

Lo smart working di Frimm: 20 webinar in 1 mese, nuovi strumenti B2C come “Valucasa” e “Lascia Richiesta” e un nuovo complesso residenziale da vendere a disposizione di tutta la rete MLS

“Questa è la nostra ricetta che ha mantenuto in piedi, e anche ampliato, il nostro network di 1.130 agenzie immobiliari”, spiega il presidente di FRIMM S.p.A. Roberto Barbato. “L’azienda non si è mai fermata in questo periodo di emergenza creando attività formative e opportunità di contatto con i clienti per i circa 2.700 operatori che lavorano in collaborazione sulla nostra piattaforma MLS”

Tutti gli uffici e le divisioni di Frimm S.p.A. lavorano in smart working dal 9 marzo scorso e, da quel momento, l’azienda ha attuato un **piano preciso per continuare a erogare servizi alla rete** di oltre 1.130 agenzie immobiliari – di cui 323 affiliate alle rete in franchising di proprietà FRIMM e REplat – connesse alla propria piattaforma di collaborazione MLS.

Il piano ha previsto la **continua erogazione, online e in remoto, di tutti o quasi i servizi previsti nell’offerta** per agenti immobiliari che Frimm offre sul mercato. Nello specifico, l’azienda guidata dal presidente Roberto Barbato ha **aperto le proprie aule di formazione a tutti gli operatori del settore**, tenendo una media di **4 webinar a settimana in diretta sulla propria pagina ufficiale Facebook**, con picchi di **1.500 partecipanti** (la media è stata di 550/600 persone a meeting) e relatori d’eccezione come Gian Luigi Sarzano, Tiziano Benvenuti di MMO, il Dr Bellucci ma anche esponenti di aziende partner e formatori interni al Gruppo.

Non solo. I team IT e Prodotto hanno **anticipato alcuni rilasci inizialmente programmati per i mesi a venire** mettendo a disposizione degli agenti immobiliari **due nuove applicazioni B2C** – il “Valucasa” per le valutazioni immobiliari e il “Lascia Richiesta” per permettere al privato di interagire con l’MLS e ricevere proposte di immobili in acquisto personalizzate sui suoi desideri – che hanno il duplice obiettivo di **fornire un servizio al cliente e di metterlo in contatto solo ed esclusivamente con quegli operatori esperti nel trattare la sua particolare esigenza**.

E ancora, nella prima settimana di aprile la divisione Real Estate Investing, che si occupa delle operazioni di sviluppo immobiliare e di mini-trading nelle principali città d’Italia, ha **concluso l’acquisto e le pratiche per la commercializzazione di un nuovo complesso residenziale composto da 24 unità** – già condivise in MLS a beneficio di tutti gli Affiliati che possono inserirle nelle loro vetrine e venderle in collaborazione con la Casa Madre – in via Michele Amari a Roma.

“Sono felice di come il Gruppo abbia reagito alla situazione che l’emergenza Covid-19 ha delineato”, dice Barbato. “Ci siamo scoperti ancora **più intraprendenti e imprenditori** di quel che pensavamo, riuscendo non soltanto a mantenere intatta e motiva la rete di agenti che lavorano con noi ma anche a ingrandirla di qualche unità perché grazie alla bella e stimolante attività sui social network abbiamo **creato contatti che si sono trasformati in un nuovi Affiliati e nuovi Aderenti al sistema MLS** (circa una decina di nuovi contratti tra affiliazioni e abbonamenti MLS). Abbiamo affinato un know-how e un metodo di lavoro che non abbandoneremo ma, anzi, cavalcheremo nei mesi a seguire”.