



WHITE PAPER

L'assistente virtuale che migliora le performance delle agenzie immobiliari

Come rispondere sempre, valorizzare il portafoglio immobili e trasformare ogni chiamata in un lead qualificato.

WHITE PAPER

Il problema che ogni agenzia conosce

Nel settore immobiliare, il tempo degli agenti è prezioso. Eppure, ogni chiamata persa può trasformarsi in un'opportunità sfumata: mentre sei in visita, in riunione o fuori sede, qualcuno prova a contattarti.

Le criticità più frequenti



Telefonate perse durante visite e appuntamenti



Richieste ripetitive che interrompono il lavoro



Lead dispersi tra chiamate, email e messaggi



Fuori orario senza copertura

La risposta Diva

L'assistente virtuale di Diva Telecomunicazioni è sempre disponibile. Gestisce le chiamate in entrata, conversa con i potenziali clienti e trasforma ogni contatto in un lead qualificato, pronto per essere seguito dal tuo team.

1.

Risponde al telefono

2.

Fornisce informazioni sugli immobili

3.

Raccoglie dati e interessi

4.

Invia un lead qualificato all'agenzia

“

**Ogni chiamata risposta
è un'opportunità trattenuta.**

WHITE PAPER

Il telefono è ancora un canale commerciale centrale

Nonostante portali, email, WhatsApp e moduli online, il telefono resta uno dei canali più diretti per chi cerca casa. Una telefonata indica interesse, urgenza e disponibilità al contatto.



Le domande che assorbono tempo



L'immobile è ancora disponibile?



Qual è il prezzo?



In che zona si trova?



Si può visitare?



Ci sono spese condominiali?



È adatto a una famiglia?



Sono ammessi animali?



L'agenzia ha immobili simili?

Il punto chiave: queste richieste non richiedono sempre l'intervento immediato di un agente. Molte possono essere gestite da un assistente virtuale configurato sulle informazioni approvate dall'agenzia.

WHITE PAPER

Che cos'è Diva Voice Agent Immobiliare

Diva Voice Agent Immobiliare è un assistente telefonico basato su intelligenza artificiale progettato per le agenzie immobiliari.



Risponde alle chiamate, fornisce informazioni sugli immobili presenti nel portafoglio dell'agenzia, raccoglie i dati del potenziale cliente e invia all'agenzia una scheda lead ordinata.

Non sostituisce l'agente immobiliare. Lo supporta.

L'agente continua a gestire relazione, visita, trattativa, acquisizione e chiusura. L'assistente si occupa della prima risposta, della raccolta informazioni e della qualificazione iniziale.

Da messaggio passivo a processo commerciale attivo

La segreteria telefonica registra un messaggio. L'assistente virtuale conversa, conosce gli immobili configurati, chiede informazioni utili e qualifica la richiesta per il ricontatto.

**WHITE PAPER**

Cosa può fare l'assistente

Un primo livello di accoglienza telefonica, informazione e qualificazione, sempre coerente con il portafoglio immobili dell'agenzia.

- ✓ Rispondere alle chiamate in ingresso
- ✓ Distinguere vendita, affitto, valutazione o richiesta generica
- ✓ Presentarsi con il nome dell'agenzia
- ✓ Proporre il ricontatto da parte di un agente
- ✓ Fornire informazioni sugli immobili disponibili
- ✓ Inviare una scheda riepilogativa della conversazione
- ✓ Descrivere le caratteristiche principali dell'immobile
- ✓ Funzionare anche fuori orario e gestire picchi di chiamate
- ✓ Raccogliere nome, telefono ed email
- ✓ Ridurre le interruzioni operative del team
- ✓ Chiedere zona di interesse e budget indicativo

Ogni richiesta viene ordinata: nome, contatto, immobile richiesto, esigenza e priorità di ricontatto.



WHITE PAPER

Vantaggi concreti per ogni dimensione di agenzia

Un assistente virtuale che si adatta alla struttura, ai processi e agli obiettivi dell'agenzia.

1 Micro agenzie ● Risposta continua anche quando il titolare è fuori sede ● Immagine più professionale ● Meno opportunità perse	2 Agenzie indipendenti ● Lead più ordinati ● Meno interruzioni operative ● Migliore gestione delle richieste da portali e campagne	3 Realtà strutturate ● Standardizzazione della prima risposta ● Reportistica più chiara ● Maggiore controllo sui lead
---	--	---

Benefici misurabili

1 Meno chiamate perse	2 Più lead qualificati	3 Maggiore velocità di risposta	4 Più tempo per visite e trattative
--	---	--	--

Non sostituisce l'agente: lo potenzia.

**WHITE PAPER**

Il valore dei dati raccolti

Ogni chiamata contiene informazioni utili: non solo un numero di telefono, ma l'interesse

Cosa può emergere dalle chiamate

- ✓ Quali immobili ricevono più richieste
- ✓ Quali zone sono più domandate
- ✓ Quali fasce di prezzo generano più contatti
- ✓ Quali domande ricorrono più spesso
- ✓ Quali campagne o portali generano interesse telefonico

Sapere quali immobili, zone e fasce di prezzo generano più contatti permette all'agenzia di migliorare marketing, acquisizione e gestione del portafoglio.

L'assistente non è solo uno strumento di risposta. È anche uno strumento di ascolto del mercato.

WHITE PAPER

Esempio pratico

Da chiamata persa a richiesta qualificata: un flusso semplice e immediato e comprensibile.

**1**

Il potenziale cliente chiama per un trilocale visto online.

2

L'agente è in visita e non può rispondere.

3

Diva Voice Agent risponde, verifica l'immobile di interesse e fornisce le informazioni disponibili.

4

Raccoglie nome, telefono e disponibilità al ricontatto, poi invia una scheda all'agenzia.

Il risultato

Quando l'agente torna disponibile, non trova solo una chiamata persa. Trova una richiesta già qualificata, con un contesto utile per richiamare il cliente nel modo corretto.



WHITE PAPER

Perché non basta una

Segreteria telefonica	Assistente virtuale Diva
Registra un messaggio	Conversa con il cliente
Aspetta che il cliente lasci informazioni	Chiede le informazioni utili
Non conosce gli immobili	È configurato sul portafoglio dell'agenzia
Non qualifica il lead	Raccoglie dati utili al ricontatto



Perché non sostituisce l'agente

La vendita immobiliare resta una professione relazionale. Fiducia, consulenza, negoziazione, valutazione e chiusura richiedono competenza umana. L'assistente interviene prima: nella fase di

L'agente resta il protagonista. L'assistente lavora per lui.

**WHITE PAPER**

Quali risultati aspettarsi

Gli effetti dipendono da volume di chiamate, qualità del portafoglio, investimento marketing e processo commerciale dell'agenzia.

- ✓ Riduzione delle chiamate perse
- ✓ Maggiore velocità di risposta
- ✓ Miglior raccolta dei dati cliente
- ✓ Meno interruzioni per richieste ripetitive
- ✓ Miglior organizzazione dei lead
- ✓ Immagine più professionale
- ✓ Maggiore capacità di seguire le richieste generate dai portali

Conclusione

Ogni agenzia immobiliare investe tempo e denaro per generare contatti. Perdere una chiamata significa rischiare di perdere un cliente, una visita, una trattativa o un incarico.

Diva Voice Agent Immobiliare aiuta l'agenzia a rispondere sempre, raccogliere informazioni utili e trasformare il telefono in un canale commerciale più efficiente.



Richiedi una demo del tuo assistente virtuale
Scopri come qualificare le richieste e non perdere nessuna opportunità.

CONTATTI

Contatti

Per richiedere una demo o approfondire l'attivazione di Diva Voice Agent Immobiliare, contatta il nostro team commerciale.

**Diva Telecomunicazioni**

- **Indirizzo** **Via Levantina, 107 - 30016 Jesolo (VE)**
- **Telefono** **+39 0421 1706728**
- **Email commerciale** **commerciale@diva-tlc.it**

Richiedi una demo personalizzata

Diva Telecomunicazioni - Sempre al tuo fianco

