

Desafio Match em Ação

Aviso Importante: Os detalhes e informações apresentados neste documento estão sujeitos a alterações sem notificação prévia.

Objetivo do Projeto

Demonstrar como o Buyer Match, quando bem utilizado, não apenas impulsiona as parcerias, mas também evidencia o iList como uma solução que já trabalha a favor de nossos Corretores Associados RE/MAX.

- **Principal:** Alavancar o uso do módulo de Buyer Match.
- **Secundário:** Fomentar a competição saudável entre as MFRs para promover o engajamento com as funcionalidades do sistema.

Duração

- **Início:** 22/09/2025
- **Término:** 31/12/2025

Mecânica da Competição

Critério de Avaliação

As Regionais e os Embaixadores serão avaliados de forma conjunta, mas com critérios específicos para cada função. Já os Corretores, serão avaliados de forma individual.

- **Regionais:** serão avaliadas pela performance obtida durante o Desafio. Será premiada a Regional que alcançar o **maior aumento percentual no número de Buyer Matches criados**.
- **Embaixadores:** além da performance da sua Regional, o Embaixador terá o diferencial de ser avaliado também pelas **ações de divulgação do Desafio e do Buyer Match**. Isso inclui a produção e compartilhamento de conteúdos como vídeos, participações em Webinars e outras iniciativas de engajamento e comunicação.
- **Corretores:** serão avaliados individualmente pela **quantidade total de Buyer Matches cadastrados** durante o período da competição.

⚠ ATENÇÃO: apenas Buyer Matches criados manualmente por Franqueados, Brokers e Corretores com CRECI, destinados a clientes reais, serão considerados. Buyer Matches feitos por Estagiários, criados de forma automática e para testes serão desconsiderados.

Cronograma Divulgação

Setembro/2025

- Contato com os Brokers de possíveis Embaixadores do Desafio, quando iremos apresentar a competição e o papel que esses corretores terão ao longo do processo;

- Webinar - Anúncio oficial do Desafio
 - 10 de setembro, às 10h. [Link de inscrição](#).
- Divulgação do Desafio através de nossos canais de comunicação, como newsletters, grupos de WhatsApp, treinamentos, Academias e Webinars;
- 22 de setembro: Início oficial do Desafio.

Outubro e Novembro/2025

- Divulgação dos vídeos produzidos por Embaixadores em nossos canais de comunicação, como newsletters, grupos de WhatsApp, treinamentos, Academias e Webinars.

Dezembro/2025

- 31 de dezembro: conclusão oficial do Desafio.

Janeiro/2026

- Divulgação dos ganhadores do Desafio.

Prêmios

Master Franqueada Regional

A MFR ganhadora receberá:

- Troféu personalizado como reconhecimento pelo feito.

Corretor Embaixador

O Corretor Embaixador ganhador terá visibilidade nos seguintes canais:

- Certificado “**Embaixador Buyer Match**”, disponível em sua página no Portal RE/MAX;
- Destaque em nossas Webinars e comunicações RE/MAX Brasil;
- Banner de divulgação na página inicial do iConnect;
- Vídeo produzido pelo Embaixador será exibido durante a C7 2026 em telões ao redor da convenção;
- Participação em bate papo conduzido por Carlos Matias durante a C7 2026.

Corretor

O Corretor ganhador receberá:

- Ingresso para a C7 2026.

Forma de Premiação

- O prêmio da MFR ganhadora será entregue na C7 2026;
- O prêmio do Embaixador ganhador, em formato de visibilidade em nossas plataformas, ocorrerá ao longo do Desafio, assim como nos primeiros meses de 2026.

- O prêmio do Corretor ganhador será entregue entre os meses de janeiro e abril de 2026.

Comunicação

Lançamento do Desafio

O Desafio Match em Ação será oficialmente anunciado em Webinar, a ser realizado no dia 10 de setembro de 2025, às 10h.

Acompanhamento de dados

Os dados referentes ao Desafio serão atualizados quinzenalmente no iDash, disponível para Regionais. Nesta área do iConnect, teremos um card principal chamado “**Desafio Match em Ação**” com todas as atualizações: número de Buyer Matches criados, datas de webinars, vídeos dos embaixadores, materiais de comunicação e também o documento orientador.

Comunicações Gerais

A divulgação do Desafio Match em Ação será realizada três vezes por semana, utilizando nossas newsletters, grupos de WhatsApp, treinamentos, Academias e Webinars.