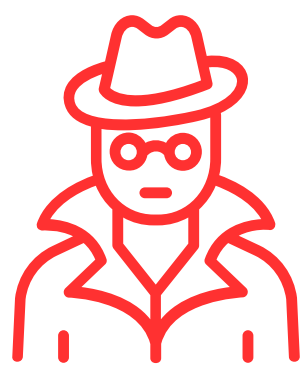


7 Ingredientes claves para tu estrategia de Marketing Inmobiliario



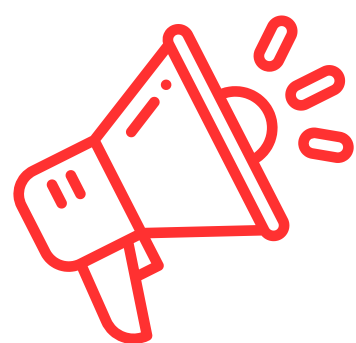
Ciente Incógnito

Ve a la competencia directa del proyecto, haz un cliente incognito, visita sus pilotos, cotiza, compara con tu área comercial, los resultados se revisan entre todas las áreas



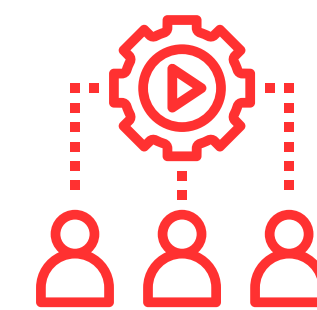
Estudio demanda

Levanta lo que está vendiendo la competencia directa de tu proyecto, hay un estudio demanda bien bueno a 10 UF del Portal Inmobiliario.



Material de venta

Base son render, redes sociales, sitios web, videos, CRM, pero imprescindible si estas partiendo con el proyecto es tener un tour virtual del producto a la venta, lejos la mejor experiencia para tus clientes.



Alinear discurso

Todas las áreas involucradas deben estar de acuerdo en las ventajas competitivas que tiene el proyecto, esto se debe evaluar después de los primeros 3 meses de lanzado el proyecto



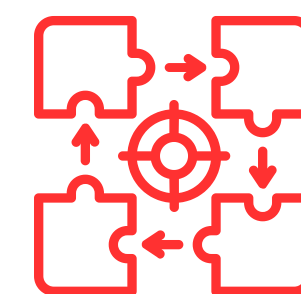
Sistematiza

Apyate con un CRM y sistematiza la entrega de información, deja armado una base de la comunicación en tu CRM, luego lo actualizas cada 3 meses a lo menos.



Seguimiento

Mira el viaje que esta realizando tu comprador, ve como llegan a tu xala de ventas, que esta gatillando la compra, esto se debe actualizar mes a mes.



Mantener cautivos

La decisión de compra puede ser impulsiva que son los menos, pero debes mantener y retomar clientes siempre, limpia base de datos cada 6 meses, preguntales si siguen interesados directamente, eso te ayudará. Apyate con un CRM para esto.

RADICAL!