

● W O R K B O O K

# PARA EL ÉXITO

Asociación de Realtors de OSCEOLA



## DUPLICA TUS VENTAS



Instagram icon @cindycastillocoach

www.cindycastillocoach.com



# DERECHOS DE USO

## DISCLOSURE



- 1** Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de este servicio sin la autorización previa por escrito de Cindy Castillo.
  - 2** En ningún caso se entenderá que se concede licencia alguna o se efectúa renuncia, transmisión, cesión total o parcial de dichos derechos ni se confiere ningún derecho, y en especial, de alteración, explotación, reproducción, distribución o comunicación pública sobre dicho contenido sin la previa autorización expresa de Cindy Castillo o de los titulares correspondientes.
- 
- 1** It is prohibited to copy, reproduce, distribute, publish, transmit, broadcast, or in any way exploit any part of this service without the prior written authorization of Cindy Castillo.
  - 2** In no case shall it be understood that any license is granted or that said rights are waived, transmitted, transferred, in whole or in part, nor is any right conferred, and in particular, of alteration, exploitation, reproduction, distribution or public communication of said content without the prior express authorization of Cindy Castillo or the corresponding owners.



GUÍA DE ACCIÓN PARA  
**EL ÉXITO**



**1** Escribe los 6 pasos de la guía para el éxito:

1: \_\_\_\_\_  
 2: \_\_\_\_\_  
 3: \_\_\_\_\_  
 4: \_\_\_\_\_  
 5: \_\_\_\_\_  
 6: \_\_\_\_\_

**2** Menciona 3 características de una Mente Vendedora:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**3** ¿Cuáles son los elementos de un Plan de negocio?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**4** Realiza tu propio Plan de Negocio:

a) Escribe tus Gastos Anuales = \$ \_\_\_\_\_  
 b) Multiplica tus Gastos Mensuales x 12 \$ \_\_\_\_\_  
 c) Escribe tu Meta Anual \$ \_\_\_\_\_  
 d) Average de Comisión = Precio Average x average porcentaje  
 \_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_  
 e) Divide tu meta / tu Average de Comisión = al No. de transacciones para  
 hacer al año \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ = \_\_\_\_\_  
 f) No. Transacciones x 100 = \_\_\_\_\_ Conversaciones en frío  
 g) No. Transacciones x 50 = \_\_\_\_\_ Conversaciones con tu esfera de influencia  
 h) Conversaciones en frío \_\_\_\_\_ / 52 semanas = \_\_\_\_\_ conversaciones por  
 hacer por semana.

**5 Organiza tu agenda: Cosas para hacer.**

**6 Anota las 5 mejores estrategias que aprendiste ara generar prospectos:**

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

4: \_\_\_\_\_

5: \_\_\_\_\_

**● PROCESO A LA VENTA**

1. Identificar al cliente. Primer contacto.
2. Presentación de servicios (Listing Presentation).
3. Acuerdo/ Contrato (Listing Presentation).
4. Preparación del listado de la MLS.
5. Mercadeo en redes. La Comercialización.
6. La oferta de compra.
7. La respuesta a la oferta: aceptación de la oferta. La respuesta de la contra-oferta.
8. Firmas ambas partes.
9. Lender ordena el avalúo y la inspección.
10. Depósito del Escrow (muchas veces justo después de la aceptación de la oferta).
11. La inspección de la propiedad (Inspection).
12. avalúo de la propiedad (Appraisal).
13. La Búsqueda de Título y Aclaración de Titularidad. (Title search and ownership clarification).
14. Compromiso de préstamos (Loan commitment).
15. La Declaración de Liquidación (HUD).
16. El recorrido final.
17. El cierre y la transferencia de la propiedad.
18. Mercadeo Digital del cierre/ venta. Solicitud de testimonios.
19. Update base de datos/ cliente y MLS.
20. Seguimiento vendedor para evaluar posible transacciones futuras.



## 6 ¿Dónde consigo email para mi base de Datos?

## 7 Puedes copiar o tomar los siguientes ejemplos para que redactes tus propios textos y emails.

**Estimado/a [nombre del prospecto],**

*Espero que se encuentre bien. Me gustaría presentarme, soy [tu nombre] y trabajo como agente de bienes raíces en [nombre de la empresa inmobiliaria].*

*Me pongo en contacto con usted porque he notado que ha estado buscando propiedades en la zona de [nombre de la zona o ciudad] recientemente. Quería hacerle saber que tengo una amplia variedad de propiedades en esa zona, que podrían ajustarse a sus necesidades y presupuesto.*

*Estamos orgullosos de ofrecer a nuestros clientes un servicio personalizado y profesional, y nos esforzamos por garantizar que cada uno de nuestros clientes encuentre la propiedad perfecta para ellos.*



## TEXTOS PARA COMPRADORES



- *Hola, Lisa, ¿cuál es el mejor momento para una llamada telefónica? - Cindy*
- *Hola Lisa, me alegra que te guste 123 Main St. ¿Cuándo te funcionaría una muestra? -Cindy*
- *Hola Lisa, veo que estás interesada en las propiedades (ÁREA DE LA GRANJA).  
¿Tienes alguna pregunta para mí? Cindy*
- *Hola Lisa, ¡espero que estés teniendo un gran día! ¿Podrías enviarme tu dirección de correo electrónico para que pueda enviarte algunos listados? -Cindy*
- *Quería informarte que vi tu mensaje sobre 123 Main St. No dudes en llamar o enviar un mensaje de texto en cualquier momento para revisarlo. -Cindy*
- *Quería informarte que vi tu mensaje sobre 123 Main St. ¿Tienes un día y hora preferidos para una llamada telefónica? -Cindy*
- *Hola, Lisa, si deseas reunirte para ver esta casa, dime qué día y hora te conviene más. -Cindy*
- *Hola, Lisa, ¡me alegra saber que estás interesada en la propiedad! ¿Tienes planes para este próximo jueves por la tarde? Si no, puedo reunirme entonces para recorrer el espacio. -*

## HORA DE TRABAJAR

- ENVÍA YA MISMO  
**5 TEXTOS**  
destinados a compradores!



## TEXTOS PARA VENDEDORES

- *Hola, Richard: encontré interesante tu consulta sobre 123 Main y me encantaría obtener más información sobre la propiedad. ¿Tienes tiempo para hacer una llamada telefónica más tarde hoy o mañana? -Cindy*
- *Hola, Richard, ¡espero que te encuentres bien! ¿Ya has tenido noticias de tu agente de bienes raíces? Si no es así, házmelo saber para que podamos hablar sobre tu situación. -Cindy*
- *¿Has pensado en poner 123 Main St en el mercado? Es un sitio genial. Avísame -Cindy*
- *Hola Richard, vi que estabas interesado en vender 123 Main St. ¿Todavía tienes esto en mente o decidiste mantenerlo? – Cindy*
- *Hola, Richard, si aún no has hecho ningún otro plan, puedo programar una cita para que nos sentemos y hablemos sobre tu propiedad. Déjame saber qué horarios funcionan mejor para ti. - Cindy*
- *Hola, Richard, quería informarte que vi tu mensaje sobre 123 Main St. Por favor, envíeme un mensaje de texto o llámeme para que podamos programar un horario de visita. - Cindy*

## TEXTOS PARA ALIANZAS

- *Hola Cindy, Soy Stephanie, especialista en compras y alquileres de West USA Realty. Quería estar disponible para ti y tus clientes que buscan mudarse a AZ. Avísame si estás interesada en crear juntos una alianza.*
- *¡Increíble! Estoy aquí para ayudar, tengo 15 años en ventas y una red de prestamistas y administradores de propiedades que pueden hacer que las cosas sucedan. Honoro mis acuerdos y valoro las relaciones a largo plazo. Házmelo saber cómo puedo ayudarte o realizar una búsqueda en nuestro MLS local para ti.*

\*\*\*\*\*

- *Hola (Nombre) un gusto saludarte! Espero que estés bien. Quiero compartir una información super importante contigo, puede ser de beneficio para ti o los tuyos.*

*Para esto necesito que me dejes saber tu correo electrónico y la recibirás en cualquier momento durante esta semana.*

*Pronto estaré en contacto contigo. Un abrazo!*



# AIRBNB

## COMO NEGOCIO LUCRATIVO



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)



**1** Escribe lo que entendiste que es una renta corta:

---

---

---

**2** Anota 3 ventajas y 3 desventajas de la renta corta.

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

4: \_\_\_\_\_

5: \_\_\_\_\_

6: \_\_\_\_\_

 **PUNTOS ESENCIALES**

 <b>OCUPACIÓN</b>	 <b>INGRESO DE RENTA</b>
 <b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	 <b>RETORNO DE INVERSIÓN</b>



## CALCULO DEL RETORNO DE INGRESO

**3** Menciona algunos de los puntos importantes a la hora de hacer Airbnb.

---

---

---

**4** Menciona las 3 reglas o regulaciones de la Florida.

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

**5** ¿Estás preparado(a) para las posibles preguntas que te pueda hacer un inversionista?

---

---

---

---

---

---



# CASAS REPOSEÍDAS

“FORECLOSURE”



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)







## CASAS REPOSEÍDAS

### ● FORECLOSURES

ES UNA PROPIEDAD QUE HA PASADO POR EL PROCESO DE EJECUCIÓN HIPOTECARIA

Esto significa que el propietario no cumplió con la hipoteca y el prestamista ha reembolsado la propiedad.

1 ¿Qué es una propiedad reposeída o en Foreclosure?

---

---

---

2 ¿Dónde buscar Foreclosures?

---

---

---

3 ¿Cuáles son los puntos más importantes al poner una oferta?

---

---

---

4 ¿Qué es importante en el MLS?

---

---

---

5 Aliados Necesarios en una casa reposeída:

---

---

---

---

---

---

---



# VENTA CORTA

“SHORT SALES”



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)



**1** ¿Qué es Short Sales?

---

---

---

**2** ¿Cuáles son los beneficios de un Short Sale?

---

---

---

**3** ¿Cuáles son las desventajas de un Short Sale?

---

---

---

**4** Ejemplo a desarrollar de un Short Sale.

---

---

---

**5** ¿Qué necesita el dueño someter en el paquete?

---

---

---

**6** ¿Cuáles son los papeles que aporta el agente?

---

---

---



**7 Pasos a seguir para un short sale exitoso:**

---

---

---



● **CONCLUSIÓN**

Nosotros los agentes podemos ser de gran ayuda para cualquier vendedor que este en aprietos financieros.

El banco exige que la propiedad se ponga en el mercado para atraer al mejor comprador y asi tener menos pérdidas. o/a de esta propiedad?".







# CIERRES

## EXITOSOS



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)



**1 Cosas a tener en cuenta al momento de la cita:**

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

4: \_\_\_\_\_

5: \_\_\_\_\_

6: \_\_\_\_\_

**2 Escribe los consejos para tener cierres exitosos:**

1° Construir \_\_\_\_\_

2° Ser \_\_\_\_\_

3° Ofrecer \_\_\_\_\_

4° Comunicar \_\_\_\_\_

5° Ser Flexible y \_\_\_\_\_

6° Manejar \_\_\_\_\_

7° Mantener \_\_\_\_\_

8° Ofrecer un \_\_\_\_\_

**3 Escribe 3 técnicas de Cierres Exitosos:**

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

**▶ GUIONES EJEMPLO**

- *"¿Estás listo/a para aprovechar esta oportunidad única y adquirir esta propiedad de una vez por todas? Con los beneficios que ofrece esta propiedad, no durará mucho tiempo en el mercado. Puedo ayudarlo/a a completar la transacción hoy".*
- *"He trabajado árdamente para encontrar la propiedad que se adapta perfectamente a tus necesidades. ¿Puedo ayudarte a dar el siguiente paso y completar la transacción".*
- *"Comprendo que la decisión de adquirir una propiedad es importante y requiere una reflexión, pero piensa en todas las posibilidades y beneficios que puedes obtener al adquirir esta propiedad. ¿Qué piensas? ¿Estás listo/a para tomar acción y convertirte en propietario/a de esta propiedad?".*
- *"No dejes que la oportunidad de adquirir esta propiedad se te escape. Este es el momento ideal para tomar una decisión y comenzar a disfrutar de los beneficios que ofrece. ¿Qué te parece si procedemos con la transacción hoy mismo?".*

# + GUIONES

1

"He trabajado árdamente para encontrar la propiedad que se adapta perfectamente a tus necesidades. ¿Puedo ayudarte a dar el siguiente paso y completar la transacción".

2

"No dejes que la oportunidad de adquirir esta propiedad se te escape. Este es el momento ideal para tomar una decisión y comenzar a disfrutar de los beneficios que ofrece. ¿Qué te parece si procedemos con la transacción hoy mismo?".

3

"¿Estás listo/a para aprovechar esta oportunidad única y adquirir esta propiedad de una vez por todas? Con los beneficios que ofrece esta propiedad, no durará mucho tiempo en el mercado. Puedo ayudarlo/a a completar la transacción hoy".

4

"Comprendo que la decisión de adquirir una propiedad es importante y requiere una reflexión, pero piensa en todas las posibilidades y beneficios que puedes obtener al adquirir esta propiedad. ¿Qué piensas? ¿Estás listo/a para tomar acción y convertirte en propietario-

## 4 Pasos del Cierre

---



---



---

## 5 Anota 3 consejos que puedes hacer después del cierre.

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_



# MARCA

## PERSONAL



**1** ¿Qué es una marca Personal?

---

---

---

**2** Menciona de lo aprendido 3 cosas importantes sobre la marca personal:

1: \_\_\_\_\_

2: \_\_\_\_\_

3: \_\_\_\_\_

**3** ¿Cuáles son las mejores redes sociales que puedes usar para tu marca personal?

---

---

---

**5 ELEMENTOS CLAVES PARA CREAR CON ÉXITO UNA MARCA PERSONAL**







# CREACIÓN DE CONTENIDO

## PARA REDES SOCIALES



## EJEMPLO DE CONTENIDO



- 1° Los contenidos virales.
- 2° Los contenidos que ayudan a generar likes y comentarios.
- 3° Los contenidos que humanizan la marca.
- 4° Los contenidos generados por los propios usuarios (User Generated Content).

## GUIONES PARA VIDEOS CORTOS

que podrían ser útiles para un agente inmobiliario

# 1

**Recorrido virtual de una propiedad:** "¡Bienvenido a nuestra propiedad en venta! Antes de que programes una visita en persona, queríamos mostrarte una vista previa rápida de lo que puedes esperar. En este recorrido virtual, te llevaremos a través de cada habitación de la casa para que puedas ver todos los detalles y características únicas. Desde la cocina hasta el dormitorio principal, estarás listo para planear tu próxima visita en persona. ¡Vamos a empezar!"

# 2

**Consejos para vender una propiedad:** "¿Estás buscando vender tu propiedad? Sabemos que puede ser un proceso complicado, pero estamos aquí para ayudarte. En este vídeo, vamos a compartir algunos de nuestros mejores consejos para ayudarte a vender tu casa rápidamente y por el mejor precio. Desde la presentación de la propiedad hasta la estrategia de precios, tenemos todo lo que necesitas para hacer de tu venta un éxito. ¡Vamos a empezar!"

# 3

**Presentación del barrio:** "La ubicación de una propiedad es clave al momento de decidir comprar una casa. Por eso, queremos mostrarte algunas de las mejores características de este barrio. Desde las tiendas locales hasta los parques cercanos, hay mucho que amar de esta área. Y si tienes hijos, definitivamente querrás ver la escuela cercana. Vamos a darte un recorrido por todo lo que hace que este barrio sea especial y por qué es una excelente opción para vivir. ¡Vamos a empezar!"



# ANUNCIOS FACEBOOK



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)



Has un anuncio **ATRACTIVO** para enviar personas a tu sitio web!

**1** Define qué quieres anunciar

---

---

---

**2** ¿Qué necesitas para hacer tu anuncio?

---

---

---

**3** ¿Qué tipo de anuncio vas a hacer?

---

---

---

**4** ¿Qué Landing Page utilizarás para recibir las personas y registrarlas?

---

---

---

**5** ¿Qué pasará una vez que las personas se registren?

---

---

---

**6** Manejo de la llamada

---

---

---

**7** ¿Cómo saber si tu anuncio de imagen es atractivo?

---

---

---

**8** ¿Qué necesitas para desarrollar tu anuncio de video?

---

---

---

**9** ¿Cómo saber si tu anuncio de video es atractivo?

---

---

---

**10** ¿Qué resultados esperas tener para lograr tu retorno de inversión?

---

---

---

## Desarrolla “TEMPLATES” de contenido para envío automatizado

### 1 Define varios mensajes de texto automatizados

---

---

---

### 2 Define varios mensajes de email automatizados

---

---

---

### 3 Emails de seguimiento a largo plazo

---

---

---

## Seguimiento de Leads / Manejo de CRM

### 1 Manejo de metas

---

---

---



# Cindy Castillo

**ES UNA TOP MILLION PRODUCER POR más de 11 años...**

Le apasiona enseñar, tiene más de 15 años en la industria inmobiliaria y más de 10 reconocimientos que la hacen acreedora de poder llevar a otros a que también logren ser Top Million Producers como ella.

Ha sido presidente de la Asociación de Realtors Hispanos en la Florida Central, creado y dirigido oficinas de realtors con más de 100 agentes.

La experiencia y resultados de Cindy es crucial para lograr que los entrenamientos sean 100% prácticos, enseñados con ejemplos reales y casi un traje hecho a la medida de cada participante para asegurar el incremento de sus ventas.

*Este evento fue producido y organizado por...*



**MUCHAS GRACIAS, a nuestros sponsors y a cada uno de los participantes!**



 @cindycastillocoach

[www.cindycastillocoach.com](http://www.cindycastillocoach.com)