



Daniel e Inmaculada Inmax:

Captaciones: puerta fría con el documento ``GUÍA PARA VENDER TU CASA`` ``GUÍA PARA VENDER TU CASA`` y un llavero, entregan la formación y grapan su tarjeta.

Objetivo: invertir en formación y motivación.

Dídac Rodríguez Agorax Inmobiliaria

Marketing: revistas mensuales a través de comercios asociados, tríptico para captar ``vender o comprar siempre es una celebración`` cheque regalo de 250€.

Esperanza y MMar Lighthouse

Marketing: ``Club Amigos`` además invitaron a una ponente, campaña de navidad: recogida de cartas, regalos para niños y adultos y recogida de juguetes.

Cartas de presentación de los agentes con un toque de proximidad además de flyers para lanzarlos en un mercadillo. Revista trimestral y cuando firmen una venta, entregan una botella de vino con una funda, una carpeta con su branding y tazas de desayuno.

Objetivo: almacenar datos de clientes y entrar a la junta municipal.

Jordi Bombardo JBM:

Marketing: renting de pantallas con contenido de valor.

Objetivo: atender y clasificar todas las demandas

MªTeresa Garzón Inmohogar Ávila:

Marketing: flyer de nuevo vecino, cada comercial reparte la suya buzoneando, colaborar con ONG, realizarán un acto con un monologuista y donarán los beneficios.

Objetivo: trabajar y unificar la imagen de marca.

Raquel y Rafael Inmobiliaria Alcazaba

Marketing: calendarios solidarios intercambiados por kilos de alimentos, gala benéfica para niños sin juguetes para invitar a clientes.