

**LA GUÍA PARA ASESORES  
INMOBILIARIOS**

**PARA TENER  
INGRESOS  
CONSTANTES SIN  
DEPENDER DE LAS  
COMISIONES**

**POR ARI DIGITAL**

**CÓMO:**

**TENER INGRESOS  
CONSTANTES SIN  
DEPENDER DE  
LAS COMISIONES**

**POR ARI DIGITAL**

## **© Todos los derechos reservados**

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida por ningún medio electrónico, mecánico, fotocopiado o grabado sin permiso del autor.

# ¿SABÍAS QUE LA MAYOR FUENTE DE INGRESOS DE LOS ASESORES INMOBILIARIOS NO VIENEN DE LAS COMISIONES?

Sabemos que suena descabellado porque estamos acostumbrados a escuchar que debemos tener llamadas y citas todo el día, y mientras eso es importante, hoy te compartiremos 3 secretos los cuales van a revolucionar el modo en el que generas ingresos como asesor inmobiliario.

¿Entonces cómo se llama esta **técnica secreta**?

Se llama:

# “MONETIZAR TUS EXPERIENCIAS”

# SECRETO 1

## TODOS LOS CONOCIMIENTOS GENERAN DINERO

---

**T**odo prospecto educado es un prospecto con la cartera abierta.

Esto es importante porque muchas de las razones por las cuales las operaciones no cierran, o por las que los prospectos ni siquiera contestan su WhatsApp ni su correo es por falta de conocimientos sobre el proceso y por la desconfianza que generan miles de fraudes en el país al año.

Las buenas noticias son que mientras el proceso de venta es largo (puede tomar de 1 mes hasta 6 o 9 meses), puedes aprovechar el tiempo para crear guías o cursos para preparar y educar a tus prospectos. Esto logra homologar los conocimientos base que tu cliente debe de tener antes de la compra y, por si no fuera poco, en el momento en el que decida comprar un inmueble... ¡Se irá irremediamente contigo!

# SECRETO 2

## REUTILIZA TU TRABAJO

---

Lo importante a comprender aquí es que no tienes que descubrir el hilo negro, solo tienes que aprovechar el trabajo e investigaciones que ya has hecho.

Esto significa que muchas personas piensan que no tienen la creatividad suficiente para compartir todos sus conocimientos con los prospectos. Sin embargo, conociendo tu arduo trabajo como asesor, seguramente tienes reportes, exceles o tablas comparativas, documentos, etc., que alguna vez realizaste para aclarar las dudas de varios prospectos. Y lo mejor de todo es que seguramente has usado esos documentos más de una vez ya que puedes detectar preguntas frecuentes o patrones en las dudas que te comparten.

Entonces, no tienes que hacer a un lado el trabajo que ya haces, al contrario, lo vas a aprovechar al máximo.

# SECRETO 3

## VENDE DE UNO A MUCHOS

---

**M**áximos resultados con menos esfuerzo.

Esto es CLAVE porque estamos seguros que tu tiempo se va en dar seguimientos a tus prospectos y muchas veces no te logras dar abasto. OJO! Esto no es tu culpa.

Sabemos que actualmente hay muchos prospectos que, cuando llegan, ni siquiera están calificados de manera correcta. Muchas veces ni siquiera están filtrados como los necesitas y encima de todo, necesitas generar tantos resultados como sea posible.

Si logras hacer ventas de uno a muchos, no solo podrás ser mas eficiente con tus tiempos, también lograrás posicionarte y diferenciarte en los miles de asesores inmobiliarios en el mercado y aumentarás la confianza de tus prospectos. Todo esto mientras generas múltiples ingresos (en vía de mientras logras vender los inmuebles).



## ACERCA DEL AUTOR

ARI Digital está liderado por Jill Zeret y René Zelonka. Ambos con preparación a nivel profesional en tecnología global, decidieron hacer “un poco más” por los demás.

Durante la pandemia, ellos observaron que tienen la capacidad y conocimientos necesarios para poder ayudar a PYMES a sobrevivir los acontecimientos sin precedentes. Esto se logró aplicando nuevas estrategias de negocios digitales en combinación con uno de los giros más redituables del mundo: **“La comercialización de conocimientos” valuada en 1.2 billones de dólares americanos.**