

# CONQUISTA LA FIDUCIA DEI CLIENTI E TRASFORMALI NEI TUOI MIGLIORI PROMOTER

**Dal personal branding alla negoziazione**

*(Helga Ogliari)*

*15 aprile 2025*

**«La fiducia non è un lusso,  
ma una necessità economica.»**

(Stephen Covey – La velocità della fiducia)



↑ Fiducia = ↑ Velocità ↓ Costi  
(Stephen Covey)

Conquistare la fiducia del pubblico e, in particolare delle persone «giuste»,  
velocizza il processo di negoziazione.  
Si riducono anche i costi economici, di tempo ed energie per "promuoversi".

Nel biennio 2022-2023, il 57,5% degli acquirenti ha scelto di affidarsi a un'agenzia per la propria operazione immobiliare.

Il 79,8% dei clienti interessati all'acquisto ha espresso un giudizio complessivamente tra il buono e l'ottimo riguardo ai servizi ricevuti.

Indagine Tecnoborsa (2024)



**Quanto si fidano le persone degli agenti immobiliari?**



«Questo muro viene giù»

«Ma non è muro maestro?»

«Ah è un muro maestro? Beh è influente.»





gi08400

MAi visto un agente immobiliare senza la sua cravatta brutta! Comunque fate voi, niente agenti, sono inutili anzi dannosi! Mentono sistematicamente e sono molto impreparati

3-26 Reply



bistra

Ma non di stronzate, solo è così

3-29 Reply



**Come conquisti la fiducia del mercato?**





# Il BRAND accelera la fiducia



# BRAND

Il **brand** è un insieme di **valori** che,  
associati a un prodotto, servizio, impresa o persona,  
influenzano il comportamento d'acquisto.





# **I FALSI MITI DEL PERSONAL BRANDING**



- 1. «Se sei bravo nel tuo lavoro, il personal branding non serve».**
- 2. «Fare personal branding è roba per gente egocentrica che vuole fare l'influencer»**
- 3. «Fare personal branding significa solo usare i social per essere più visibili»**
- 4. «I clienti mi scelgono per l'agenzia, non per chi sono io.»**
- 5. «Fare personal branding richiede troppo tempo ed è complicato»**



# PROMESSA DI VALORE



**IDENTITÀ**

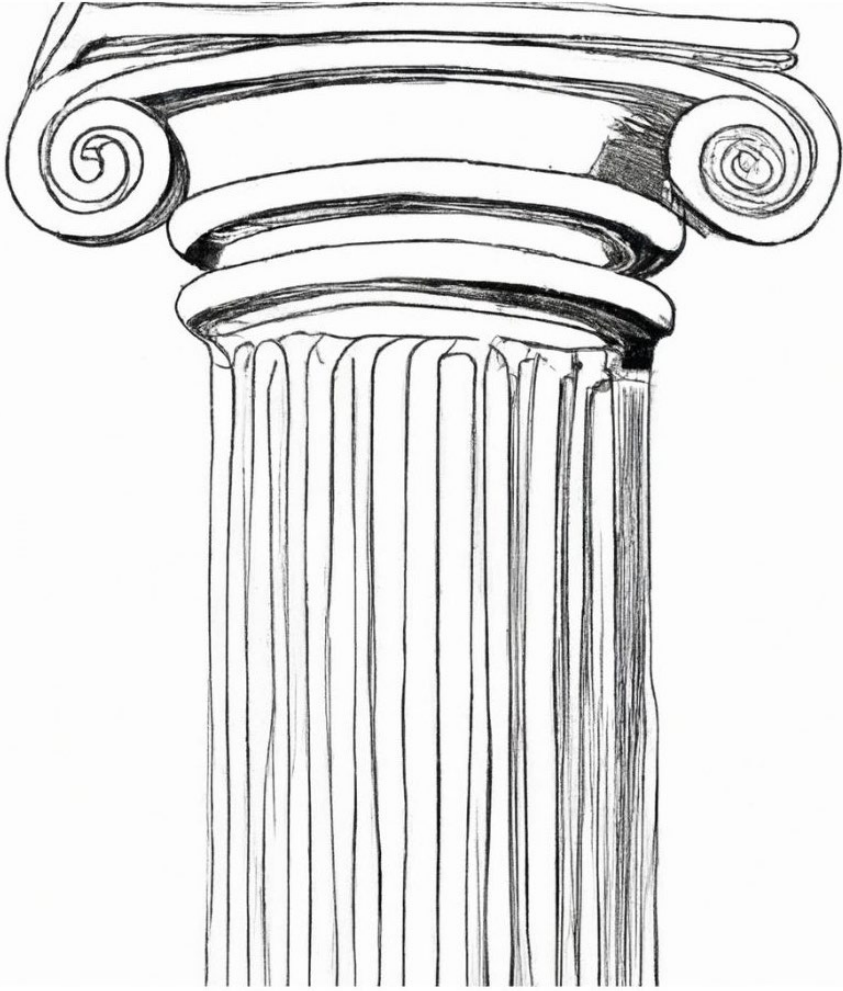


**RELAZIONI**





# IDENTITÀ

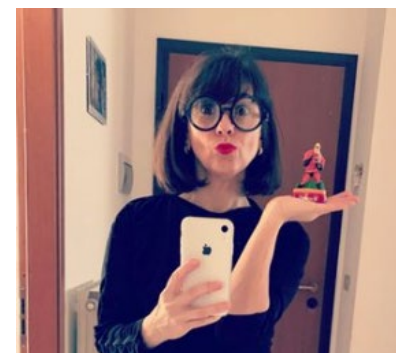
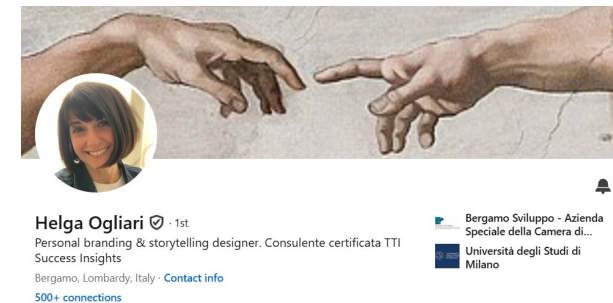


➤ **Competenze**

➤ **Valori guida**

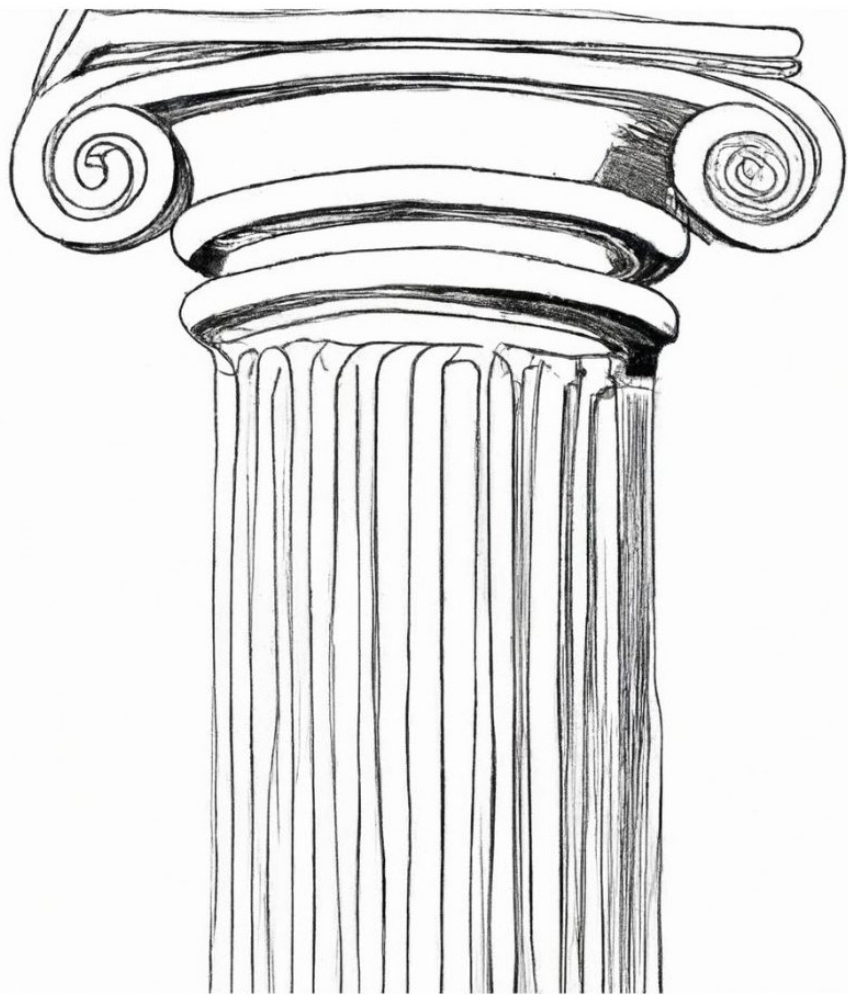
➤ **Risultati**

Online dissemiamo tracce narrative delle nostre identità.  
E veniamo scelti se appariamo come l'alleato ideale nella storia d'impresa del nostro cliente.





# RELAZIONI



**Dimmi con chi vai...**

**Quanto vale il tuo network?**

**Quali promoter hai?**

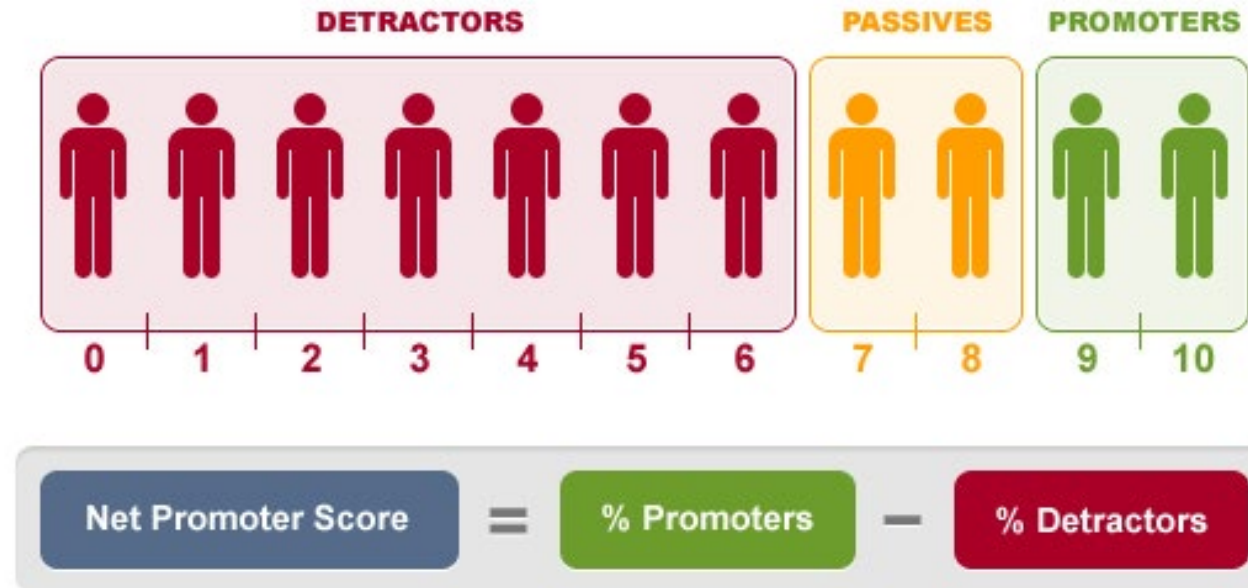
# RELAZIONI

*“Il passaparola genera più del doppio delle vendite della pubblicità a pagamento”.*

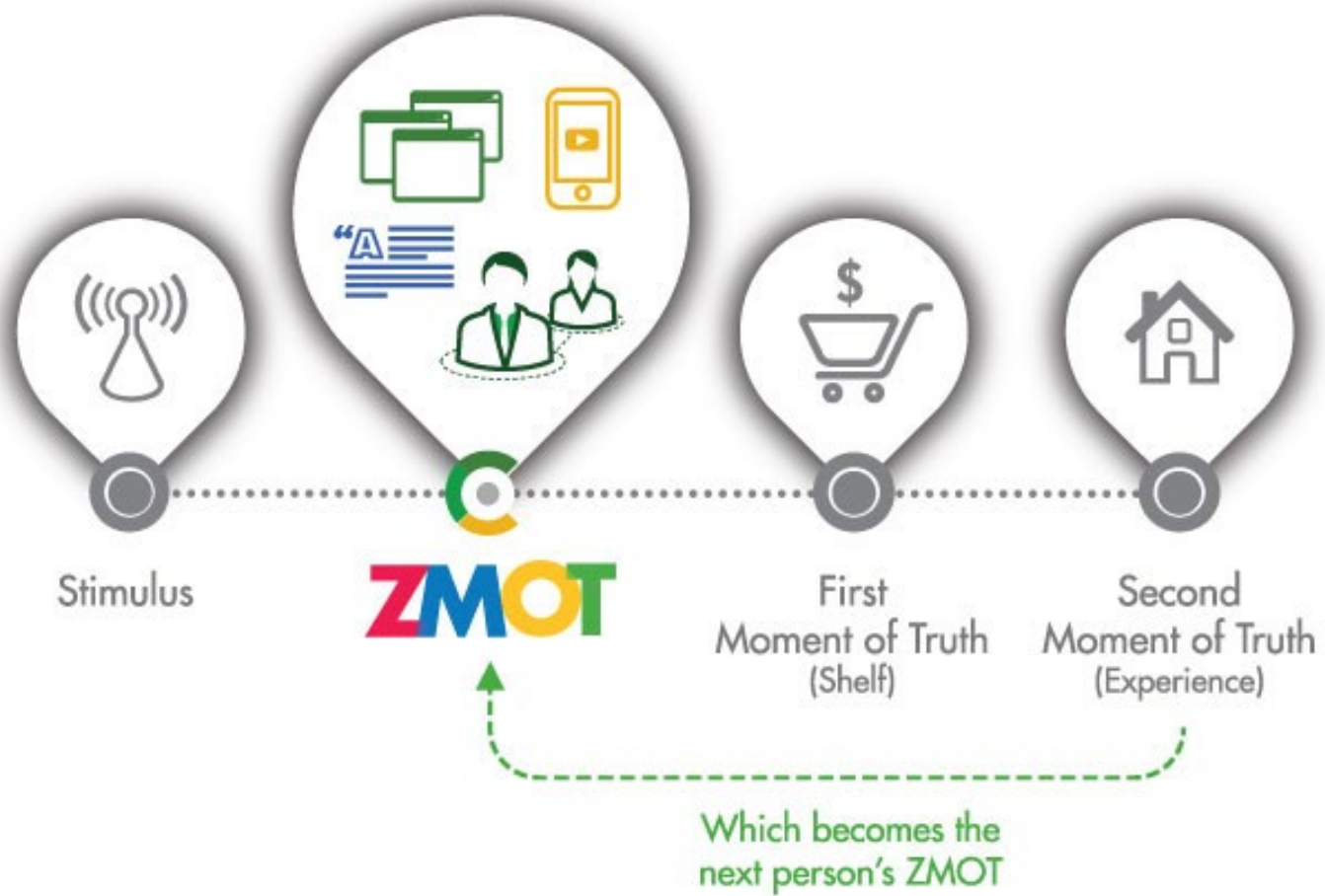
(McKinsey & Company)



# CHI TI PROMUOVE?



Il Net Promoter Score (NPS) è un indice che misura la soddisfazione e la fedeltà dei clienti. Si calcola sottraendo la percentuale di detrattori dalla percentuale di promotori.



<https://www.glossariomarketing.it/significato/zmot/>

★★★★★ 2 mesi fa

Con loro e, più precisamente con Valentina, ho sia acquistato che venduto. Molto professionale, gentile ed esperta del settore, ha saputo consigliarmi e seguirmi a 360°. Ha reso le compra-vendite molto soft e semplici. Ha curato tutti gli aspetti, dalla burocrazia alla gestione della trattativa. Insomma è stato tutto davvero molto "Facile" e senza ansie. Ho mandato da lei anche degli amici che a loro volta hanno acquistato un appartamento a Cattolica e si sono trovati bene, seguiti come ci si aspetta. Grazie davvero e complimenti.



# **PROMESSA DI VALORE**

**Quali valore offri?**

**Quale valore ti viene riconosciuto?**



Social impact



Self-transcendence

Life changing



Provides hope



Self-actualization



Motivation



Heirloom



Affiliation and belonging

Offre un investimento per futuro

Emotional



Reduces anxiety



Rewards me



Nostalgia



Design / aesthetics



Badge value



Wellness



Therapeutic value



Fun / entertainment



Attractiveness



Provides access

Riduce ansia

Functional



Saves times



Simplifies



Makes money



Reduces risk



Organizes



Integrates



Connects

Fa risparmiare tempo

Fa guadagnare



Reduces effort



Avoids hassles



Reduces cost



Quality



Variety



Sensory appeal



Informs

Riduce sforzo

Riduce rischi

© COPYRIGHT 2018 BAIN & COMPANY INC.



**Come racconti la tua identità,  
comunichi la tua promessa di valore  
per attrarre clienti?**





Le parole più belle  
sono i fatti



SERVIZI IMMOBILIARI

Quali i vantaggi affidandosi alla mia  
realità immobiliare

#### Bologna senza confini

Altedo, il cuore dell'agenzia che raggiunge in modo capillare tutta la provincia di Bologna. Ho il polso della situazione delle case sul mercato e posso sempre contare sulla collaborazione con altre agenzie e professioni.

#### Burocrazia senza pensieri

La compravendita e l'affitto di case richiede molto più di una firma: passo sotto lente ogni documento e rendo comprensibile per voi il linguaggio burocratese, per evitare brutte sorprese.

#### Marketing senza quartiere

Prima cosa, so come fotografare casa per venderla al meglio. Insieme combino un piano per promuoverla nel web e off-line, per raggiungere ad ampio raggio le persone giuste.

Perché vendere casa tramite agenzia

## COSA ASPETTARSI DA UN'AGENZIA IMMOBILIARE

Non è tutto oro ciò che luccica, ancor meno per le case.  
Lasciate che faccia luce per voi anche negli angoli più bui.

Sono **Maria Cristina Mazzoli** e mi occupo di gestione immobiliare da un bel po'. Un mestiere che non avrebbe linfa se non grazie alle mie 3 colonne portanti: etica, trasparenza, professionalità.

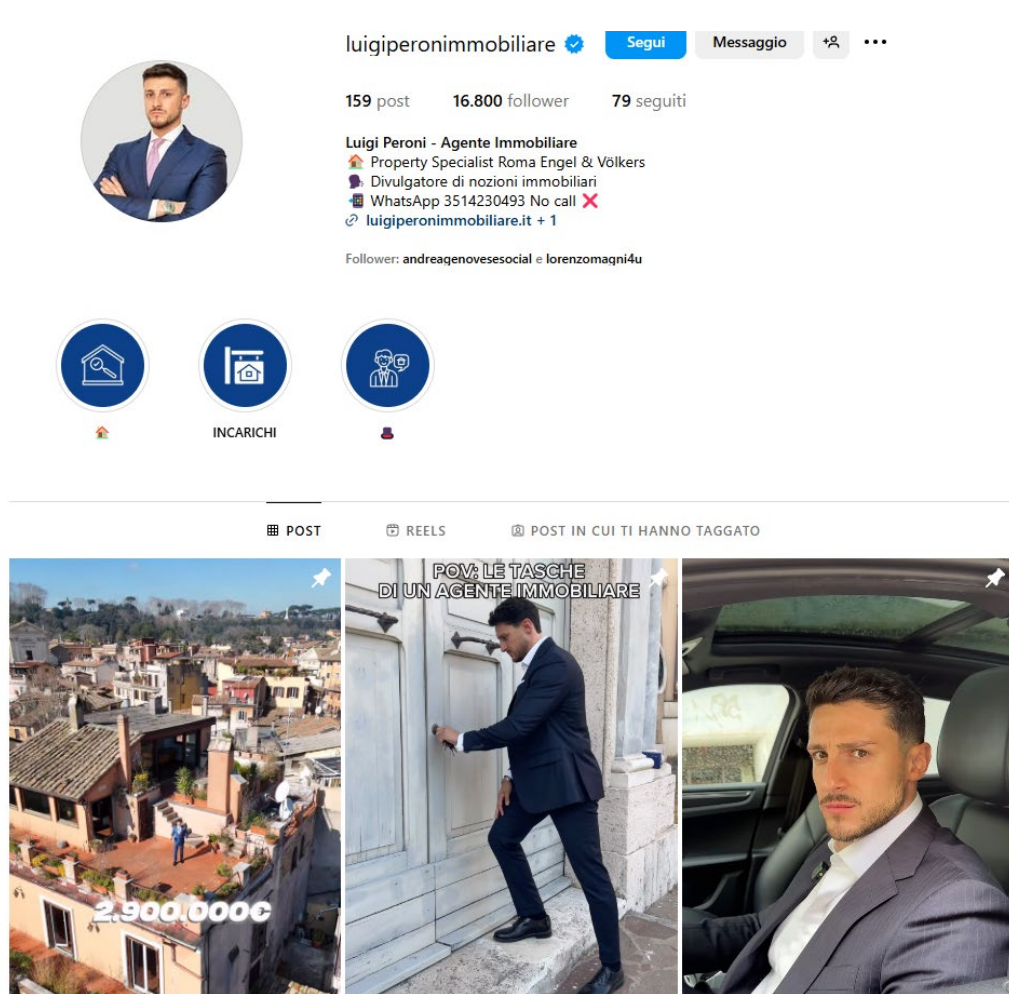
Quando guardo indietro non vedo solo la strada fatta con Studio House nell'amministrazione e gestione condominiale dal 1998.

Quando ripercorro a memoria la mia ventennale e più carriera nell'immobiliare, rivedo le numerose persone che mi hanno consegnato le chiavi di casa, affidandomi la vendita.

Quando mi soffermo al 2018, anno in cui ho abbracciato la professione di agente immobiliare, provo orgoglio non per i numeri, ma per le relazioni costruite nel tempo.

Perché la vittoria dell'agente immobiliare è far vincere tutti.

Punta su:  
Concretezza, chiarezza, servizi, informazione



## Chi Sono?

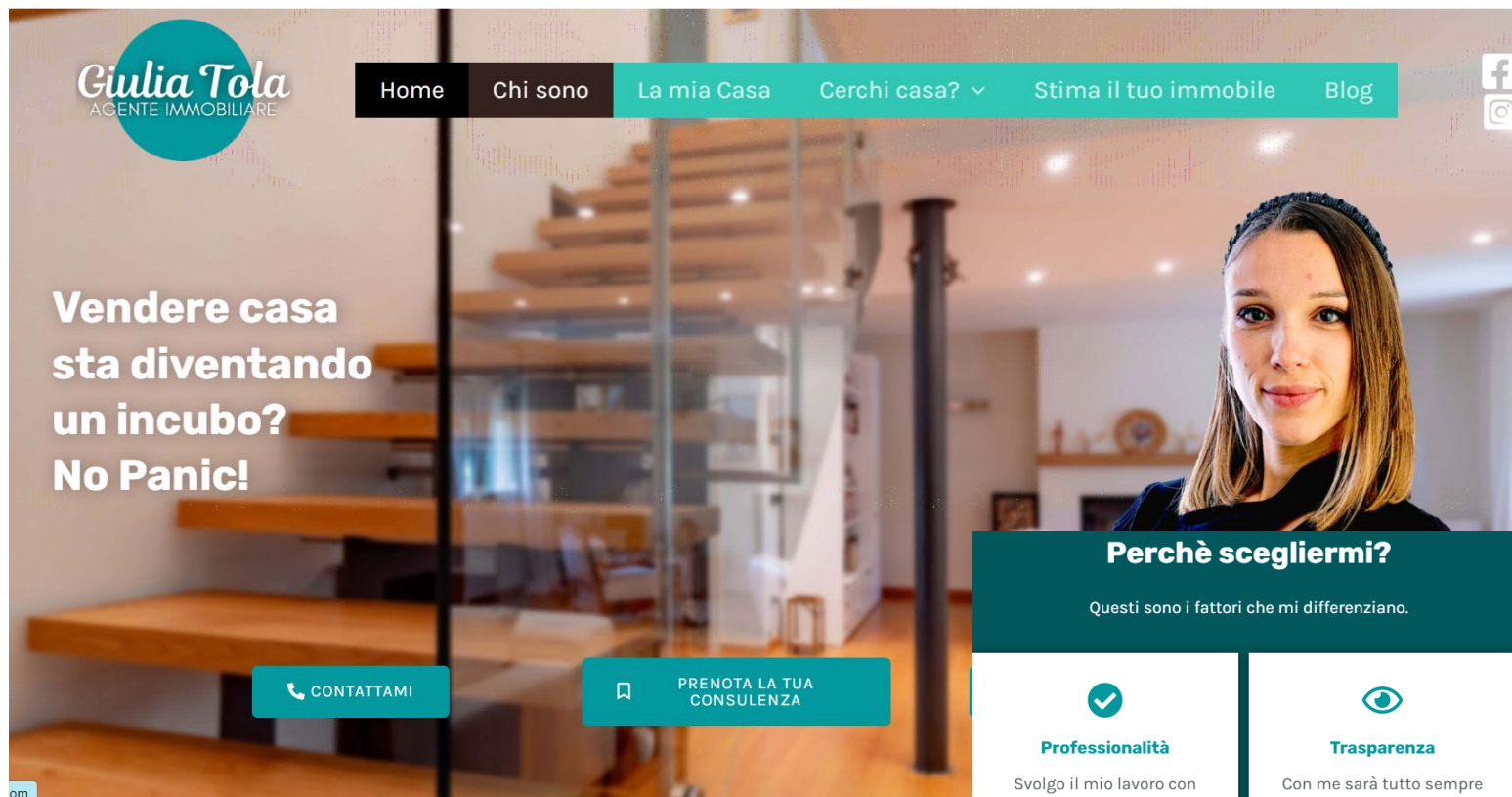
**Sono Luigi Peroni, laureato in Economia aziendale, inizio la mia carriera in *Engel & Völkers* nel 2016 con una pregressa esperienza in un'altra importante realtà romana del settore immobiliare.**

**Nel corso degli anni divento uno degli agenti maggiormente produttivi in seno all'azienda, grazie alla mia alta capacità di conversione degli incarichi da me gestiti in vendite concluse. Affidati alla mia consulenza per ottenere il miglior servizio di intermediazione immobiliare nella tua zona.**

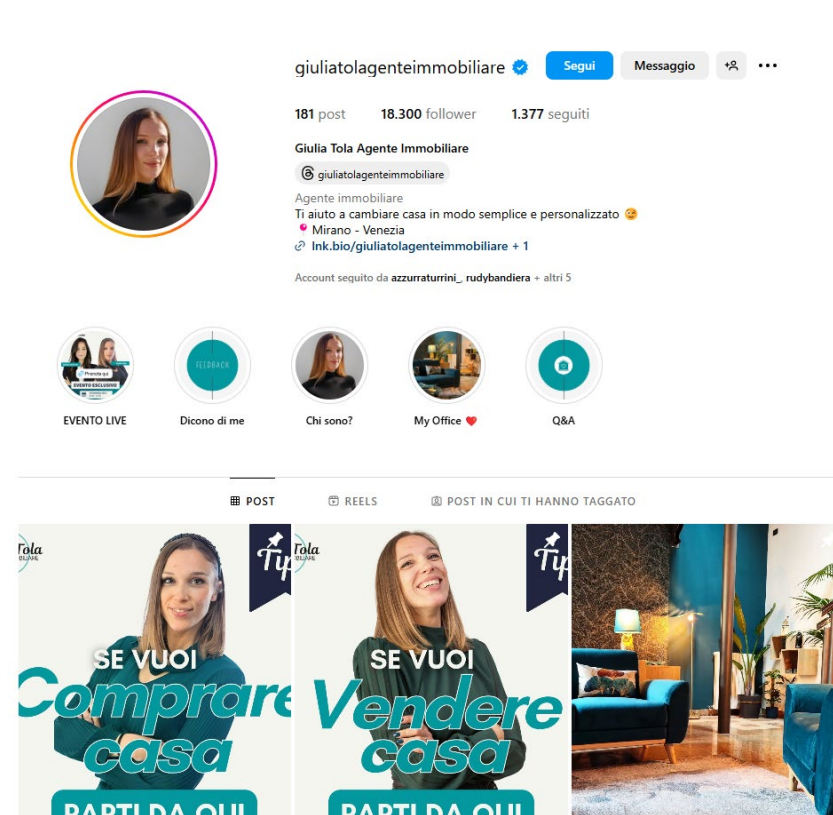
CHATTA CON WHATSAPP

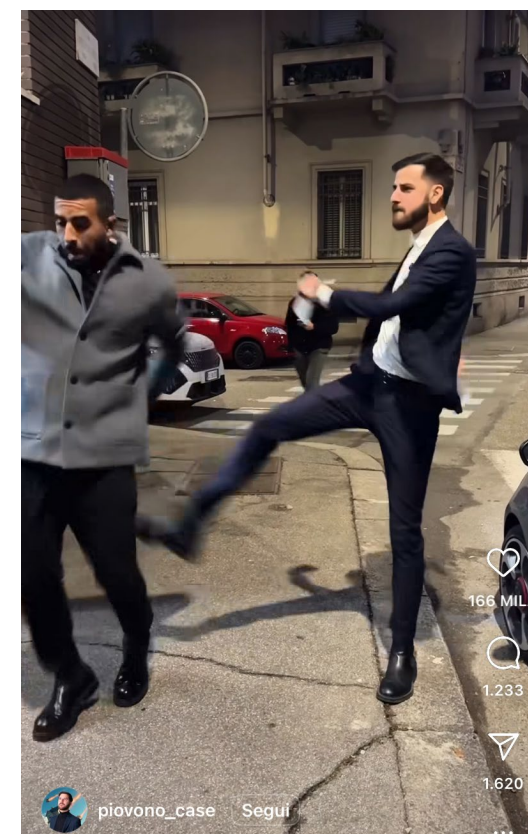
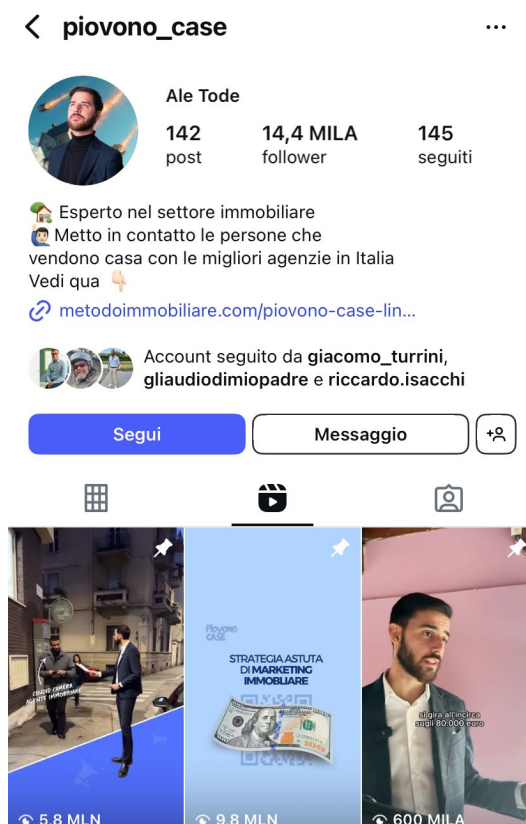
Stile diretto, punta su risultati.





Stile diretto.  
Punta su semplificazione e riduzione ansia.  
Ha investito in digital marketing





Non è un agente ma rappresenta un approccio a rischio.  
Alcuni professionisti creano contenuti solo per avere like e follower senza pensare al vero risultato di fine.  
Conquistare la fiducia dei potenziali clienti.

# **DAL PERSONAL BRANDING ALLA NEGOZIAZIONE**



**4 STILI DI COMUNICAZIONE**  
**4 TIPI DI CLIENTI**  
**4 NEGOZIATORI**





# IL MODELLO D.I.S.C

PENSIERO

**COSCIENZIOSO**

preciso  
attento  
giudizioso  
curioso  
scrupoloso

esigente  
diretto  
determinato  
focus su obiettivi  
ha senso di urgenza

**DOMINANTE**

INTROVERSIONE

ESTROVERSIONE

**STABILE**

fiducioso  
comprensivo  
collaborativo  
paziente  
affidabile

socievole  
entusiasta  
aperto  
convincente  
eloquente

**INTRAPRENDENTE**

PERCEZIONE

# RICONOSCI I CLIENTI CON IL MODELLO D.I.S.C e ACCELERA LA NEGOZIAZIONE

PENSIERO

**COSCIENZIOSO**

Attento-a a dettagli e competenza tecnica.  
Ha bisogno di diverse informazioni perché vuole fare la scelta giusta.

INTROVERSIONE

Ha bisogno di diverse prove per concedere fiducia.  
Ama clima familiare e punta sul servizio.

**STABILE**

PERCEZIONE

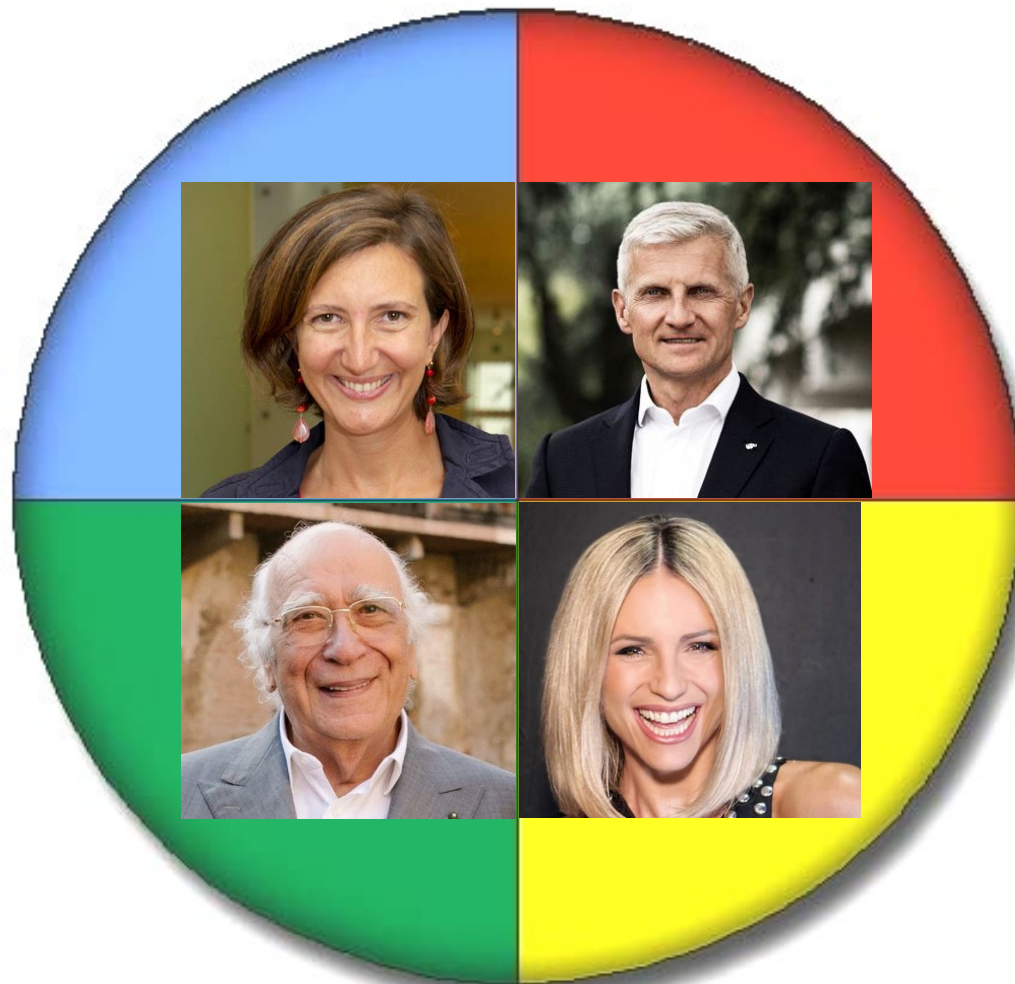
**DOMINANTE**

Vuole risultati in breve tempo.  
Punta a guadagno.  
Vuole guidare.  
Meglio se hai brand o promoter di prestigio.

ESTROVERSIONE

Ama chiacchierare.  
Apprezza stile informale e creatività.  
Conta la relazione e l'experience.

**INTRAPRENDENTE**





*Helga Ogliari*

# Buon lavoro

MILANO  
LODI  
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

COLLEGIO AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE DI MILANO, LODI, MONZA BRIANZA E PROVINCE DAL 1945