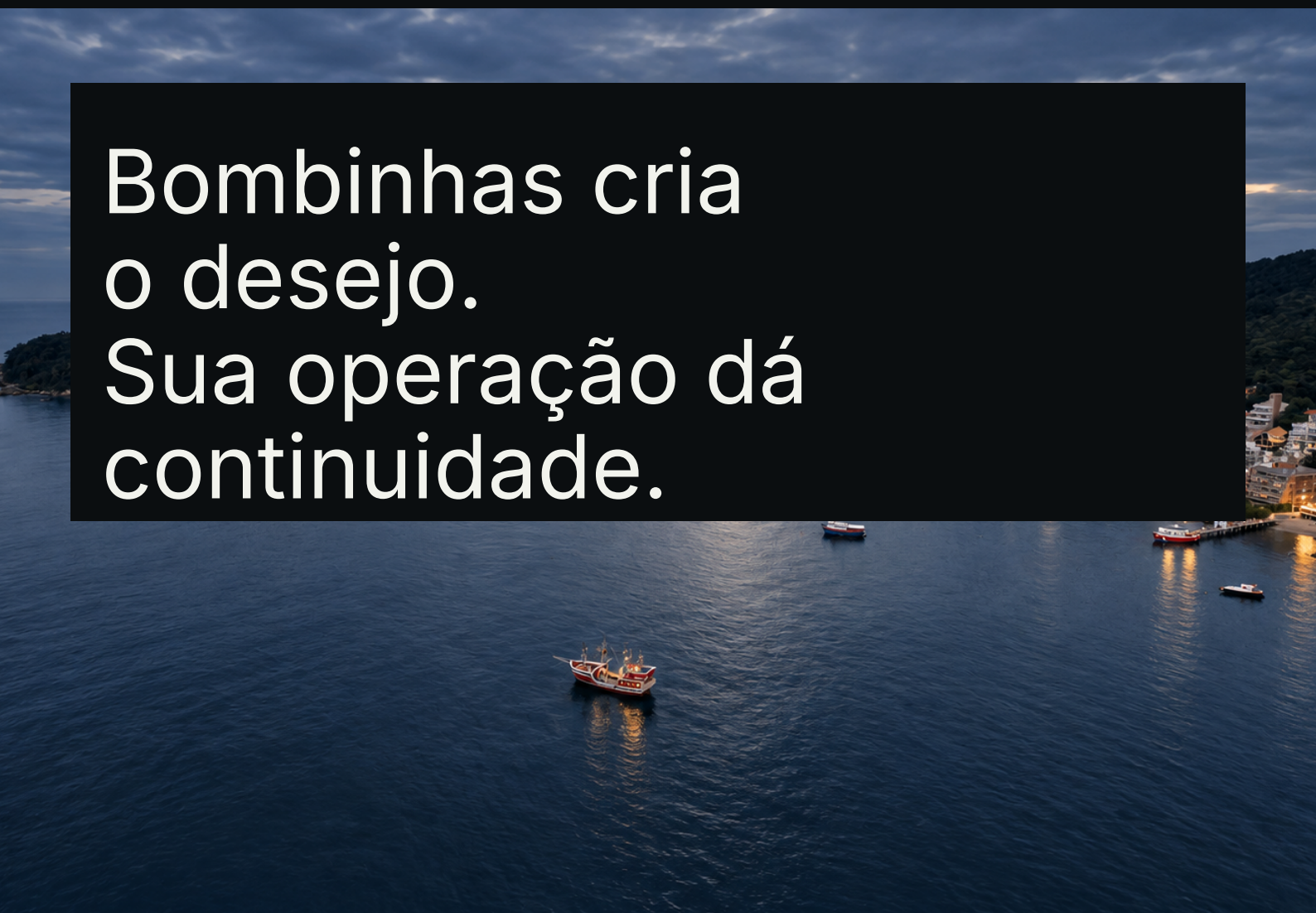




OPERON

INTELIGÊNCIA APLICADA AO MERCADO LOCAL



Bombinhas cria
o desejo.
Sua operação dá
continuidade.

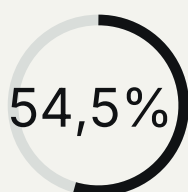
Um guia para transformar interesse em uma
jornada bem acompanhada.

Dados locais, perguntas para a sua rotina e um caminho prático para organizar
venda, temporada e administração de imóveis.

01 / LEIA O DESTINO ANTES DE DESENHAR A JORNADA

Quem chega a Bombinhas traz mais que uma consulta.

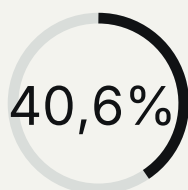
Três sinais da pesquisa turística ajudam a fazer perguntas melhores sobre hospedagem, atendimento e relacionamento.



O imóvel faz parte da experiência.

102 de 187 entrevistados ficaram em casa, apartamento ou residencial alugado.

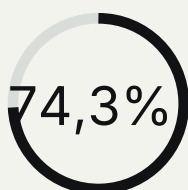
A sua apresentação esclarece o que importa para escolher e chegar com tranquilidade?



O contexto também fala espanhol.

76 de 187 entrevistados eram argentinos.

Datas, preferências e combinados acompanham a conversa quando ela passa para outra pessoa?



A cidade já era conhecida.

139 de 187 entrevistados já tinham visitado Bombinhas.

O relacionamento continua depois da estadia, com motivo relevante e respeito às preferências do cliente?

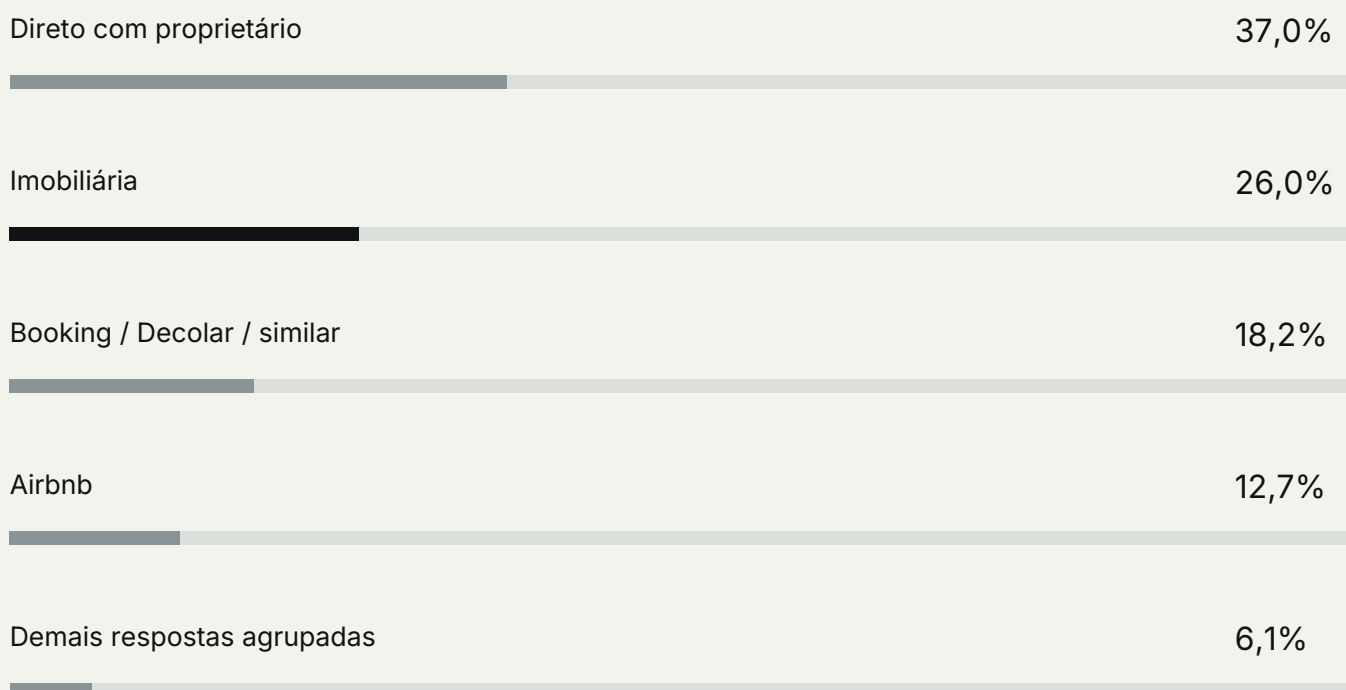
Fonte: Pesquisa de Demanda Turística de Bombinhas 2026, p. 4, 19 e 21. Amostra: 187 turistas, janeiro a março. Percentuais descrevem os entrevistados; não caracterizam compradores de imóveis nem clientes da sua empresa.

02 / TEMPORADA

A reserva tem vários caminhos. O cuidado precisa continuar.

Entre os entrevistados com hospedagem paga, a reserva passou por canais diferentes. Esse retrato ajuda a discutir a jornada, mas não mede o desempenho de uma imobiliária.

CANAL DE RESERVA / % DOS 181 ENTREVISTADOS COM HOSPEDAGEM PAGA



O que isso muda na sua rotina

Verifique se informação, disponibilidade, confirmação e orientações de chegada permanecem coerentes em cada ponto de contato. A oportunidade está em tornar a experiência confiável em toda a jornada.

Fonte: pesquisa municipal 2026, p. 20. Contagens: 67, 47, 33, 23 e 11 de 181. "Demais respostas" é o agrupamento residual para este gráfico. Não é participação de mercado das imobiliárias. Base distinta da página anterior.

03 / VENDA DE IMÓVEIS

Uma decisão de valor elevado pede contexto à altura.

UM RECORTE DE ANÚNCIOS / AGOSTO 2026

R\$ 15.657 / m²

Mediana do preço pedido por metro quadrado em 152 anúncios de apartamentos de Bombinhas no portal Tô Em Casa.

Para o corretor: envie uma seleção que ajude a decidir.

01 Explique a escolha.

Relacione cada opção ao objetivo, à localização e aos critérios que o cliente informou.

02 Separe certeza de pendência.

Indique o que está confirmado e o que ainda depende de validação, inclusive condições e disponibilidade.

03 Combine um próximo passo.

Uma visita, uma análise ou um retorno com data e responsável mantém a conversa acompanhada.

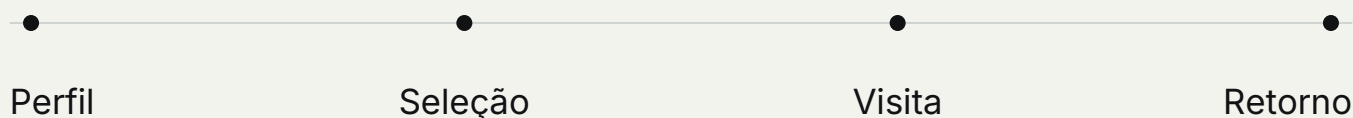
Fonte: Índice Tô Em Casa, agosto de 2026. Preços pedidos não equivalem a preços de transações. O inventário do portal não representa todo o mercado municipal. Este dado não sustenta promessa de valorização.

04 / CADA FRENTE TEM UMA ENTREGA

O mesmo cuidado. Três jornadas diferentes.

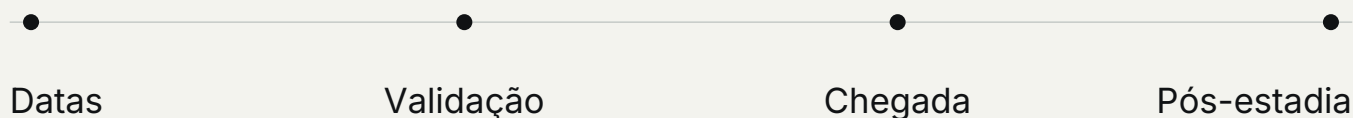
Use este mapa para identificar quem recebe o contexto e quem assume o próximo passo. Adapte as etapas aos serviços da sua empresa.

VENDA



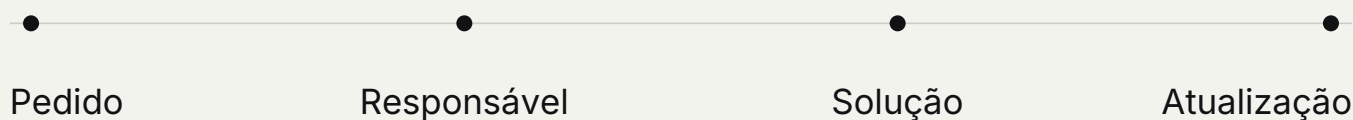
O corretor recebe preferências e histórico. O acompanhamento registra avanço, objeção e próxima ação.

TEMPORADA



A equipe confirma disponibilidade e regras. A família recebe orientações coerentes com o que reservou.

ADMINISTRAÇÃO



O proprietário tem uma referência para acompanhar a solicitação. A gestão enxerga pendências e prazos.

Mapa conceitual para organização da rotina. Não descreve sistemas já implantados nem resultados obtidos. Documentos, valores, reservas e decisões comerciais exigem validação pelos responsáveis.

05 / EXPERIÊNCIA E BASTIDOR

O cliente sente o cuidado. A equipe precisa de estrutura.



O Fator Disney

A inspiração está em transformar intenção de atender bem em padrões que a operação consegue repetir.

NA FRENTE DO CLIENTE

**"Eles lembraram
do que eu precisava."**

NOS BASTIDORES

Preferências registradas.

Informação validada.

Responsável definido.

Retorno acompanhado.

Escolha um detalhe que costuma depender da memória e transforme-o em um combinado da equipe. Defina onde registrar, quem executa e como verificar.

Inspiração nos princípios públicos de excelência em atendimento do Disney Institute. "Fator Disney" é uma expressão explicativa da Operon, sem vínculo, certificação ou parceria com a Disney. Imagem conceitual gerada com IA.

06 / INTELIGÊNCIA COM FUNÇÃO DEFINIDA

Onde a IA pode ajudar a sua equipe de verdade.

Comece por um trabalho recorrente, com informação confiável e um critério claro de qualidade. Estes são exemplos de aplicação, a validar na sua operação.

01 Organizar a conversa

Transformar mensagens em um resumo revisável de perfil, preferências e pendências.

A equipe confirma o contexto antes de agir.

02 Apoiar a seleção

Preparar uma comparação a partir de uma carteira atualizada e de critérios informados.

Dados comerciais e adequação são validados pelo corretor.

03 Dar sequência ao combinado

Criar tarefas e lembretes para retornos, atualizações e etapas aprovadas.

Regras de contato, exceções e responsáveis ficam definidos.

04 Preservar o conhecimento

Consultar orientações internas autorizadas e ajudar novos integrantes a encontrar respostas.

A base tem responsável, revisão e controle de acesso.

Aplicações possíveis, não promessa de implantação universal. A escolha depende da qualidade dos dados, das integrações disponíveis e das regras da imobiliária. Autonomia aumenta apenas após validação.

07 / PREPARAÇÃO PARA A TEMPORADA

Um primeiro ciclo para tirar a melhoria do papel.

Roteiro sugerido de quatro semanas. Ajuste o ritmo à sua equipe e à complexidade dos sistemas. O objetivo é validar uma melhoria antes de ampliar.

SEMANA 01

Enxergue o caminho real.

Revise contatos recentes de uma frente. Marque onde faltou informação, responsável ou retorno.

SEMANA 02

Defina um fluxo mínimo.

Escolha o problema prioritário. Combine etapas, critérios, dados necessários e quem decide as exceções.

SEMANA 03

Teste com a equipe.

Rode um piloto pequeno. Registre falhas, revise respostas e confirme se o próximo passo acontece.

SEMANA 04

Compare e ajuste.

Observe os mesmos indicadores antes e depois. Amplie apenas o que se mostrou útil e confiável.

O que acompanhar

Tempo até a primeira resposta útil · oportunidades sem próxima ação · tarefas vencidas · etapas concluídas. Compare períodos e critérios semelhantes.

08 / UMA PÁGINA PARA A SUA PRÓXIMA REUNIÃO

Qual parte da operação merece atenção primeiro?

Responda com a equipe usando casos reais. A melhor prioridade é aquela cujo problema vocês conseguem observar e cuja melhoria conseguem verificar.

A frente prioritária

Venda, temporada ou administração?

O ponto de atrito

Em qual passagem o contexto ou o próximo passo se perde?

O que já funciona

Que sistema, rotina ou conhecimento vale preservar?

O sinal de melhora

O que precisaria mudar para o piloto ser considerado útil?

Vamos olhar para a sua realidade?

Leve essas respostas à Operon. A proposta parte da sua rotina, dos seus sistemas e da capacidade que você precisa construir.

Conversar com a Operon / +55 62 99855-0007

FONTES / PARA CONSULTAR E APROFUNDAR

Dados com origem. Interpretações com limites.

Este guia reúne evidências locais e sugestões de organização. Não estima perdas financeiras das imobiliárias nem promete aumento de vendas. As oportunidades precisam ser validadas na realidade de cada empresa.

01 / Pesquisa de Demanda Turística - Bombinhas 2026

187 entrevistas presenciais com adultos não residentes, em permanência mínima de 24 horas. Janeiro: 74; fevereiro: 74; março: 39. O relatório não informa desenho probabilístico, ponderação ou margem de erro municipal. Páginas usadas: 4, 19, 20 e 21.

[Abrir fonte original](#)

02 / Prefeitura de Bombinhas

Publicação institucional sobre a apresentação da Pesquisa de Demanda Turística 2026. Os números deste guia foram extraídos do relatório completo.

[Abrir fonte original](#)

03 / Índice Tô Em Casa - Bombinhas

Recorte de agosto de 2026: 152 anúncios de apartamentos, mediana de R\$ 15.657/m². Preços pedidos no inventário do portal, sem representatividade demonstrada para todo o município.

[Abrir fonte original](#)

04 / Disney Institute - excelência em atendimento

Referência conceitual para padrões e processos que sustentam a experiência. Não constitui evidência de resultados da Operon ou do mercado imobiliário local.

[Abrir fonte original](#)

Produção editorial: Operon. Recorte da pesquisa: 10/09/2026. Gráficos elaborados a partir das bases indicadas. Capa: interpretação visual com IA de referência local da costa. Interior: ambiente conceitual com IA, sem imóvel ofertado. Exemplos e roteiro são sugestões, não resultados de clientes.