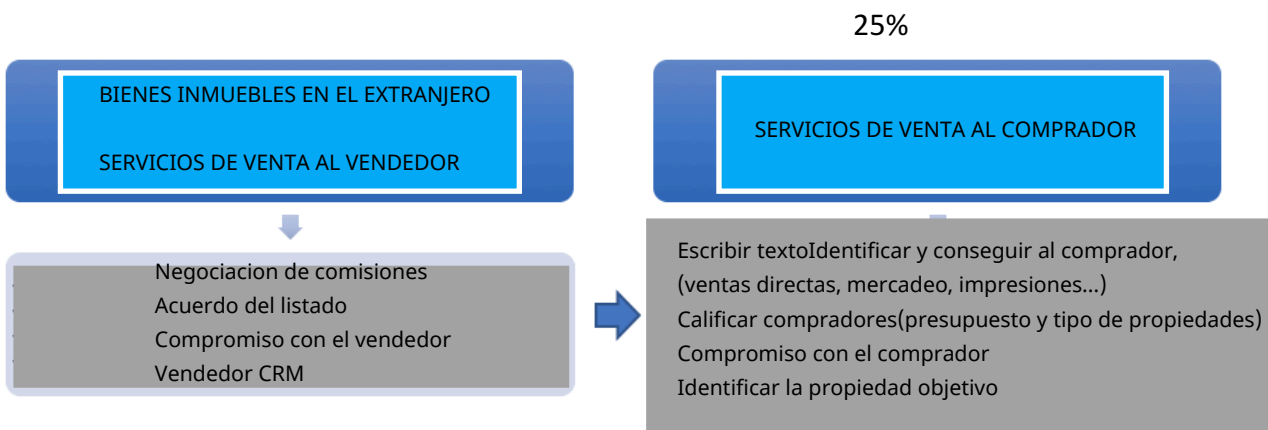


Proceso de venta y variable de comisión de referidos



15%

Educacion y Facilitacion



- * Identificar la propiedad adecuada (presupuesto, locación)
- * Educación acerca de la propiedad (tipo de propiedad, desarrollo)
- * Educar acerca del mercado - Mercado / Analisis del cliente (Orl Vs Miami)
- * Educar acerca de vivir en ese lugar (costo, entretenimiento, escuelas)
- * Coordinar viajes a USA (confirmar vuelos y fechas)
- * Soporte y arreglo de los viajes (Hoteles)

