionales y que les permite ofrecer un mayor nivel de servicio al cliente y una mayor eficacia en la venta de propiedades.

REPLUS sistema MLS (Multiple Listing Service) “**bolsa de propiedades compartidas captadas en exclusiva**”.

Todas la franquicias REPLUS publican sus propiedades en el sitio web corporativo de REPLUS Argentina asociadas al MLS en el que se comparten todas las propiedades en exclusiva entre las distintas franquicias REPLUS. **Son todas las captaciones de las propiedades captadas por los agentes asociados de REPLUS.**



El Modelo de Negocio



CONCLUYENDO:

**QUE NECESITAS PARA QUE TU OFICINA TENGA ÉXITO CON
REPLUS**



El Modelo de Negocio



Propiedades en Exclusiva

Elegir trabajar con propiedades captadas en **EXCLUSIVA** porque es el sistema más profesional, eficaz y rentable y a partir de ese momento “preparar tu oficina y a tus agentes” para que puedan lograrlo.



Entorno de desarrollo y Crecimiento de tus agentes

Y para conseguir todo lo anterior debes “**crear el mejor entorno para el desarrollo y crecimiento de tus agentes**” proporcionándoles los mejores servicios profesionales. ¡Recuerda: “la única manera que un agente quiera seguir contigo es que piense que está en el mejor sitio posible, no hay otra!”



El Modelo de Negocio



Tu Rol de broker Inmobiliario

Tener claro tu “rol”, a qué te debes dedicar como bróker inmobiliario: debes “atraer” personas y atraer muchas, que quieran unirse a tu proyecto y “liderarlas” en su desarrollo profesional.



Agentes Asociados con perfil adecuado

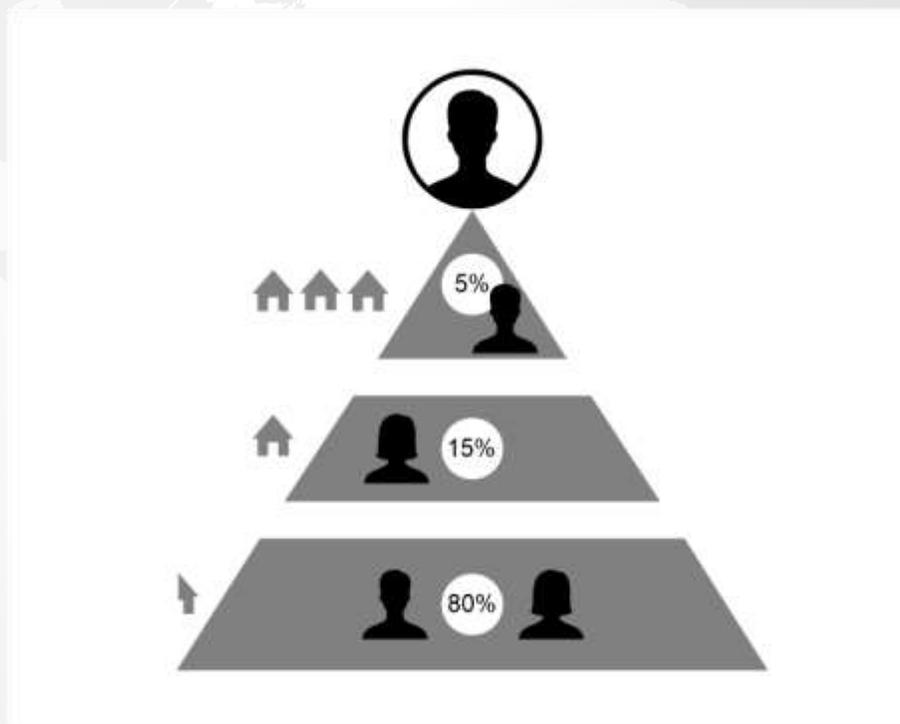
Que esas personas, “agentes asociados” tengan el **perfil adecuado**; emprendedores que muestren un alto nivel de compromiso en su negocio y que estén dispuestos a compartir beneficios, pero también gastos en tu oficina. **REPLUS es un sistema de máxima comisión, pero también de “gasto compartido”, ¡no lo olvides!**



El Modelo de Negocio

CONCLUYENDO: SISTEMA DE GESTIÓN INMOBILIARIA TRADICIONAL VS SISTEMA DE GESTIÓN REPLUS

SISTEMA INMOBILIARIA TRADICIONAL



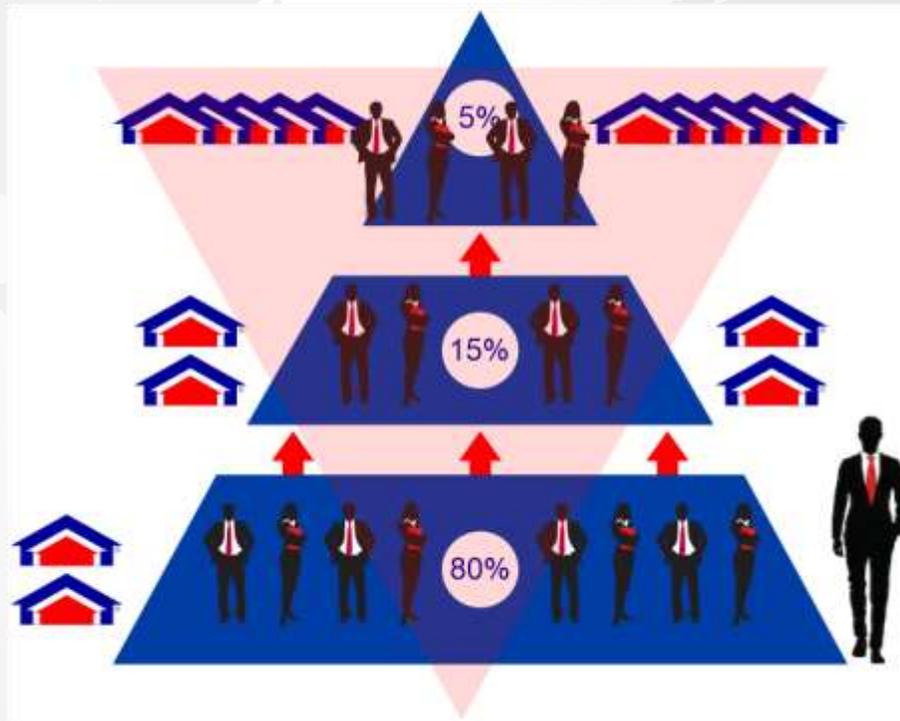
Sistema inmobiliaria tradicional

- ❖ Limitada capacidad de crecimiento
- ❖ Estructura pirámidal con pocos agentes. Broker arriba de la pirámide
- ❖ Alta dependencia del bróker: alta concentración
- ❖ Fijo + bajas comisiones a los agentes
- ❖ Escasa capacidad de retención
- ❖ Alta inestabilidad
- ❖ Rol del bróker: actividades de agente
- ❖ Facturación baja
- ❖ Mínima rentabilidad
- ❖ Brokerage directivo y alto nivel de control
- ❖ Bajo nivel de compromiso de los agentes
- ❖ Mínimos servicios
- ❖ Un trabajo



El Modelo de Negocio

SISTEMA DE GESTION INMOBILIARIA REPLUS



Sistema de gestión inmobiliaria REPLUS

- ❖ Alta capacidad de crecimiento
- ❖ Capacidad para alcanzar grandes facturaciones
- ❖ Máxima rentabilidad
- ❖ Brokerage participativo
- ❖ Menor nivel de control; "accountability"
- ❖ Alto nivel de compromiso de los agentes asociados
- ❖ Máximos servicios a los agentes y a los clientes
- ❖ Un negocio
- ❖ Estructura: pirámide invertida, muchos agentes. Broker en la base
- ❖ Diversificación: riesgo compartido, ingresos diversificados
- ❖ Máxima comisión
- ❖ Alta capacidad de retención de los agentes más productivos
- ❖ Estabilidad
- ❖ Rol del bróker: reclutador, formador,



Costos Operativos Franquicias Comerciales

Cargos Mensuales	Por Oficina	Por Agente
A REPLUS	240 USD	20 USD
A la Oficina	-	20 USD
Cargos Anuales		
A REPLUS	-	240 USD

Los costos operativos incluyen uso y mantenimiento de la plataforma tecnológica, capacitación online, accesos a cursos, accesos a la Universidad REPLUS, gastos y mantenimiento de oficinas. Todos los gastos personales son a cargo del Agente (tarjetas, cartel y demás materiales promocionales de venta). Los precios son +IVA.



Sistema de Comisiones RAPP

Sistema RAPP	Comisión
Agente	45%
Oficina	55%

Ejemplo: Comisión 10,000 USD – 9% (6% Royalty, 3% Canon Publicidad 900 USD)= 9,100 USD – 45% Agente(4,095 USD) 55% Oficina (5,005 USD)

**Sistema RAPP (REPLUS Alternative Payment Program)
(Programa de pago alternativo REPLUS)**

9% (6% Royalty, 3% Canon Publicidad 900 USD)= 9,100 USD – 45% Agente(4,095 USD) 55% Oficina (5,005 USD)

**Sistema RAPP (REPLUS Alternative Payment Program)
(Programa de pago alternativo REPLUS)**



Sistema de Comisiones PLUS

Sistema PLUS	Cuota Mensual a la Oficina	Comisión
Agente	1200 USD	80%
Oficina	-	20%

Ejemplo: Comisión 10,000 USD – 9% (6% Royalty, 3% Canon Publicidad 900 USD)= 9,100 USD – 80% Agente(7,280 USD) 20% Oficina (1,820 USD)
El sistema PLUS o PURO es un sistema de RETENCION



Ficha y Precio de Franquicia Comercial REPLUS

REPLUS Argentina

El **modelo de negocio** de una oficina REPLUS se basa en la asociación a la oficina de agentes autónomos que comparten gastos con el broker y a cambio reciben altos ingresos y los mejores servicios profesionales; formación, tecnología de gestión, herramientas de marketing, etc. en una auténtica alianza entre el franquiciado y nuestra marca.

Este modelo permite al broker inmobiliario asociar un gran número de agentes a su oficina sin aumentar sus gastos fijos comercializando grandes carteras de propiedades captadas en exclusiva.

Pilares del **modelo de negocio** de una Oficina REPLUS:

- ❖ Gastos de oficina compartidos entre el Broker y los Agentes Asociados.
- ❖ Sistema de captación de propiedades en exclusiva.
- ❖ Formación especializada y continua para Brokers y Agentes Asociados.
- ❖ Sinergia entre sus Brokers y Agentes Asociados.
- ❖ Posicionamiento de marca y herramientas de marketing.
- ❖ Plataforma tecnológica.



Ficha y Precio de Franquicia Comercial REPLUS

Franquicia REPLUS Argentina

Rubro	Centro de negocios y servicios inmobiliarios
Descripción del negocio	Franquicias/Licencias de servicios inmobiliarios
Países en los que actúa	Argentina
Nacionalidad	Argentina
Año de creación	2007
Oficinas propias	1
Franquicias en operación en Argentina	Reciente en expansión
Franquicias en operación en el exterior	Reciente en expansión
Datos Económicos	
Canon de ingreso	10.000 dólares en adelante + IVA
Inversión inicial sin stock	Desde 50% arriba del canon de ingreso



Ficha y Precio de Franquicia Comercial REPLUS

Stock inicial	Sin datos
Inversión total	Desde 15.000 dólares a 180.000 dólares
Royalty	6% sobre comisión
Canon publicidad	3% sobre comisión
Facturación promedio anual por local	Desde 1.5M de dólares en adelante
Promedio de empleados fijos por local	3 en adelante
Promedio de agentes por local	15 a 150
Duración del contrato	5 años
Recupero de la inversión	18 a 24 meses
Franquicia exportable a países	Sí
Es necesario local	Sí



Ficha y Precio de Franquicia Comercial REPLUS

Características del local	60 m2 a 700 m2, local a pie de calle, medial o en esquina
Área expansión preferente	Toda Argentina
Zona de exclusividad	Sí
Franquiciado Master	Para otros países



Ficha y Precio de Franquicia Comercial REPLUS

ABRÍ TU OFICINA REPLUS® El negocio de tu vida

OTORGAMIENTO DE FRANQUICIAS INMOBILIARIAS EN ARGENTINA

Para **REPLUS®**, la elección de los integrantes de la Red es fundamental para su crecimiento y desarrollo. Buscamos emprendedores entusiastas que piensen en grande.

¿Ya estás decidido por abrir una franquicia inmobiliaria?
Da un paso hacia una mayor confianza en tu futuro.

Llama a nuestro equipo hoy al **1130044655** para iniciar el proceso de incorporación a una Franquicia REPLUS o completa el formulario aquí

<https://franquiciareplus.com.ar/>

