

SIMBIOSE IMOB.

Do lead à venda. Uma operação conectada.

23 OUT 2026

Sexta-feira · data proposta

80 CONVIDADOS

Manhã estendida · 08h30–13h30

O próximo passo começa junto.

Um encontro de líderes para transformar visão de mercado em decisões de operação.

REDE

Licenciados da Netspaces conectam a Simbiose a decisores locais.

MOMENTO

Sexta após o Conecta Imobi, realizado em 21–22/10 no São Paulo Expo.

OBJETIVO

Vender Simbiose: qualificar decisores, demonstrar a operação e converter em contratos.

Uma estreia. Um formato replicável.

Recomendação: começar com 80 convidados e concentrar a experiência em uma manhã estendida.

MANHÃ

Conteúdo objetivo + café + conversas. Cenário recomendado.

DIA INTEIRO

Mais profundidade, almoço e custo. Só com demanda confirmada.

RESTAURANTE

Melhor como futuro jantar de 20–30 decisores; audiovisual e privacidade a validar.

Visão. Prática. Próximos passos.

A continuidade das lives em uma experiência presencial.

ANDREAS

Pessoas, agentes e inteligência comercial.
Participação a alinhar.

GUILHERME

Demanda, atendimento, qualificação, CRM e
gestão. Anfitrião Simbiose.

DOIS SEGMENTOS

Carteira de imóveis e empreendimento: duas
demonstrações com dores diferentes.

Cinco horas para abrir novas conversas.

Credenciamento às 08h30. Conteúdo a partir de 09h30. Encerramento às 13h30.

09h30 / ANDREAS

Visão da próxima operação imobiliária · 40 min

11h30 / APLICAÇÕES

Imobiliárias e incorporadoras · 40 min

10h10 / DEMONSTRAÇÃO

Os agentes trabalhando juntos · 50 min

12h10 / SIMBIOSE

Soluções, contratação e próximo passo comercial

11h00 / CAFÉ

Networking por desafios de negócio · 30 min

A Simbiose entra onde está o gargalo.

A contratação começa pela operação da empresa, com escopo e responsabilidades claros.

DEMANDA

Campanhas, criativos e conteúdo alinhados à carteira ou ao empreendimento.

ATENDIMENTO E CONVERSÃO

Qualificação, agendamento, retomada e acompanhamento comercial.

TIME COMPLETO

Etapas conectadas, implantação, calibração e acompanhamento humano.

Ver a aplicação. Avançar a decisão.

Às 12h10, apresentar a operação e os caminhos de contratação. Às 12h45, abrir o próximo passo por empresa.

PRONTA PARA CONTRATAR

Decisor, escopo e condições validados: proposta com closer.

PRECISA APROFUNDAR

Diagnóstico em até 72 horas, com contexto e responsável definidos.

SEM PRIORIDADE AGORA

Materiais e acompanhamento conforme preferência, sem contar como oportunidade qualificada.

20 anfitriões. 4 convites por pessoa.

Selecionar licenciados pela relação com sócios, diretores e gestores.

INDICAÇÃO NOMINAL

Empresa, decisor, desafio e responsável pela relação. Evitar duplicidade.

CORTESIA CONTROLADA

Códigos individuais, prazo, destinatário e cota. Redistribuição central.

ACOMPANHAMENTO

Convite → inscrição → presença → diagnóstico → proposta → contrato → caixa.

Duas portas. Uma experiência.

Valor proposto do ingresso: R\$ 3.000. Cortesia VIP: desconto de 100% validado.

PAGO

Cadastro → Asaas → pagamento validado → ingresso → confirmação.

VIP

Convite → cadastro → validação de cota e código → ingresso gratuito.

IA E E-MAIL

Confirmar somente após status real; orientar chegada; reconfirmar presença; atender dúvidas.

Estrutura pronta. Experiência bem cuidada.

Olimpo Experience é a primeira opção em avaliação em Alphaville.

O QUE O SITE INFORMA

Auditórios de 120 pessoas, LED, som, microfones, suporte e área de café.

O QUE COTAR

Data, exclusividade, operador, montagem, buffet, acessibilidade, estacionamento e hora extra.

ALTERNATIVAS

Orgânico Alphaville e Sol Alphaville para proposta comparável.

O café faz parte da conversa.

Café de boas-vindas e coffee break premium para inscritos, equipe e palestrantes.

SERVIÇO

Reposição, louças, equipe, água durante o evento e opções alimentares. Base: 90 pessoas.

CAPTAÇÃO

2 câmeras + áudio de mesa e backup + imagens de experiência + entrevistas autorizadas.

CONTEÚDO POSTERIOR

Filme de 60–90s, 12 cortes, 40 fotos e palestras completas, conforme contratação.

R\$ 21.160

Cenário recomendado: 80 cortesias, 10 pessoas de equipe, receita de bilheteria zero.

R\$ 18.400

Custo direto estimado

R\$ 2.760

Reserva de contingência · 15%

R\$ 5.400

Café para 90 pessoas, incluído no custo direto

R\$ 8.000

Vídeo + foto, incluídos no custo direto

Cortesia não é receita.

Planejar o investimento pela contribuição comercial efetiva, acompanhada após o encontro.

SEM BILHETERIA

R\$ 21.160 a cobrir. Exemplo: 6 contratos para equilíbrio.

COM 10 PAGANTES

Receita líquida ilustrativa de R\$ 27.150; saldo de R\$ 5.990 antes dos contratos.

CONTA ABERTA

Hipótese: $R\$ 3.000/\text{mês} \times 2 \text{ meses} \times 60\% = R\$ 3.600$. Não é tabela de preço da Simbiose.

Presença primeiro. Resultado depois.

Um funil de referência para alinhar o time, sem promessa de conversão.

200 → 80

Convites pessoais → inscrições · 40%

60 → 18

Presentes → diagnósticos · 30%

80 → 60

Inscrições → presentes · 75%

18 → 6

Diagnósticos → contratos · hipótese

A conversa continua depois do encontro.

Consolidar pessoas, empresas e negócios separadamente, com atribuição ao evento e ao anfitrião.

D+0 A D+3

Registrar contexto, diagnóstico, proposta e próximo passo combinado.

D+7 A D+14

Retomar objeções, envolver decisores e acompanhar a decisão.

D+30 E D+90

Contratos, MRR contratado, contribuição e caixa efetivamente recebido.

Da decisão à primeira edição.

Uma frente responsável por cada etapa e leitura diária da ocupação.

ATÉ 02/10

Cotação do espaço, visita técnica e alinhamento de palestrantes.

ATÉ 06/10

Teto, contrato, programação, regras e homologação da inscrição.

07–16/10

Convites pessoais, acompanhamento e redistribuição de cotas.

19–23/10

Reconfirmação, buffet, ensaio e evento.

D+1 / D+30 / D+90

Conteúdo, diagnóstico e resultado comercial.

IMOB, na próxima cidade.

O nome permanece. A edição ganha cidade, anfitrião e contexto local.

MANTER

Marca, jornada, controle de ingresso, produção e medição.

ADAPTAR

Licenciado anfitrião, convidados, cases, tamanho da sala e demonstração por segmento.

AVANÇAR COM EVIDÊNCIA

Presença ≥70%, decisores ≥60%, satisfação 4,5/5 e contribuição comercial acompanhada.

Vamos fechar o primeiro IMOB.

A estrutura está pronta para revisão. Agora, converter as premissas em compromissos.

APROVAR

Nome, formato, público e teto de investimento.

CONFIRMAR

Data, local, Andreas e condições comerciais da Simbiose.

LIBERAR

Operação de vendas, cortesia, e-mail e WhatsApp após teste completo.