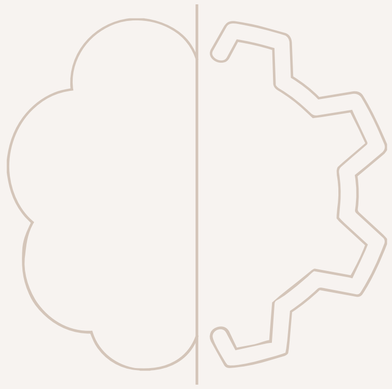


Bespoke Sales Concepts

O SEU PARCEIRO PARA O PROCESSO DE VENDAS COMPLETO

17cn 24nov2026

O QUE OFERECEMOS

Coordenação completa de vendas através de uma equipa especializada.

A BSC estabelece parcerias com promotores imobiliários ao longo de toda a fase de comercialização de um projeto.
Assumimos a responsabilidade pelo processo de vendas em nome do promotor — desde a definição da estratégia e preparação do projeto para o mercado, até à distribuição, gestão de vendas e fecho.

A nossa responsabilidade vai além das transações individuais. Permanecemos envolvidos até que todo o empreendimento esteja vendido, garantindo que cada canal de vendas relevante contribui para a estratégia comercial global. A **BSC atua como o ponto central de coordenação** entre o promotor e a rede de agências, empresas e canais de marketing envolvidos no lançamento do projeto no mercado.



A comunicação flui em ambos os sentidos. Garantimos que a estratégia do promotor chega ao mercado de forma clara, enquanto o feedback do mercado é recolhido, analisado e integrado sempre que oportuno.

Bespoke
Sales
Concepts

PORQUÊ TRABALHAR CONNOSCO

Uma abordagem diferente à comercialização de empreendimentos.

Muitos mediadores destacam-se na venda de imóveis individuais. No entanto, lançar um empreendimento inteiro no mercado exige conhecimento especializado e coordenação estratégica.

O QUE DISTINGUE A BSC	PORQUE É IMPORTANTE PARA SI
VISÃO GLOBAL Cada detalhe influencia o resultado.	Focamo-nos no desempenho de todo o empreendimento — e não apenas nos imóveis mais fáceis de vender.
UM PARCEIRO PARA AS AGÊNCIAS Trabalhamos com as agências, não contra elas.	As agências terceiras são fundamentais para chegar aos compradores. Unimos os canais de vendas sob uma estratégia coordenada, apoiando o seu contributo em vez de competir com elas.
EXPERIÊNCIA EM PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA Compreendemos o setor imobiliário na perspetiva do promotor.	As melhores decisões comerciais dependem, por vezes, de realidades técnicas. Compreendemos a perspetiva do promotor e os aspetos práticos por detrás do projeto.
EXECUÇÃO PRÁTICA E DIRETA Quem define a estratégia mantém-se envolvido.	Trabalha diretamente com as pessoas que executam a estratégia no terreno — sem camadas desnecessárias, falhas de comunicação ou perda de contexto.
INTERESSES ALINHADOS Somos bem sucedidos quando o projeto é bem sucedido.	Assumimos o risco em conjunto. Estamos disponíveis e empenhados em investir lado a lado com o promotor, alinhando os nossos interesses financeiros com o sucesso do projeto.

Bespoke
Sales
Concepts

QUEM SOMOS

Três percursos. Um objetivo.

A BSC foi criada com base em percursos, experiências e competências complementares.
A nossa equipa combina experiência em promoção imobiliária, marketing e gestão operacional — reunindo perspetivas distintas em torno de um único objetivo comercial: a venda bem-sucedida do seu empreendimento.



Michael Stock

CEO

Promoção Imobiliária e Vendas

O Michael traz experiência direta na promoção imobiliária, tanto como consultor como enquanto promotor. Combina a compreensão da perspetiva do promotor com um forte foco na estratégia comercial e na execução de vendas.



Cristiana Nascimento

COO

Operações & Execução

A experiência da Cristiana na gestão de equipas altamente multidisciplinares apurou as suas capacidades de organização e resolução de problemas, permitindo-lhe traduzir requisitos complexos numa execução eficaz e prática.



Richard Clingen

Consultor Executivo de Marketing

Marketing & Digital

Com um percurso no empreendedorismo digital nas áreas das telecomunicações, música e edição, o Richard foca-se no posicionamento da BSC, na comunicação de marketing e na captação de compradores.

COMO TRABALHAMOS

O processo de venda começa muito antes da primeira visita.

A decisão de um comprador é influenciada por muito mais do que aquilo que acontece quando entra pela porta.

O processo de venda começa na forma como um projeto é posicionado, apresentado e introduzido no mercado. Prossegue através de cada interação que molda a perceção e a decisão do comprador — e só termina quando a transação está concluída.

É por isso que a BSC assume um papel ativo em todo o processo.

ESTRATÉGIA

Compreender o projeto, o mercado e os objetivos.

POSICIONAMENTO

Criar a base para a forma como o projeto é apresentado e comercializado.

DISTRIBUIÇÃO

Conectar o projeto às agências, portais e canais de marketing certos.

GESTÃO COMERCIAL

Coordenar o processo e manter o alinhamento em toda a rede.

OTIMIZAÇÃO

Utilizar o desempenho das vendas e o feedback do mercado para aperfeiçoar continuamente a abordagem.

FECHO

Gerir as etapas finais do processo até à sua conclusão.

A nossa responsabilidade é garantir que estas etapas não funcionam de forma isolada. Fazem parte de um único processo de venda — e precisam de trabalhar em conjunto.

Procura um parceiro de vendas para o seu próximo empreendimento?

VAMOS CONVERSAR SOBRE O SEU PROJETO

Bespoke
Sales
Concepts

(+351) 912 972 870

bsca.pt

sales@bsca.pt