



Incorporadora RNI investe em e-commerce imobiliário com autonomia para clientes e experiência individual

Plataforma inovadora permitirá que comprador escolha unidade e receba informações específicas do imóvel desejado, faça tours virtuais ao vivo, simulações e pagamentos

A incorporadora RNI anunciou a criação de uma plataforma de e-commerce inovadora no setor imobiliário, que prioriza a autonomia dos compradores e a experiência individualizada. A nova ferramenta, com investimentos de cerca de R\$ 1 milhão, permitirá que os clientes vivam toda a jornada de compra dos imóveis no ambiente digital – incluindo simulações de financiamento, pagamentos com cartão e assinaturas contratuais. Além disso, os compradores terão acesso a informações específicas da unidade desejada, realizarão tours virtuais adaptados às suas escolhas e farão visitas virtuais ao vivo – três funcionalidades ainda inéditas.

“Todo o atendimento na nova ferramenta será vinculado ao ID de um corretor, que passará a ter um papel fundamental como consultor de vendas. No entanto, o cliente poderá fazer sozinho o processo de aquisição, munido de dados que, antes, ele teria apenas no estande”, diz Henrique Cerqueira, diretor de marketing, vendas e novos negócios da RNI. “Estamos qualificando ainda mais o atendimento online no mercado imobiliário, que introduziu parcialmente a tecnologia nos tours virtuais e nos contratos eletrônicos”, acrescenta.

Um dos destaques da nova plataforma de e-commerce será a possibilidade de o cliente visualizar as unidades disponíveis na planta do empreendimento, comparar preços e selecionar a residência desejada. Cada unidade terá um conjunto próprio de informações que detalhará inclusive a interação do imóvel com o seu entorno. Já o tour virtual pela unidade decorada terá adaptações de acordo com a seleção do cliente, como a vista de janelas e varandas, tornando o passeio uma experiência única.

O usuário poderá agendar visitas presenciais ou virtuais aos imóveis decorados da RNI, que já são totalmente equipados com câmeras. Por videoconferência, os consultores de venda apresentarão in loco, no dia e no horário marcados pelo comprador, todos os ambientes internos da unidade modelo e poderão sanar dúvidas ao vivo. “Será um atendimento com a atenção dada nos estandes, mas com muito mais comodidade”, diz Cerqueira.

Quem desejar seguir a jornada de compra poderá fazer simulações de financiamento em um ambiente interativo. Para dar continuidade à aquisição, o cliente só precisará criar um perfil para acessar a área restrita da ferramenta, onde realizará o upload de documentos que serão considerados para a confecção do contrato e para a avaliação bancária nos casos de pedidos de crédito. “Em parceria com a empresa Accurate, especializada em tecnologias para e-commerce, estamos investindo em um ambiente responsivo e totalmente seguro, que terá ligação mais rápida com as instituições financeiras”, explica Nilson Neves, gerente de tecnologia da informação da RNI.



Toda a evolução da compra e as notificações aos clientes serão feitas pela plataforma de maneira automática e direcionadas por mensagem, WhatsApp ou e-mail. A geração de propostas, contratos e boletos também será feita diretamente no ambiente digital, que permitirá pagamentos por cartão de crédito e por boleto. “Teremos uma estrutura para dar suporte aos usuários por chat e vídeo, mas a ferramenta será bastante intuitiva e permitirá a conclusão da jornada em alguns minutos. Estamos trabalhando para reduzir pela metade o tempo de resposta dos bancos”, adianta Neves.

Trinta e cinco profissionais de diferentes áreas da RNI estão envolvidos no desenvolvimento do projeto, que é estruturado com metodologias híbridas como Design Thinking, Canvas MVP, Kanban e Scrum. O e-commerce é a etapa final de um plano de digitalização da jornada do cliente iniciado há dois anos pela companhia, que investiu na integração de sistemas e nas ferramentas de análise e automação de marketing digital.

O canal de e-commerce entrará parcialmente em operação até o fim deste ano, e a ferramenta estará completamente automatizada no segundo trimestre de 2021. “O atendimento integrado multiplataforma é uma tendência em todos os segmentos e será cada vez mais presente na vida dos compradores de imóveis. A RNI se orgulha de fazer parte dessa história”, avalia Cerqueira.

SOBRE A RNI

Fundada em São José do Rio Preto há 28 anos, a construtora e incorporadora tem 186 empreendimentos lançados em todo o Brasil e atuação em 55 cidades de 12 estados brasileiros. Com capital aberto desde 2007, lançou mais de 70 mil unidades, somando 6,7 milhões de m² construídos, e faz parte das Empresas Rodobens, um dos maiores grupos empresariais do país, com atuação nos segmentos financeiro e de varejo automotivo – Banco, Consórcio, Corretora de Seguros, Leasing & Locação, Automóveis e Veículos Comerciais. Com atuação nacional, o grupo tem tradição de mais de 70 anos. www.rni.com.br.

Contatos para imprensa: Néctar Comunicação Corporativa

Luiz Pedrosa – luiz.pedrosa@nectarc.com.br
Telefones: (11) 5053-5129 - (11) 97635-2924

Gustavo Coltri – gustavo.coltri@nectarc.com.br
Telefones: (11) 5053-5120 - (11) 98823-1980

Renata Justi – renata.justi@nectarc.com.br
Telefones: (11) 5053-5123 - (11) 99164-2113