



 **PERCORSI DI FORMAZIONE
E AGGIORNAMENTO**

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

APPROCCI E STRUMENTI INNOVATIVI PER AGENZIE IMMOBILIARI

27 MAGGIO 2025
10 e 17 GIUGNO 2025
23 SETTEMBRE 2025
7 e 14 OTTOBRE 2025

 **Tecnoborsa**
Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare



con il Contributo



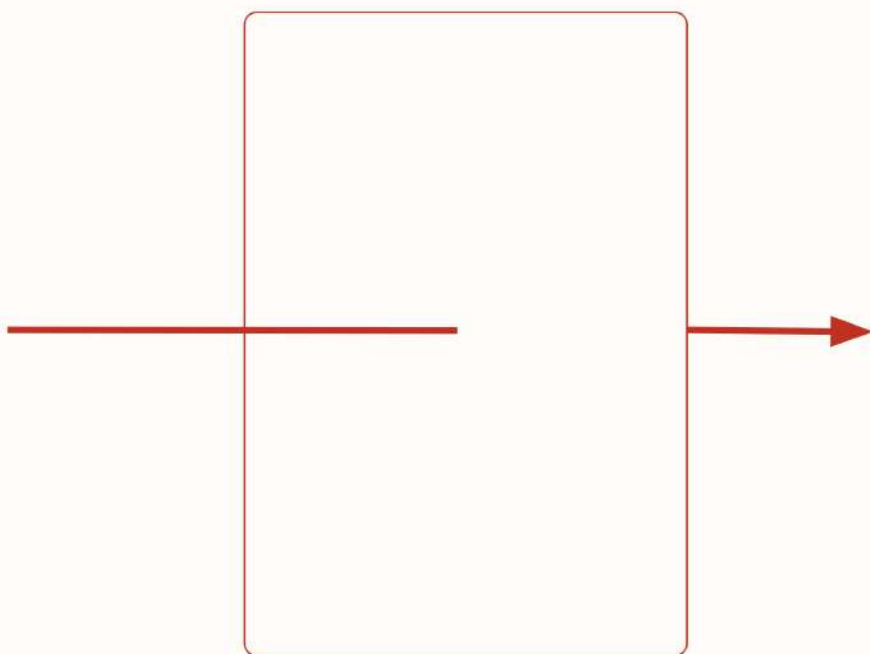
**Camera di Commercio
Roma**

Outbound

Tu cerchi i clienti. L'azienda invia messaggi promozionali diretti tramite pubblicità, email non richieste, telefonate o spot. L'obiettivo è attirare l'attenzione anche di chi non ti conosce ancora.

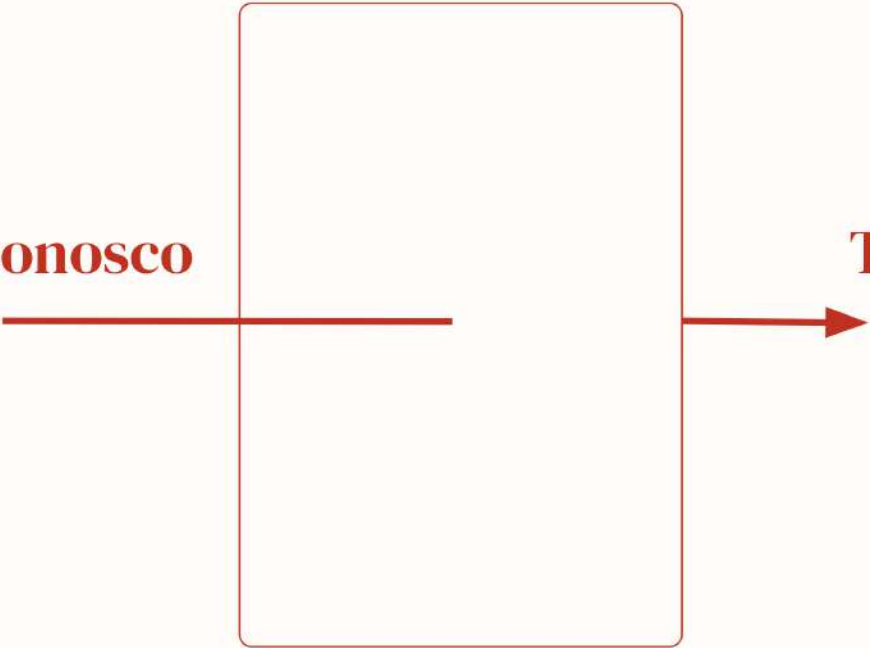
Inbound

I clienti cercano te. Funziona creando contenuti di valore – come articoli, video, guide o post social – che rispondono ai loro bisogni o curiosità. Così le persone arrivano spontaneamente al tuo prodotto o servizio perché trovano utile ciò che offri.



Sconosciuti

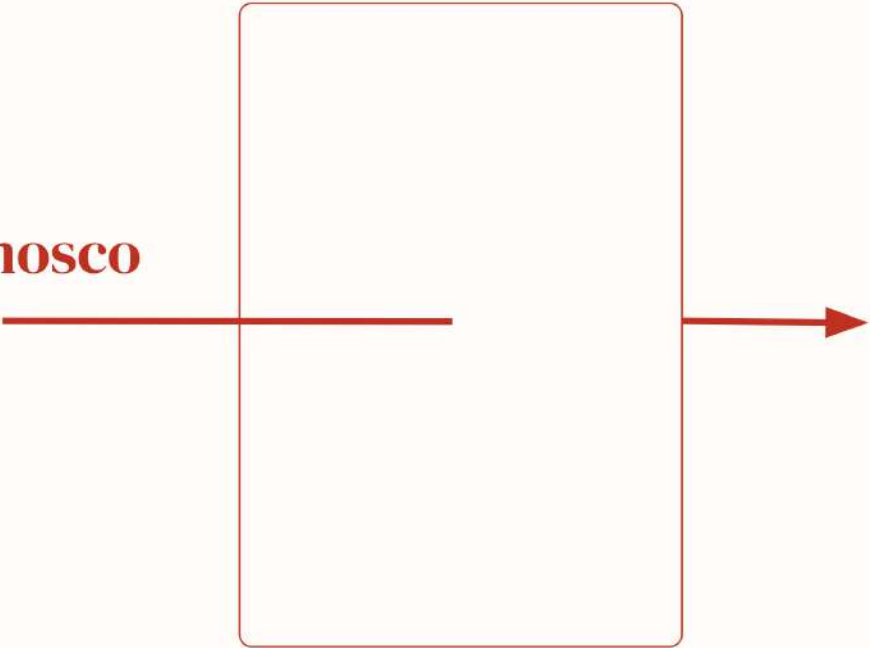
Non ti conosco



Ti conosco

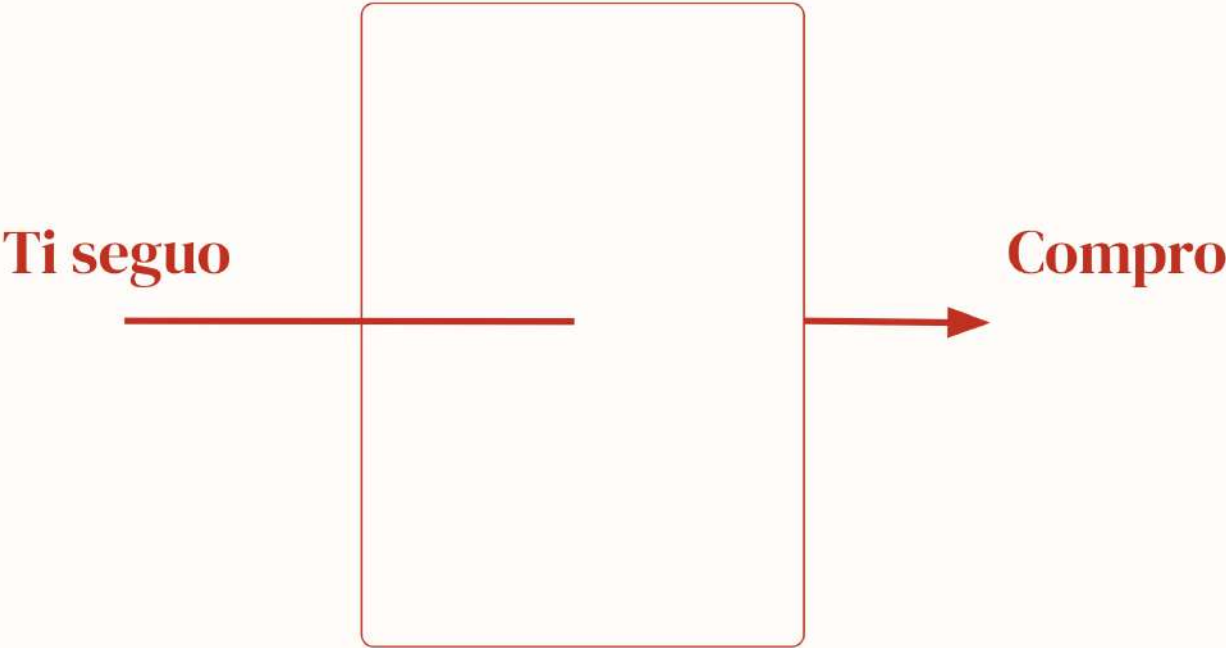
Visitatori

Ti conosco



Ti seguo

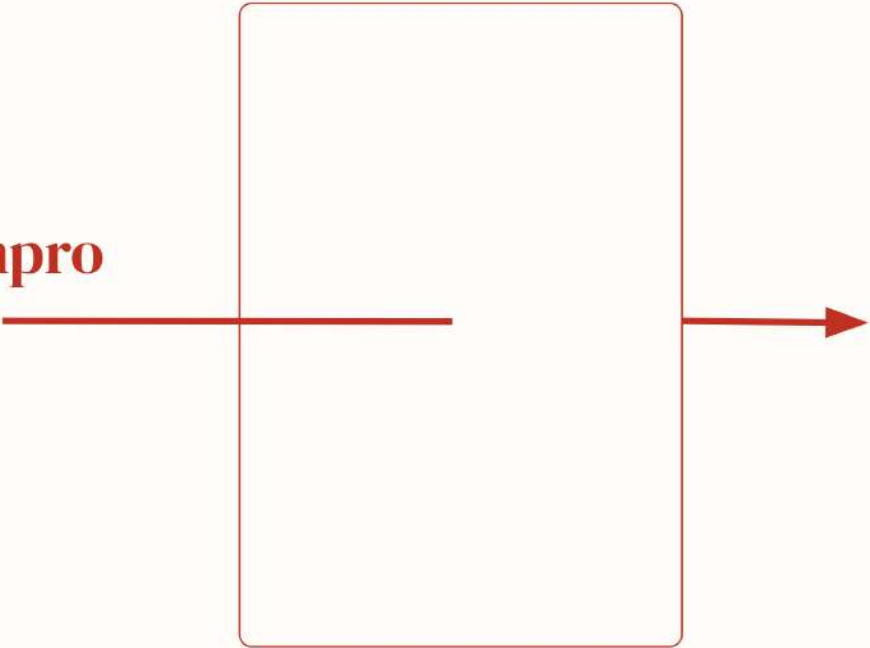
Follower



Cliente

Compro

Ti adoro



Stadi

Sconosciuti

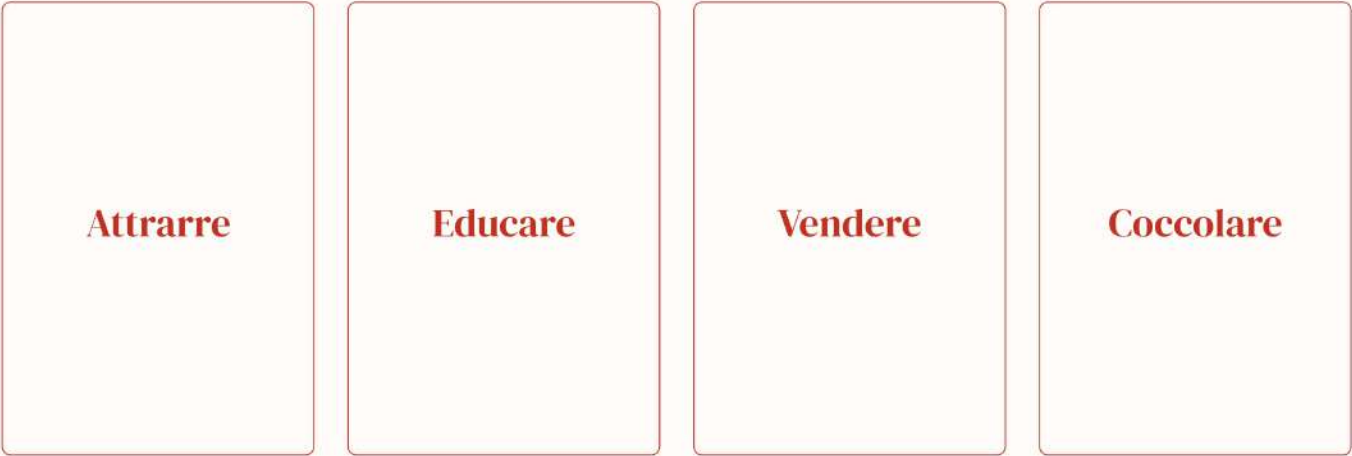
Visitatori

Follower

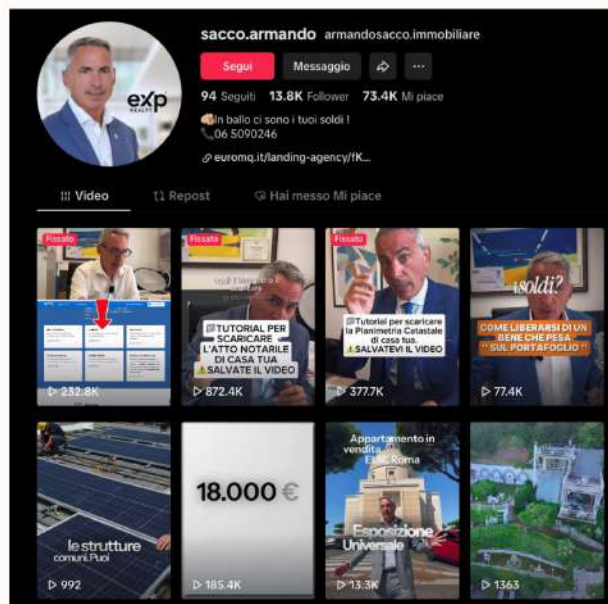
Clienti

Promoter

Obbiettivi



Contenuti social (attrarre)



Link in bio



Lead generation (educare)

Dieci errori da evitare quando vendi casa

- 1. Prezzo troppo alto / non realistico**
Se sovrastimi il valore percepito, rischi che l'immobile stazionerà troppo a lungo sul mercato. [Zillow >](#)
- 2. Ignorare/rimandare le riparazioni necessarie**
Parti che non funzionano, problemi strutturali, impianti da sistemare: se li lasci "a vista", i potenziali acquirenti potrebbero scontrarti nel prezzo o abbandonare l'idea. [Realty >](#)
- 3. Fotografie scadenti o poche foto**
Nell'epoca digitale la prima impressione è data dalle foto online. Immagini poco curate, buie o in numero limitato riducono l'appeal. [Realty >](#)
- 4. Spazi ingombri / oggetti troppo personali / disordine**
Troppe decorazioni personali, troppi mobili, disordine visivo rendono difficile per chi visita immaginare se stesso nella casa. [Realty >](#)
- 5. Profumi forti o odori sgradevoli**
Odori di animali, fumo, cucina persistente o muffa fanno "scattare l'allarme" nel cervello del compratore prima ancora che guardi i dettagli. [Realty >](#)
- 6. Limitare le visite / rigidità sugli orari di showings**
Se i potenziali acquirenti non riescono a vedere la casa nei momenti che gli sono comodi, passeranno oltre. [Realty >](#)
- 7. Sottovalutare i costi legati alla vendita**
Tra spese notarili, commissioni, eventuali migliorie/preparazioni, tasse, "oneri nascosti" – molti venditori non fanno bene i calcoli in anticipo. [Investmentmagazine >](#)
- 8. Aspettarsi che l'offerta richiesta sia rispettata (rigidità nella negoziazione)**
Chi vende spesso è emotivamente attaccato al prezzo richiesto e rifiuta di considerare offerenti con condizioni diverse; la rigidità può far saltare l'affare. [Investmentmagazine >](#)
- 9. Non scegliere bene l'agente / non verificarne esperienza / lavorare in autonomia frettolosamente**
Un agente inesperto o poco qualificato può farti perdere visibilità, commettere errori legali, sottovalutare o sopravvalutare il mercato. [Zillow >](#)
- 10. Trascurare l'"appeal esterno" (curb appeal) / ↓ sensazione esterna**
Giardino trascurato, facciata logora, vialetto sporco, portone usurato: anche se dentro è perfetto, il

ChatGPT

Slides Carnival

All Templates Color Style Tools Learn

Search templates

Home / Free Templates / Free PowerPoint Templates / Good Good Estate Market Analysis Slides

Real Estate Market Analysis Slides

1 ratings

Download this template

Canva PowerPoint Google Slides

Learn how to export from Canva to PPT



The image shows a preview of a presentation template titled "REAL ESTATE MARKET ANALYSIS 2026". The template has a dark background with orange and white text. It includes a navigation bar at the top with "HOME COMPANY", "ABOUT US", and "CONTACT US". The main content area features the title "REAL ESTATE MARKET ANALYSIS" in large, bold letters, with "2026" in a smaller font. Below the title, there are five "X" marks. At the bottom, there is a "SLIDES" section with a progress indicator showing "1 / 20". The right side of the preview shows a person working on a laptop, with a notebook and a pen nearby.

Slides Carnival

Lead generation (educare)

Lead Generatic ☆

Questions Responses Settings

Scarica subito il PDF su come Vendere Casa

B I U

Scrivi l'email sulla quale posso inviarti il Pdf che ho creato...

Email *

Short answer text:

Numero di telefono *

Short answer text:

Publish

Google Form

FORM NOTIFICATIONS

Configure notifications

Send a copy to

Notification email subject (30/200)

Ecco il PDF che ti ho promesso

Notification email body (133/5000)

Per scaricare il PDF clicca qui:
https://docs.google.com/presentation/d/19glVGlp4ejf6dOuGoXB-ILJiHEtrA4Y9_FU5Ex-

Form Notification