PROPUESTA DE ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIO

FONDO EMPRENDER

Orientación para la formulación Grupo de trabajo

SENA

NetworkBizz

MARKETING

Networkbizz marketing
Agencia de Publicidad & Marketing digital

CENTRO DE LA CONSTRUCCIÓN
REGIONAL VALLE DEL CAUCA 2024 - 2025

NetworkBizz
MARKETING

DATOS GENERALES

¿En dónde se localizará la empresa?

Mapa
Mapa 1. CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

PLAN DE NEGOCIO NETWORKBIZZ

I. INTRODUCCIÓN

Bienvenidos a Networkbizz. Somos una agencia de marketing digital conformada por un equipo multidisciplinario de expertos en marketing digital y aliados estratégicos empresariales, comprometidos con el éxito de nuestros clientes. Ofrecemos una gama completa de herramientas profesionales y servicios especializados que garantizan un crecimiento escalable y coherente para las empresas. Desde estrategias creativas hasta producción de alta calidad, estamos aquí para llevar su marca al siguiente nivel, asegurando que impacte en un mundo competitivo y en constante evolución.

En Networkbizz, integramos tecnología avanzada, estrategias de marketing tradicionales y digitales, mas un enfoque personalizado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Nuestra dedicación a la innovación y al servicio al cliente asegura que nuestros clientes no solo alcancen, sino que superen sus objetivos comerciales y de marketing, manteniéndose competitivos y eficientes en un mercado en constante evolución. nos destacamos por satisfacer todas las necesidades publicitarias del mercado, abarcando desde la publicidad tradicional y el branding hasta la difusión digital y el desarrollo de sistemas innovadores. Nos especializamos en el nicho inmobiliario gracias a nuestro sistema 100% automatizado y probado, BrokerPro, que garantiza ventas recurrentes y contundentes. Hemos desarrollado un software avanzado que posiciona agencias inmobiliarias y asegura el éxito en un mercado altamente competitivo. No solo promovemos su marca de manera profesional a través de estrategias digitales efectivas, sino que también garantizamos resultados tangibles y medibles.

Nuestra sede principal está estratégicamente ubicada en la ciudad de Santiago de Cali, Colombia, una ciudad reconocida por su crecimiento dinámico y su enfoque innovador. Operamos bajo los códigos CIIU 7310, 7320, 8299 y 6820, dedicados a servicios de publicidad, estudios de mercado y gestión inmobiliaria, lo que nos permite ofrecer un enfoque integral y profesional a nuestros clientes.

¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

I. **Agencia inmobiliaria.**
III. **Agente inmobiliario.**
IV. **Constructora desarrollo de proyectos.**
V. **Empresario.**
VI. **Emprendedor.**

II. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección

CLIENTE	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Agente inmobiliario	**Formación Académica:** Profesional en Administración de Empresas, Universidad de Antioquia Diplomado en Marketing Digital, Universidad EAFIT Certificación en Ventas Inmobiliarias, Instituto Colombiano de Bienes Raíces **Experiencia Laboral:** Más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario Ha trabajado en varias agencias inmobiliarias reconocidas en Medellín y Bogotá Actualmente, agente senior en una agencia inmobiliaria de alto perfil **Motivaciones:** El agente está impulsado por el deseo de crecer profesionalmente y convertirse en una figura destacada en el sector inmobiliario. Su motivación principal es incrementar su cartera de clientes y optimizar su tiempo para dedicar más tiempo a su familia. también quiere mejorar sus ingresos para garantizar una mejor calidad de vida para su familia y alcanzar sus metas personales y profesionales. **Comportamiento:** El agente es una persona proactiva y altamente motivada. Siempre está en busca de nuevas oportunidades para mejorar sus habilidades y conocimientos. Participa regularmente en seminarios y talleres sobre marketing digital y ventas inmobiliarias. Laura es conocida por su	Elección de grandes ciudades como Bogotá, Medellín, Cartagena y Barranquilla se basa en su dinamismo y crecimiento constante en el mercado inmobiliario. Estas ciudades ofrecen un entorno ideal para la implementación de soluciones avanzadas como BrokerPro, que pueden diferenciar a los agentes de sus competidores y aumentar significativamente sus tasas de conversión.	**Crecimiento del Mercado Inmobiliario:** Bogotá es una de las ciudades con mayor desarrollo y demanda inmobiliaria en Colombia, ofreciendo numerosas oportunidades para agentes inmobiliarios. **Infraestructura y Conectividad:** Bogotá cuenta con una buena infraestructura y conectividad digital, lo que facilita la comunicación y el seguimiento de clientes a través de diversos canales digitales. **Concentración de Profesionales:** La ciudad alberga una gran cantidad de agentes inmobiliarios y agencias que buscan constantemente mejorar sus procesos y captar mas clientes Elegimos a los agentes inmobiliarios experimentados por que representan un segmento que necesita mejorar continuamente la eficiencia en la gestion de ventas y clientes. Estos agentes suelen tener una base de clientes establecida y buscan herramientas que les permitan escalar sus operaciones de manera eficiente. Están dispuestos a adoptar nuevas tecnologías que faciliten su trabajo y aumenten sus ingresos. La localización en grandes ciudades garantiza acceso a mercados dinámicos y en crecimiento, donde la demanda de propiedades es alta y la competencia intensa. Esto proporciona un entorno ideal para la implementación de soluciones avanzadas como BrokerPro, que pueden diferenciar a los agentes de sus competidores y aumentar significativamente sus tasas de conversión.

	capacidad para cerrar ventas rápidamente y por su atención al detalle. Está dispuesta a invertir en tecnología que le permita optimizar sus procesos y gestionar su tiempo de manera más efectiva. **Intereses:** Tienen un gran interés en el marketing digital, la automatización de procesos y las estrategias de ventas sistematizadas. Le apasiona aprender sobre nuevas herramientas y tecnologías que pueden mejorar su eficiencia y efectividad en el trabajo. En su tiempo libre, disfruta de actividades como leer libros sobre desarrollo personal y asistir a eventos de networking en el sector inmobiliario. **Desafíos:** Los agentes enfrentan varios desafíos en su trabajo diario. La gestión de una gran cantidad de leads y clientes puede ser abrumadora sin las herramientas adecuadas. A menudo, se siente frustrada por la cantidad de tiempo que debe dedicar a tareas administrativas y repetitivas, en lugar de centrarse en cerrar ventas y atender a sus clientes.		
Agencia inmobiliaria	**Formación del Equipo:** Directores con experiencia en administración de empresas y marketing inmobiliario Agentes inmobiliarios certificados y con varios años de experiencia Equipo de marketing especializado en marketing digital y ventas **Experiencia Laboral:** Más de 10 años operando en el mercado inmobiliario Historial de proyectos exitosos de compra, venta y arrendamiento de propiedades Relación establecida con constructores, desarrolladores y otros actores clave del mercado **Motivaciones:** busca escalar sus operaciones, mejorar la eficiencia en la gestión de ventas y aumentar la tasa de conversión de leads. La agencia está motivada por la necesidad de centralizar sus procesos comerciales y de optimizar el uso de recursos para maximizar el retorno de inversión. **Comportamiento:** La agencia es proactiva y siempre está en la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado. Participa regularmente en ferias inmobiliarias, seminarios y talleres de formación para estar	Principalmente en ciudades dinámicas y de alto crecimiento en Colombia como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Estas ciudades son centros clave de desarrollo inmobiliario con una alta demanda de propiedades.	**Crecimiento del Mercado Inmobiliario:** Las ciudades mencionadas están en constante crecimiento y desarrollo, aumentando la demanda de propiedades residenciales y comerciales. Bogotá, como capital, tiene un mercado inmobiliario dinámico y diversificado. Medellín es conocida por su innovación y calidad de vida, atrayendo tanto a residentes como a inversores. Cartagena y Barranquilla son ciudades costeras con un mercado turístico y residencial en expansión. **Infraestructura y Conectividad:** Estas ciudades cuentan con una infraestructura desarrollada y buena conectividad, facilitando las operaciones inmobiliarias. Bogotá tiene una amplia red de transporte público y proyectos de infraestructura en desarrollo. Medellín destaca por su sistema de transporte público integrado y sus proyectos de renovación urbana. Cartagena y Barranquilla están invirtiendo en mejorar su infraestructura para apoyar el crecimiento turístico e inmobiliario **Concentración de Profesionales:** La alta concentración de profesionales en estas áreas crea un mercado potencial para servicios inmobiliarios avanzados. Bogotá alberga a muchas empresas y profesionales del sector inmobiliario, creando un ecosistema favorable para las agencias. Medellín, con su enfoque en innovación, atrae a profesionales que buscan

	al día con las últimas tendencias y tecnologías. Visionary Inmobiliaria está dispuesta a invertir en tecnología y formación para mejorar sus operaciones y la calidad del servicio al cliente. **Intereses:** Está profundamente interesada en soluciones integrales de marketing que permitan una automatización efectiva de procesos, así como en el análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas. La agencia valora las tecnologías emergentes que puedan mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa, buscando constantemente innovaciones que les permitan mantenerse a la vanguardia del mercado y ofrecer un servicio de alta calidad. **Desafíos:** Enfrenta desafíos en la captación y gestión de leads, la competencia feroz del mercado y la necesidad de mantener una alta eficiencia operativa. La agencia necesita herramientas que le permitan gestionar de manera eficiente una gran cantidad de propiedades y clientes, y mejorar continuamente su proceso de ventas.		soluciones avanzadas en el mercado inmobiliario. **Necesidad de Mejora Continua:** Las agencias inmobiliarias establecidas buscan constantemente mejorar la eficiencia y efectividad en la gestión de ventas y clientes. Visionary Inmobiliaria necesita herramientas que le permitan escalar sus operaciones de manera eficiente y sostenible. **Disposición a Invertir en Tecnología:** Visionary Inmobiliaria está dispuesta a invertir en tecnologías que faciliten su trabajo y aumenten sus ingresos. La adopción de BrokerPro proporciona una plataforma integral y automatizada que optimiza la gestión de clientes y ventas, asegurando un retorno de inversión significativo.

CLIENTE	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
	Formación del Equipo: Directores con experiencia en ingeniería civil, arquitectura y administración de proyectos Ingenieros y arquitectos certificados con experiencia en grandes desarrollos inmobiliarios Equipo de ventas y marketing especializado en la promoción y venta de proyectos inmobiliarios **Experiencia Laboral:** Más de 15 años en el sector de la construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios Historial de proyectos exitosos de viviendas, comerciales e industriales	Principalmente en ciudades dinámicas y de alto crecimiento en Colombia como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Estas ciudades son centros clave de desarrollo inmobiliario	**Desarrollo Urbano:** Bogotá, como la capital y ciudad más grande de Colombia, está en constante expansión y desarrollo urbano, ofreciendo un entorno dinámico para proyectos inmobiliarios. **Inversiones:** La ciudad atrae inversiones tanto nacionales como extranjeras en infraestructura y construcción, generando oportunidades continuas para constructoras e ingenieros. **Proyectos Diversificados:** en Colombia se desarrollan proyectos de vivienda, oficinas, centros comerciales y complejos industriales, permitiendo a los ingenieros trabajar en una variedad de proyectos. **Políticas de Vivienda y Desarrollo**: El gobierno de Bogotá implementa políticas y programas para promover la construcción de vivienda asequible y sostenible, incentivando a las constructoras a participar en estos proyectos.

Constructora de proyectos	Relación establecida con inversionistas, agencias inmobiliarias y proveedores clave **Motivaciones:** Constructora Los Robles busca optimizar la promoción y venta de sus proyectos, mejorar la eficiencia operativa y aumentar la captación de clientes e inversionistas. La constructora está motivada por la necesidad de implementar estrategias innovadoras y efectivas que aseguren el éxito de sus desarrollos inmobiliarios. **Comportamiento:** La constructora es proactiva y siempre está en la búsqueda de nuevas tecnologías y métodos para mejorar sus procesos. Participa regularmente en ferias y exposiciones del sector, además de estar involucrada en asociaciones y redes profesionales. Los Robles está dispuesta a invertir en tecnología y formación para mantener su competitividad y ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes e inversionistas. **Intereses:** Constructora Los Robles está interesada en soluciones que faciliten la promoción y venta de proyectos inmobiliarios, la gestión eficiente de proyectos y la captación de inversionistas. La constructora valora las tecnologías que pueden mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa, buscando constantemente innovaciones que le permitan mantenerse a la vanguardia del mercado y asegurar el éxito de sus proyectos. **Desafíos:** Constructora Los Robles enfrenta desafíos en la promoción efectiva de sus proyectos, la captación y gestión de inversionistas, y la competencia feroz en el mercado. La constructora necesita herramientas que le permitan gestionar de manera eficiente una gran cantidad de proyectos y clientes, y mejorar continuamente su proceso de ventas y marketing.	con una alta demanda de proyectos residenciales, comerciales e industriales.	**Crecimiento de Infraestructura:** La ciudad está invirtiendo en la mejora y expansión de su infraestructura, incluyendo transporte público, carreteras y servicios públicos, lo cual impulsa el desarrollo inmobiliario. Las constructoras estan en un mercado altamente competitivo dodne la eficiencia y la optimización de procesos son cruciales. La implementación de Brokerpro permite a las constructoras mejorar la gestión de sus proyectos desde la planificación hasta la venta de propiedades. Nuestra tecnología facilita la comunicación interna y externa, optimiza la gestión de clientes, proyectos y asegura una mayor rentabilidad. Elegimos ciudades con alto desarrollo urbano y proyectos de infraestructura significativos, donde la demanda por viviendas y desarrollos comerciales es alta. Esto crea un entorno propicio para que las constructoras adopten nuestras soluciones tecnológicas y logren una diferenciación competitiva en el mercado.

CLIENTE	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
	Formación Académica: MBA en Administración de Empresas, Universidad de los Andes		**Crecimiento del Mercado Empresarial:** Bogotá y otras ciudades principales en Colombia están experimentando un rápido crecimiento empresarial, lo que crea numerosas oportunidades para empresarios innovadores

Empresario	Licenciatura en Ingeniería Industrial, Universidad Nacional de Colombia **Experiencia Laboral:** Más de 20 años de experiencia en la gestión de empresas de diversos sectores, incluyendo tecnología, retail y bienes de consumo Fundador y CEO de varias startups exitosas, con experiencia en escalar negocios desde cero hasta empresas rentables Actual CEO de una empresa tecnológica con operaciones en Colombia y América Latina **Motivaciones:** Andrés está motivado por el deseo de innovar y mantener su empresa a la vanguardia de la tecnología y las tendencias del mercado. Su objetivo es aumentar la eficiencia operativa, mejorar la experiencia del cliente y expandir su negocio a nuevos mercados. Además, busca soluciones que le permitan optimizar la gestión de ventas y marketing para asegurar el crecimiento sostenible de su empresa. **Comportamiento:** Andrés es un empresario dinámico y visionario, siempre en la búsqueda de nuevas oportunidades y tecnologías que puedan mejorar su empresa. Participa activamente en conferencias y seminarios sobre innovación y tecnología, y está dispuesto a invertir en herramientas que proporcionen un retorno de inversión claro. Es conocido por su capacidad para tomar decisiones rápidas y efectivas, y por su enfoque en la calidad y la excelencia. **Intereses:** Andrés está interesado en soluciones tecnológicas avanzadas que mejoren la eficiencia operativa y la gestión de ventas. Valora las estrategias de marketing digital y la automatización de procesos que pueden aumentar la visibilidad de su marca y atraer más clientes. Además, está enfocado en la sostenibilidad y la responsabilidad social, buscando siempre integrar prácticas empresariales responsables en sus operaciones. **Desafíos:** Andrés enfrenta desafíos relacionados con la gestión eficiente de una empresa en crecimiento, la competencia en el mercado y la necesidad de mantenerse actualizado con las últimas tecnologías y tendencias. Además, busca constantemente mejorar la experiencia del cliente y optimizar	Principalmente en ciudades dinámicas y de alto crecimiento en Colombia como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Estas ciudades son centros clave de desarrollo empresarial con una alta demanda de soluciones tecnológicas y de marketing avanzadas.	como Andrés. La expansión de negocios y la demanda de soluciones tecnológicas avanzadas fomentan un entorno propicio para la implementación de servicios de Networkbizz **Infraestructura y Conectividad:** Estas ciudades cuentan con una infraestructura robusta y una excelente conectividad digital, facilitando la implementación de tecnologías avanzadas y la gestión eficiente de procesos empresariales. Andrés puede aprovechar estas ventajas para optimizar sus operaciones y mejorar la competitividad de su empresa. **Concentración de Profesionales:** La alta concentración de profesionales y empresas en estas ciudades genera un entorno competitivo que incentiva la adopción de soluciones innovadoras. Andrés puede diferenciarse utilizando herramientas avanzadas como las ofrecidas por Networkbizz para optimizar sus procesos y mejorar su competitividad. **Necesidad de Mejora Continua:** Los empresarios buscan constantemente mejorar la eficiencia y efectividad en la gestión de sus empresas. Andrés necesita herramientas que le permitan escalar sus operaciones de manera eficiente y sostenible, manteniéndose a la vanguardia del mercado. **Disposición a Invertir en Tecnología:** Andrés está dispuesto a invertir en tecnologías que faciliten su trabajo y aumenten los ingresos de su empresa. La adopción de soluciones de Networkbizz proporciona una plataforma integral y automatizada que optimiza la gestión de ventas, marketing y operaciones, asegurando un retorno de inversión significativo.

	los procesos internos para aumentar la rentabilidad y la eficiencia.		

CLIENTE	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Emprendedor	**Formación Académica:** Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad EAFIT Curso de Emprendimiento y Startups, Platzi Certificación en Marketing Digital, Google **Experiencia Laboral:** Fundador y CEO de un startup de comercio electrónico Experiencia previa en roles de marketing digital y gestión de proyectos en varias startups tecnológicas ha participado en varios programas de incubación y aceleración de negocios. **Motivaciones:** Está impulsado por el deseo de convertir su startup en una empresa exitosa y reconocida en el mercado. Su motivación principal es escalar su negocio, atraer inversionistas y alcanzar la estabilidad financiera. También quiere mejorar su visibilidad en el mercado y optimizar sus estrategias de marketing para aumentar sus ventas y fidelizar a sus clientes. **Comportamiento:** Es una persona apasionada y orientada a resultados. Está constantemente buscando nuevas oportunidades y tecnologías que puedan impulsar su negocio. Participa activamente en eventos de networking, conferencias y talleres sobre emprendimiento y marketing digital. Es conocido por su capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios y su disposición para invertir en herramientas que mejoren la eficiencia y efectividad de su negocio. **Intereses:** Tiene un gran interés en el marketing digital, la automatización de procesos y las estrategias de crecimiento para startups. Le apasiona aprender sobre nuevas herramientas y técnicas que puedan mejorar su negocio y le permitan alcanzar sus objetivos. En su tiempo libre, disfruta de leer libros sobre emprendimiento, participar en comunidades de emprendedores y asistir a eventos de startups. **Desafíos:** Enfrenta varios desafíos en su camino como emprendedora. La gestión eficiente de recursos limitados, la	Principalmente en ciudades dinámicas y de alto crecimiento en Colombia como Medellín, Bogotá, Cali y Barranquilla. Estas ciudades son hubs de innovación y emprendimiento, ofreciendo un entorno propicio para el crecimiento de startups y nuevas empresas.	**Crecimiento del Ecosistema Emprendedor:** Medellín y otras ciudades principales en Colombia están experimentando un rápido crecimiento en el ecosistema emprendedor. La expansión de startups y la demanda de soluciones innovadoras crean numerosas oportunidades para emprendedores como Camila. **Infraestructura y Conectividad:** Estas ciudades cuentan con una infraestructura robusta y una excelente conectividad digital, facilitando la implementación de tecnologías avanzadas y la gestión eficiente de procesos empresariales. Camila puede aprovechar estas ventajas para optimizar sus operaciones y mejorar la competitividad de su startup. **Concentración de Startups y Emprendedores:** La alta concentración de startups y emprendedores en estas ciudades genera un entorno competitivo que incentiva la adopción de soluciones innovadoras. Camila puede diferenciarse utilizando herramientas avanzadas como las ofrecidas por Networkbizz para optimizar sus procesos y mejorar su competitividad. **Necesidad de Escalabilidad y Crecimiento:** Los emprendedores buscan constantemente formas de escalar sus negocios y alcanzar nuevos mercados. Camila necesita herramientas que le permitan optimizar sus estrategias de marketing y ventas, y gestionar su crecimiento de manera eficiente y sostenible. **Disposición a Invertir en Tecnología:** Camila está dispuesta a invertir en tecnologías que faciliten su trabajo y aumenten los ingresos de su negocio. La adopción de soluciones de Networkbizz proporciona una plataforma integral y automatizada que optimiza la gestión de ventas, marketing y operaciones, asegurando un retorno de inversión significativo.

	competencia en el mercado y la necesidad de mantenerse actualizada con las últimas tendencias y tecnologías son algunos de los retos que debe superar. Además, busca constantemente nuevas formas de atraer y retener clientes, y de optimizar sus procesos internos para aumentar la rentabilidad.		

Justificación General de la Elección del Mercado Objetivo:

1. **Potencial de Crecimiento:** El mercado **inmobiliario** en Colombia y en los mercados internacionales seleccionados muestra un crecimiento constante. Las ciudades están experimentando un auge en el desarrollo inmobiliario, lo que aumenta la demanda de soluciones que optimicen la captación y gestión de clientes. Los **emprendedores** y **empresarios** también forman parte de este crecimiento, buscando constantemente innovar y expandir sus negocios. En este entorno dinámico, Networkbizz se posiciona como un aliado estratégico al ofrecer soluciones de marketing digital, publicidad tradicional, desarrollo web y sistemas automatizados que satisfacen las necesidades de estos sectores en expansión.

2. **Necesidad de Innovación:** Las agencias, constructores y agentes inmobiliarios están cada vez más conscientes de la necesidad de adoptar tecnologías avanzadas para mantenerse competitivos. BrokerPro ofrece un sistema automatizado que no solo mejora la eficiencia operativa sino que también incrementa la conversión de prospectos en clientes. **Emprendedores** y **empresarios** requieren innovar constantemente para diferenciarse en el mercado. La integración de tecnologías avanzadas y la personalización de nuestras soluciones les permiten optimizar sus procesos y alcanzar sus objetivos de negocio de manera efectiva.

3. **Impacto y Rentabilidad:** BrokerPro está diseñado para ofrecer un retorno de inversión rápido y significativo mediante la optimización de procesos y la automatización de tareas críticas. Esto asegura que nuestros clientes puedan ver beneficios tangibles en un corto periodo de tiempo, justificando así la inversión en nuestro sistema. **Emprendedores** y **empresarios** buscan maximizar la rentabilidad de sus inversiones en marketing y tecnología. Networkbizz les proporciona herramientas que mejoran la captación de clientes, optimizan las operaciones y aumentan la visibilidad de su marca, generando un impacto positivo y rentable.

Conclusión:

El perfil de cliente seleccionado para Networkbizz abarca agencias inmobiliarias, agentes independientes, constructoras de proyectos inmobiliarios, emprendedores y empresarios ubicados en mercados clave con alto potencial de crecimiento. Esta segmentación permite a BrokerPro maximizar su impacto y rentabilidad, proporcionando soluciones que se alinean con las necesidades y objetivos de nuestros clientes. Además, al integrar servicios de publicidad tradicional, comunicación y marketing digital, fotografía y producción audiovisual, y desarrollo web,

Networkbizz ofrece un enfoque integral y personalizado que garantiza resultados excepcionales y sostenibles.

2. Necesidades que Bonhomia producer Espera Satisfacer

Herramientas de Ideación y Validación: Lean Canvas, Tarjeta Persona, Jobs to be Done

SEGMENTACION DE CLIENTES:

Agencias inmobiliarias y agentes inmobiliarios:

Demográficas

Sexo

¿Es hombre o mujer?

Ambos

Edad

30 – 55 años

Estado civil

Diverso: solteros, casados y divorciados.

¿Hijos? ¿Edad de los hijos?

● Mayormente con hijos pequeños o adolescentes

Educación

¿Educación?

● Bachillerato o Universitario, diplomado.

Ubicación

¿Dónde vive? ¿Nacionalidad?

● Colombia (Medellin, Cartagena, Cali y Bogota).

● México (CDMX, Cancún, Monterrey).

● España (Madrid, Barcelona).

● Estados Unidos (Miami, new york).

● Republica dominicana (punta cana)

Describen Profesión

¿Cuál es su cargo, descripción y trabajo? ¿B2B o B2C? ¿Cómo se describen a sí mismos y a su profesión?

Profesión: Agente Inmobiliario

 Cargo y Descripción del Trabajo:

 Cargo: Agente Inmobiliario.

 Descripción del Trabajo: Facilita la compra, venta o alquiler de propiedades. Se encarga de asesorar a los clientes sobre el mercado inmobiliario, evaluar propiedades, negociar transacciones y brindar un servicio integral para satisfacer las necesidades de compra, venta o alquiler.

 B2B o B2C:

 Principalmente B2C (Business to Consumer): Interactúan directamente con clientes finales, ya sea compradores, vendedores o inquilinos.

 Descripción Personal y Profesional:

 Se describen a sí mismos como profesionales apasionados por el mercado inmobiliario, con un profundo conocimiento de las tendencias del mercado y un compromiso con la excelencia en el servicio al cliente. Su enfoque está en construir relaciones sólidas y de confianza con los clientes, guiándolos a través de transacciones inmobiliarias de manera efectiva y sin complicaciones. Son proactivos, comunicativos y están siempre dispuestos a adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y de sus clientes.

Tiempo Profesión

¿Cuánto tiempo llevan haciéndolo?

● 4 - 10 años.

Ingresos

¿Ingresos mensuales?

● +2.000 USD

Vida Real

¿Quién es en la vida real? Nombra a alguien que conozcas.

Un ejemplo representativo de un agente inmobiliario en la vida real podría ser visionary inmobiliaria, es un cliente con el que he trabajado estrechamente y que personifica las habilidades y cualidades que caracterizan a un agente inmobiliario de alto impacto. La intención es clonar sus habilidades interpersonales y capacidad para abordar a sus prospectos.

Psicográficas

Patrones

Características ideales

¿Si solo pudieras cobrar a tu cliente una vez le has entregado resultados, que características debería tener?

Patrones Psicográficos:

 Los agentes inmobiliarios ideales valoran la transparencia y la honestidad en sus transacciones. Buscan establecer relaciones sólidas y a largo plazo con sus clientes, basadas en la confianza mutua.

Características Ideales del Cliente:

 La capacidad de asumir riesgos calculados: Los clientes ideales están dispuestos a explorar oportunidades en el mercado inmobiliario y confían en la orientación del agente para tomar decisiones informadas.

 Compromiso con la colaboración: Un cliente ideal está abierto a trabajar de cerca con el agente, compartiendo información relevante y participando activamente en el proceso de toma de decisiones.

 Visión a largo plazo: Los clientes ideales entienden que el valor de las inversiones inmobiliarias a menudo se materializa a lo largo del tiempo. Están dispuestos a adoptar una perspectiva a largo plazo y no buscan soluciones rápidas.

Pago Después de Entregar Resultados:

 La disposición del cliente a pagar una vez que se han entregado resultados refleja una confianza mutua y una relación sólida. Este modelo de pago se alinea con un compromiso conjunto hacia el éxito, donde el agente comparte el riesgo y el cliente reconoce el valor añadido.

 Para que esta relación sea exitosa, el cliente ideal también debe entender y valorar los esfuerzos del agente, reconociendo que el éxito en el mercado inmobiliario implica una combinación de habilidades, experiencia y dedicación.

Personalidad

Si no defines tus estándares, te vas a dejar pisar y vas a sufrir. Despide a tus clientes tóxicos y define que tipo de cliente buscas en tu empresa.

¿Qué características de personalidad debería tener tu cliente ideal?

1. **Respetuoso y Empático:** El cliente ideal muestra respeto hacia el agente inmobiliario y demuestra empatía hacia sus recomendaciones y esfuerzos. Esta actitud fomenta una colaboración armoniosa y una comunicación efectiva.

2. **Comunicativo y Transparente:** Valorando la comunicación abierta, el cliente ideal se comunica de manera clara y transparente. Esto facilita la comprensión mutua de expectativas y requisitos, contribuyendo a transacciones inmobiliarias exitosas.

3. **Flexible y Abierto a Consejos:** La flexibilidad es clave. El cliente ideal está dispuesto a adaptarse a cambios y es receptivo a los consejos del agente, reconociendo la experiencia y conocimiento en el mercado inmobiliario.

4. **Comprometido con la Colaboración:** Se compromete activamente en el proceso de búsqueda o venta de propiedades, participando en reuniones, proporcionando información necesaria y colaborando estrechamente para alcanzar metas comunes.

5. **Entendimiento de Proceso y Tiempo:** Comprende que el mercado inmobiliario implica procesos y tiempos específicos. El cliente ideal muestra paciencia y comprensión, evitando presiones innecesarias y adoptando una perspectiva realista.

6. **Orientado a Soluciones:** Ante desafíos o contratiempos, el cliente ideal mantiene una actitud positiva y está dispuesto a trabajar en conjunto para encontrar soluciones. En lugar de centrarse en problemas, busca oportunidades.

7. **Comprometido con el Éxito Común:** Reconoce que el éxito en transacciones inmobiliarias es un esfuerzo conjunto entre el agente y el cliente. Está dispuesto a celebrar los logros y afrontar los desafíos como equipo.

¿Qué características de personalidad NO aceptas bajo ningún aspecto?

1. **Falta de Respeto:** La falta de respeto hacia el agente inmobiliario o hacia otros profesionales involucrados en la transacción no es tolerada. Se espera un trato respetuoso y profesional en todo momento.

2. **Falta de Honestidad:** La honestidad es fundamental. Cualquier forma de engaño, ocultamiento de información relevante o falta de transparencia perjudica la relación y la posibilidad de éxito en la transacción.

3. **Inflexibilidad Extrema:** La negativa absoluta a considerar opciones o ajustarse a circunstancias cambiantes puede obstaculizar el proceso. La inflexibilidad extrema y la falta de adaptabilidad no son compatibles con una colaboración exitosa.

4. **Falta de Compromiso:** Un cliente que no está comprometido con el proceso o que muestra desinterés activo dificulta la consecución de objetivos. La colaboración y el compromiso son esenciales para el éxito mutuo.

5. **Actitud Negativa Permanente:** Una actitud negativa constante puede afectar el ambiente de trabajo y la moral. La falta de disposición para encontrar soluciones y mantener una perspectiva positiva es contraproducente.

6. **Falta de Comunicación:** La falta de comunicación o la evasión de responsabilidades en la comunicación pueden generar malentendidos y complicar el proceso. La comunicación abierta es crucial para una colaboración efectiva.

7. **Falta de Resiliencia:** La falta de resiliencia frente a desafíos comunes en transacciones inmobiliarias puede generar tensiones innecesarias. La capacidad para enfrentar obstáculos y superar contratiempos es esencial.

Toma de decisión

¿Cómo toman sus decisiones? ¿Quién las toma?

Los agentes inmobiliarios toman decisiones de manera estratégica y cuidadosa, considerando diversos factores para garantizar el éxito en las transacciones. La toma de decisiones involucra los siguientes aspectos:

1. **Análisis Detallado:** Antes de tomar cualquier decisión importante, los agentes inmobiliarios realizan un análisis detallado de la situación. Evalúan aspectos financieros, legales y de mercado para comprender completamente el panorama.

2. **Consulta con Clientes:** En decisiones que afectan directamente a los clientes, se busca una estrecha colaboración y comunicación. Se discuten opciones y se brinda asesoramiento, pero la decisión final suele recaer en el cliente, respetando siempre sus preferencias y objetivos.

3. **Colaboración con Profesionales:** En transacciones inmobiliarias complejas, los agentes trabajan en colaboración con otros profesionales, como abogados, tasadores y financieros. La toma de decisiones puede ser un esfuerzo conjunto, donde cada experto contribuye con su conocimiento específico.

4. **Evaluación de Riesgos y Beneficios:** Antes de decidir, se evalúan cuidadosamente los riesgos y beneficios asociados. Se busca minimizar los riesgos potenciales y maximizar los beneficios para todas las partes involucradas en la transacción.

5. **Adaptabilidad a Cambios:** Dada la naturaleza dinámica del mercado inmobiliario, los agentes deben ser adaptables. Pueden ajustar sus decisiones según cambios en las condiciones del mercado o situaciones imprevistas durante el proceso de transacción.

6. **Experiencia y Conocimiento:** La experiencia y el conocimiento acumulado a lo largo de los años influyen en la toma de decisiones. Los agentes confían en su experiencia pasada y en su comprensión profunda del mercado para tomar decisiones informadas.

En general, la toma de decisiones en el ámbito inmobiliario es un proceso reflexivo, donde se busca equilibrar las necesidades y objetivos de los clientes con las realidades del mercado y las regulaciones aplicables. La colaboración, la transparencia y el análisis son elementos clave en este proceso.

Finanzas

¿Cómo maneja sus finanzas? ¿En qué gasta? ¿Cuánto tarda en pagar? ¿Cuál es su situación financiera ¿Deudas?

Gestión Financiera:

Los agentes inmobiliarios son conscientes de la importancia de una gestión financiera sólida para garantizar el éxito en su profesión. Aquí se detallan aspectos clave relacionados con sus finanzas:

1. **Presupuesto Personal y Profesional:** Establecen un presupuesto detallado que abarca tanto sus gastos personales como los relacionados con su actividad profesional. La separación clara entre ambos aspectos ayuda a mantener un control efectivo sobre las finanzas.

2. **Inversiones en Desarrollo Profesional:** Destinan parte de sus ingresos a la formación continua y el desarrollo profesional. Esto puede incluir cursos, certificaciones o participación en eventos del sector para mantenerse actualizados con las últimas tendencias y regulaciones del mercado inmobiliario.

3. **Publicidad y Marketing:** Dada la naturaleza competitiva del sector, los agentes asignan recursos financieros para estrategias de publicidad y marketing efectivas. Esto puede incluir la promoción de propiedades, presencia en línea y participación en eventos comunitarios.

4. **Herramientas y Tecnología:** Invierten en herramientas y tecnologías que mejoren su eficiencia y productividad. Esto puede abarcar software de gestión inmobiliaria, plataformas de marketing digital y sistemas de seguimiento de clientes.

5. **Manejo Responsable de Deudas:** Si bien algunos agentes pueden recurrir a financiamiento para inversiones estratégicas, se esfuerzan por gestionar responsablemente cualquier deuda. Evalúan cuidadosamente los términos y condiciones de préstamos y líneas de crédito, y buscan mantener una posición financiera saludable.

6. **Ahorros y Reservas:** Conscientes de la variabilidad en los ingresos, los agentes inmobiliarios tienden a establecer fondos de ahorro y reservas para hacer frente a períodos de menor actividad o para aprovechar oportunidades de inversión.

7. **Pago oportuno:** Cumplen con sus obligaciones financieras de manera oportuna, ya sea en relación con proveedores, servicios o impuestos. Un manejo responsable de las obligaciones financieras contribuye a mantener una reputación sólida en el sector.

Idioma/Palabras Nicho

¿Tienen su propio idioma? ¿Qué palabras utilizan?

Lenguaje Especializado:

Los agentes inmobiliarios emplean un lenguaje especializado que refleja su experiencia y conocimiento del mercado. Aquí se presentan algunos términos y frases comúnmente utilizados:

1. **Plusvalía:** Se refiere al aumento del valor de una propiedad con el tiempo debido a diversos factores, como mejoras en la zona, desarrollo urbano o renovaciones.

2. **Tasación:** Evaluación profesional del valor de una propiedad. Se realiza para establecer un precio justo en el mercado inmobiliario.

3. **Plusvalía:** Es el aumento del valor de una propiedad con el tiempo debido a diversos factores, como mejoras en la zona, desarrollo urbano o renovaciones.

4. **Listado:** Registro oficial de una propiedad disponible para la venta o alquiler. Incluye detalles como características, ubicación y precio.

5. **Comps:** Abreviatura de "comparables". Se utilizan para referirse a propiedades similares en tamaño, ubicación y características que se utilizan para determinar el valor de una propiedad.

6. **Cierre:** El momento en el que se completa la transacción inmobiliaria y el comprador adquiere oficialmente la propiedad.

7. **Escrow:** Un depósito de garantía retenido por un tercero de confianza durante el proceso de cierre. Se libera una vez que se cumplen todas las condiciones acordadas.

8. **Avalúo:** Evaluación profesional del valor de una propiedad, generalmente realizada por un tasador certificado.

9. **Arrendador y Arrendatario:** Términos utilizados para referirse al propietario de una propiedad (arrendador) y al inquilino (arrendatario).

10. **Hipoteca:** Un préstamo utilizado para financiar la compra de una propiedad. La propiedad se utiliza como garantía para el préstamo.

Día Típico

¿Cómo se ve su día típico? ¿Qué actividades realiza de forma frecuente?

Día Típico de un Agente Inmobiliario:

1. Mañana:

 8:00 AM - 9:00 AM: Revisión de correos electrónicos y mensajes para estar al tanto de nuevas consultas y actualizaciones.

 9:00 AM - 10:30 AM: Llamadas a clientes potenciales y seguimiento de contactos interesados. Planificación de visitas a propiedades.

 10:30 AM - 12:00 PM: Visitas a propiedades con clientes, destacando características clave y respondiendo preguntas.

2. Tarde:

 12:00 PM - 1:00 PM: Almuerzo y descanso.

 1:00 PM - 3:00 PM: Regreso a la oficina para completar documentación, preparar informes de propiedades y coordinar citas futuras.

 3:00 PM - 4:30 PM: Reuniones con propietarios para discutir estrategias de venta y precios competitivos.

3. Noche:

 4:30 PM - 6:00 PM: Continuación de llamadas y correos electrónicos. Seguimiento de clientes actuales y revisión de posibles listados.

 6:00 PM - 7:30 PM: Participación en eventos de networking, ferias inmobiliarias o reuniones de la industria.

 7:30 PM - 8:30 PM: Cena y tiempo libre.

 8:30 PM - 10:00 PM: Revisión de documentos legales y preparación para el día siguiente.

Comportamientos Típicos

¿Qué comportamientos típicos tienen que los mantienen estancados? ¿Qué tendencias ven en su vida y negocios?

Comportamientos Típicos que Pueden Mantenerlos Estancados:

1. **Falta de Actualización:** Algunos agentes inmobiliarios pueden estancarse si no se mantienen actualizados con las tendencias del mercado, cambios en la legislación y nuevas estrategias de marketing. La falta de adaptación a las nuevas herramientas tecnológicas también puede limitar su eficacia.

2. **Resistencia al Cambio:** Aquellos que son reacios a adoptar nuevas formas de trabajar o incorporar tecnologías innovadoras pueden perder oportunidades y limitar su crecimiento. La industria inmobiliaria está en constante evolución, y la adaptabilidad es clave para el éxito a largo plazo.

3. **Enfoque Exclusivo en Ventas:** Centrarse únicamente en cerrar ventas sin construir relaciones sólidas con los clientes puede llevar a una base de clientes insatisfecha y limitar las recomendaciones y referencias futuras.

4. **Falta de Marketing Personal:** Descuidar el marketing personal puede afectar la visibilidad del agente en el mercado. Aquellos que no invierten en su marca personal y presencia en línea pueden perder oportunidades frente a competidores más visibles.

5. **Aislamiento Profesional:** No participar en actividades de networking, eventos de la industria y colaboraciones con otros profesionales inmobiliarios puede limitar las oportunidades de crecimiento y aprendizaje.

Tendencias en su Vida y Negocios:

1. **Uso Intensivo de Tecnología:** Los agentes inmobiliarios exitosos tienden a adoptar tecnologías como realidad virtual, inteligencia artificial y herramientas de automatización para mejorar la eficiencia en sus operaciones y proporcionar experiencias más inmersivas a los clientes.

2. **Enfoque en Experiencia del Cliente:** Las tendencias muestran un cambio hacia la importancia de brindar una experiencia excepcional al cliente. Agentes que se centran en comprender y satisfacer las necesidades individuales de los clientes tienden a construir relaciones más sólidas y duraderas.

3. **Sostenibilidad y Eficiencia Energética:** Con un creciente interés en la sostenibilidad, algunos agentes se centran en propiedades con características ecológicas y eficiencia energética para satisfacer la demanda del mercado.

4. **Marketing Digital y Redes Sociales:** El uso efectivo de estrategias de marketing digital y presencia activa en redes sociales son tendencias clave para atraer a una audiencia más amplia y conectarse con clientes potenciales en línea.

5. **Colaboración Interdisciplinaria:** La colaboración con otros profesionales, como arquitectos, diseñadores de interiores y especialistas en tecnología, se está volviendo más común para ofrecer soluciones integrales y diferenciarse en el mercado.

Errores

¿Cuál es el error más grande que tu cliente ideal está cometiendo ahora mismo? ¿Qué no están haciendo ahora mismo para abordar su problema (que deberían)? ¿Qué es lo OPUESTO a lo que debería hacer? Relacionado a Mentalidad, Ejecución, Visión, NTPV, Marketing, Ventas, Servicio y Operaciones.

Error Más Grande:

El error más grande que algunos agentes inmobiliarios pueden cometer es depender exclusivamente de métodos tradicionales de marketing y ventas, sin adoptar estrategias digitales y tecnológicas más avanzadas. La resistencia al cambio y la falta de actualización pueden limitar su alcance y eficacia en un mercado cada vez más competitivo y digital.

Acciones No Tomadas y Lo Opuesto a Hacer:

1. **Mentalidad:** No están adoptando una mentalidad orientada hacia la innovación y la adaptabilidad. Deberían estar dispuestos a aprender y aplicar nuevas tecnologías y enfoques de manera proactiva.

2. **Ejecución:** La falta de ejecución en la implementación de estrategias digitales y de marketing en línea es evidente. Deberían invertir en plataformas digitales, redes sociales y presencia en línea para expandir su alcance y atraer a una audiencia más amplia.

3. **Visión:** La visión limitada hacia las oportunidades digitales puede ser su principal barrera. Deberían expandir su visión para incluir nuevas formas de interactuar con clientes y aprovechar la tecnología para mejorar la experiencia del cliente.

4. **NTPV (Necesidades, Temores, Problemas, Deseos):** No están identificando adecuadamente las necesidades y deseos cambiantes de los clientes modernos. Deberían realizar una investigación profunda de NTPV para adaptarse a las expectativas actuales.

5. **Marketing y Ventas:** La falta de presencia en redes sociales, marketing digital y uso de tecnologías avanzadas en marketing y ventas es un vacío importante. Deberían adoptar estrategias digitales integrales y centrarse en la construcción de relaciones a largo plazo.

6. **Servicio al Cliente:** Pueden estar descuidando la incorporación de tecnologías para mejorar la eficiencia del servicio al cliente. Deberían implementar soluciones digitales que faciliten la comunicación y resuelvan consultas de manera rápida y efectiva.

7. **Operaciones:** La resistencia a la automatización y la falta de eficiencia en las operaciones son problemas notables. Deberían explorar tecnologías que agilicen los procesos internos y les permitan centrarse más en actividades estratégicas.

Haciendo para resolver

¿Qué están haciendo ahora mismo para intentar resolver su problema? ¿Qué están haciendo que funciona? ¿Qué NO funciona?

Acciones Actuales:

1. **Formación Continua:** Algunos agentes están invirtiendo tiempo y recursos en formación continua, asistiendo a seminarios y talleres para mejorar sus habilidades.

2. **Presencia en Redes Sociales:** Algunos han reconocido la importancia de las redes sociales y han comenzado a establecer presencia en plataformas como Facebook e Instagram.

3. **Colaboración con Plataformas Inmobiliarias:** Algunos agentes están colaborando con plataformas en línea especializadas para aumentar su visibilidad y llegar a un público más amplio.

Lo Que Funciona:

1. **Networking Tradicional:** La estrategia de networking tradicional, como participar en eventos locales, sigue siendo efectiva para algunos agentes.

2. **Referencias Personales:** Las referencias personales y el boca a boca continúan siendo una fuente valiosa de nuevos negocios.

Lo Que NO Funciona:

1. **Desconexión Digital:** La resistencia a la adopción de estrategias digitales, como la publicidad en línea y el marketing digital, sigue siendo un obstáculo.

2. **Falta de Automatización:** La falta de automatización en las operaciones y la gestión de clientes puede estar limitando su capacidad para escalar y ofrecer un servicio más eficiente.

3. **Enfoque Exclusivo en Ventas Tradicionales:** Algunos agentes siguen centrándose exclusivamente en métodos de venta tradicionales, ignorando las oportunidades que brinda la tecnología.

Para resolver eficazmente sus desafíos, los agentes inmobiliarios podrían beneficiarse al ampliar su formación digital, adoptar estrategias de marketing en línea, y explorar soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa. Además, podrían considerar la colaboración y asociación con expertos en tecnología y marketing para maximizar su presencia en el mercado digital.

Cursos comprados

¿En qué productos has invertido antes?

Inversiones en Formación y Herramientas:

1. **Cursos de Marketing Inmobiliario:** Algunos agentes han invertido en cursos específicos de marketing inmobiliario para mejorar sus habilidades en la promoción de propiedades en línea.

2. **Tecnología Inmobiliaria:** La inversión en herramientas y plataformas tecnológicas especializadas en el sector inmobiliario, como software de gestión de propiedades o aplicaciones de realidad virtual para visitas virtuales.

3. **Cursos de Ventas:** Algunos agentes han buscado mejorar sus habilidades de ventas mediante la participación en cursos especializados que aborden técnicas efectivas de cierre y negociación.

Expectativas de Resultados:

1. **Incremento en Ventas:** La mayoría de los agentes esperan que estas inversiones resulten en un aumento significativo en el volumen de ventas y transacciones.

2. **Mejora en Estrategias de Marketing:** La inversión en cursos de marketing busca proporcionar estrategias efectivas para destacarse en un mercado competitivo.

3. **Eficiencia Operativa:** La adquisición de tecnología inmobiliaria se realiza con la expectativa de mejorar la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

Desafíos en Cursos Anteriores:

1. **Implementación Práctica:** Algunos agentes han enfrentado desafíos al implementar de manera práctica lo aprendido en los cursos en su rutina diaria.

2. **Adaptación Tecnológica:** La curva de aprendizaje asociada con la adopción de nuevas tecnologías a veces ha sido un desafío para aquellos que invierten en herramientas digitales.

3. **Resultados a Corto Plazo:** La expectativa de resultados inmediatos ha sido un desafío, ya que algunos agentes han experimentado un período de adaptación antes de ver los beneficios plenos de sus inversiones.

Estas inversiones reflejan el compromiso de los agentes inmobiliarios con el crecimiento profesional y la mejora continua para ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes.

Cree de Problema/Solución

¿Cuáles son sus creencias generales sobre el problema/situación y la solución? ¿Qué creen que necesitan para resolver su problema? ¿Qué mentiras se creen y por qué? ¿Qué creen sobre ellos mismos o el mercado? En base a su nivel de conciencia.

Creencias Generales:

1. **Problema/Situación:** Los agentes inmobiliarios pueden creer que el principal problema es la saturación del mercado, la competencia feroz y la dificultad para destacarse entre otros profesionales del sector.

2. **Solución Necesaria:** Muchos agentes pueden creer que necesitan estrategias de marketing más efectivas, habilidades de negociación mejoradas y una presencia en línea sólida para superar los desafíos del mercado.

3. **Mentiras Comunes:** Algunos agentes pueden creer en la mentira de que el éxito en bienes raíces se logra exclusivamente a través de la cantidad de propiedades listadas en lugar de la calidad de servicio. También pueden creer que las estrategias tradicionales son suficientes para destacarse en el mercado actual.

4. **Creencias sobre Sí Mismos o el Mercado:** Dependiendo de su nivel de conciencia, algunos agentes pueden tener creencias limitantes sobre su capacidad para adaptarse a las nuevas tecnologías o creer que ciertos segmentos del mercado son inaccesibles.

Nivel de Conciencia:

1. **Consciencia Limitada:** Algunos agentes pueden tener una consciencia limitada sobre las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías y estrategias de marketing, limitando su capacidad para destacarse.

2. **Consciencia Intermedia:** Otros pueden estar conscientes de la necesidad de adaptación pero podrían resistirse a cambios significativos en sus prácticas comerciales.

3. **Consciencia Avanzada:** Los agentes con un alto nivel de conciencia pueden reconocer la importancia de la innovación constante y la adaptabilidad para mantenerse relevantes en un mercado dinámico.

La verdad

¿Cuál es la verdad de lo que necesitan hacer y creer?

Verdad sobre lo que Necesitan Hacer y Creer:

1. **Adaptación Tecnológica:** Necesitan adoptar tecnologías modernas y estrategias digitales para destacarse en un mercado cada vez más orientado a lo online.

2. **Desarrollo Continuo:** Deben creer en la importancia del desarrollo continuo, mejorando constantemente sus habilidades, conocimientos y enfoques de trabajo.

3. **Enfoque en Calidad:** La verdad es que la calidad del servicio supera la cantidad de propiedades listadas. Deben centrarse en proporcionar experiencias inmobiliarias excepcionales.

4. **Innovación en Marketing:** Necesitan comprender la innovación en marketing, incluido el uso efectivo de las redes sociales, SEO, y otras herramientas para llegar a su audiencia de manera más efectiva.

Problemas/Dolores / Situación Actual

¿Qué problemas y obstáculos tienen relacionados a Mentalidad, Ejecución, Visión, NTPV, Marketing, Ventas, Servicio y Operaciones? ¿Qué palabras utiliza para describir

Problemas y Obstáculos:

1. **Mentalidad:** Algunos agentes pueden tener una mentalidad limitada, resistente al cambio y poco abierta a nuevas estrategias y tecnologías.

2. **Ejecución:** La falta de implementación efectiva de estrategias y tácticas puede afectar negativamente los resultados y el crecimiento del negocio.

3. **Visión:** La falta de una visión clara y a largo plazo puede llevar a decisiones tácticas en lugar de estratégicas, afectando el crecimiento sostenible.

4. **NTPV (No Todo Para Todos):** La falta de especialización puede resultar en un enfoque genérico que no resuene de manera efectiva con un público objetivo específico.

5. **Marketing:** Desafíos en la creación de campañas de marketing efectivas y en el uso de plataformas digitales para llegar a una audiencia más amplia.

6. **Ventas:** Problemas en el proceso de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre efectivo de transacciones.

7. **Servicio:** La calidad del servicio puede variar y algunos agentes pueden enfrentar desafíos para proporcionar experiencias inmobiliarias excepcionales.

8. **Operaciones:** Ineficiencias operativas, como la gestión de documentos, la coordinación de visitas y la comunicación interna, pueden afectar la productividad.

Palabras Utilizadas para Describir Problemas:

 Resistencia al Cambio

 Falta de Diferenciación

 Competencia Intensa

 Limitaciones en Marketing Digital

 Generación de Leads Ineficaz

 Falta de Especialización

 Estancamiento Financiero

 Falta de Innovación

Situación Actual:

La situación actual implica agentes inmobiliarios que, a pesar de su experiencia, pueden enfrentar desafíos en la adopción de nuevas prácticas, la generación de leads efectiva, y la entrega de servicios de alta calidad. La falta de diferenciación y la resistencia al cambio podrían estar afectando su posición en un mercado competitivo.

Costo de No Resolver Esto:

El costo de no abordar estos problemas incluye la pérdida de oportunidades de negocio, el estancamiento financiero, y la incapacidad para adaptarse a un mercado en constante evolución. La falta de innovación y la resistencia al cambio podrían llevar a una disminución en la relevancia y la rentabilidad a largo plazo.

Dolores/Sentimiento Actual

¿Cómo se siente en este momento emocionalmente? ¿Cuáles son sus 3 principales frustraciones diarias? ¿Cuál es el dolor o consecuencia de cometer los errores que están cometiendo? ¿Que los mantiene despiertos por la noche con los ojos abiertos, mirando en el techo? ¿Qué los tiene preocupados, ansiosos o estresados? ¿Cómo se sienten al no tener toda la información o recursos que quieren?

Sentimientos y Frustraciones Actuales:

1. **Frustración:** Los agentes inmobiliarios pueden sentirse frustrados por la falta de resultados a pesar de sus esfuerzos, lo que lleva a un estado emocional de insatisfacción.

2. **Ansiedad:** La incertidumbre sobre el futuro del mercado inmobiliario y la competencia puede generar ansiedad diaria.

3. **Estrés Financiero:** La variabilidad en los ingresos y las presiones financieras pueden causar estrés constante.

Dolores y Consecuencias de Errores:

 Perdida de Oportunidades: Cometer errores en marketing, ventas o servicio puede resultar en la pérdida de oportunidades valiosas.

 Reputación Afectada: La calidad del servicio impacta directamente en la reputación, y los errores pueden dañar la percepción del cliente.

 Estancamiento Profesional: La resistencia al cambio y la falta de evolución pueden llevar al estancamiento profesional y financiero.

Preocupaciones Nocturnas:

 Adaptación al Cambio: La incapacidad para adaptarse a nuevas tecnologías y tendencias del mercado puede generar preocupaciones sobre la relevancia continua.

 Competencia Intensa: La competencia en el mercado inmobiliario puede crear inseguridades sobre la capacidad para destacar entre otros agentes.

Sentimientos ante la Falta de Recursos:

 Falta de Confianza: La falta de información o recursos puede generar una falta de confianza en la toma de decisiones estratégicas.

 Impotencia: No tener los recursos deseados puede generar sentimientos de impotencia para abordar eficazmente los desafíos.

Estos sentimientos y frustraciones actuales pueden afectar la calidad de vida y la satisfacción profesional de los agentes inmobiliarios, subrayando la importancia de abordar estos dolores de manera efectiva.

Miedo

¿De qué tienen miedo? ¿Cuál es su mayor pesadilla? ¿Cuál es la situación que temen en un nivel profundo e irracional, que harían casi cualquier cosa por evitar?

Miedos Profundos:

1. **Fracaso Profesional:** El miedo al fracaso en el campo inmobiliario, perder la reputación y no alcanzar las metas profesionales es una preocupación constante.

2. **Inestabilidad Financiera:** El temor a la inestabilidad financiera, especialmente en periodos de baja demanda o crisis económica, puede generar ansiedad y miedo.

3. **Rechazo y Abandono:** El miedo al rechazo por parte de clientes y la posibilidad de quedarse sin clientes puede ser una fuente significativa de angustia.

Pesadilla Mayor:

La mayor pesadilla para un agente inmobiliario podría ser encontrarse en una situación donde no logran cerrar ninguna transacción durante un período prolongado, lo que afectaría drásticamente sus ingresos y estabilidad profesional. Este escenario representa una combinación de fracaso profesional, inestabilidad financiera y una sensación de abandono en un mercado competitivo.

Evitar a toda costa:

Hacer cualquier cosa para evitar encontrarse en una posición donde la falta de éxito, la pérdida de ingresos y la incapacidad para sostener su carrera se conviertan en una realidad. Este temor profundo puede motivar a los agentes inmobiliarios a buscar constantemente maneras de mejorar y adaptarse para garantizar el éxito continuo y evitar su mayor pesadilla.

Enojo

¿Con quién está enojado? ¿Quiénes son sus enemigos?

Objetos de Ira:

1. **Competencia Desleal:** Los agentes inmobiliarios pueden sentir enojo hacia competidores que adoptan prácticas desleales, como bajar excesivamente los precios o difamar a otros profesionales.

2. **Clientes Indecisos:** La frustración puede dirigirse hacia clientes que no toman decisiones o cambian constantemente de opinión, ya que esto puede significar una pérdida de tiempo y esfuerzo.

3. **Procesos Burocráticos:** La ira puede surgir hacia los procesos burocráticos y la lentitud en la obtención de permisos y documentos necesarios para cerrar transacciones.

Enemigos Personales:

1. **Falta de Apoyo Familiar:** Pueden sentirse enojados si la familia no comprende las demandas del trabajo inmobiliario o si no reciben el apoyo necesario.

2. **Clientes Deshonestos:** Aquellos clientes que son deshonestos en sus intenciones o que no cumplen con los términos acordados pueden generar ira y resentimiento.

3. **Incertidumbre del Mercado:** La volatilidad del mercado y los cambios impredecibles pueden percibirse como enemigos que obstaculizan el éxito.

Canalización del Enojo:

Los agentes inmobiliarios pueden canalizar su enojo hacia la mejora constante de sus habilidades, la búsqueda de clientes más sólidos y la adopción de estrategias para lidiar con la competencia y los desafíos del mercado. Además, el desarrollo de habilidades de manejo del estrés puede ayudarles a mantener la calma en situaciones frustrantes.

Evitar Y Ahorrar

¿Qué quieren evitar y ahorrar?

Evitar:

1. **Transacciones Fallidas:** Desean evitar transacciones inmobiliarias que no se concreten, ya que esto puede representar una pérdida de tiempo y recursos.

2. **Clientes Problemáticos:** Quieren evitar clientes difíciles, que demanden demasiado tiempo, presenten conflictos o no cumplan con los acuerdos establecidos.

3. **Errores Legales:** Buscan evitar problemas legales y conflictos relacionados con contratos, documentos y regulaciones inmobiliarias.

Ahorrar:

1. **Tiempo:** Buscan ahorrar tiempo en cada fase del proceso inmobiliario, desde la búsqueda de propiedades hasta el cierre de transacciones.

2. **Recursos Financieros:** Desean ahorrar recursos financieros al optimizar sus estrategias de marketing y reducir gastos innecesarios.

3. **Estrés y Preocupaciones:** Quieren ahorrar estrés y preocupaciones al manejar eficientemente los desafíos del mercado y las demandas de sus clientes.

Sentimiento Deseado

¿Cómo le gustaría sentirse? ¿Cómo se ve su estado ideal? ¿Qué experimenta sobre su estatus? ¿Cuál es su experiencia del día a día? Lista todos los placeres o deseos que le gustaría cumplir.

1. **Satisfacción Profesional:** Desean experimentar una profunda satisfacción y realización en su trabajo como agentes inmobiliarios.

2. **Éxito Financiero:** Buscan alcanzar un estado de éxito financiero que les permita disfrutar de comodidades y seguridad económica.

3. **Reconocimiento:** Quieren ser reconocidos y respetados en la industria inmobiliaria por su experiencia y habilidades.

Estado Ideal:

1. **Prosperidad Profesional:** Visualizan un estado donde sus carreras inmobiliarias prosperan, logrando un crecimiento constante y exitoso.

2. **Equilibrio Laboral y Personal:** Buscan un equilibrio entre su vida laboral y personal, permitiéndoles disfrutar de tiempo para sí mismos y sus seres queridos.

3. **Clientes Satisfechos:** Sueñan con tener clientes satisfechos y felices, que los recomienden y generen un flujo constante de negocios.

Experiencia del Día a Día:

1. **Dinamismo Profesional:** Imaginan un día a día lleno de desafíos emocionantes, negociaciones exitosas y relaciones laborales fructíferas.

2. **Aprendizaje Continuo:** Buscan una experiencia donde cada día les brinde oportunidades de aprendizaje y crecimiento profesional.

Placeres y Deseos:

1. **Viajes y Ocio:** Desean disfrutar de viajes y momentos de ocio, aprovechando los frutos de su éxito financiero.

2. **Impacto Positivo:** Quieren experimentar el placer de hacer un impacto positivo en la vida de sus clientes al ayudarlos a encontrar el hogar perfecto.

3. **Flexibilidad y Libertad:** Buscan la libertad y flexibilidad para tomar decisiones comerciales y disfrutar de la vida sin restricciones laborales excesivas.

Situación Deseada

¿Cuál es su situación deseada y métricas? ¿ ¿Qué palabras utiliza para describir sus deseos? ¿Cuál es la situación de fantasía que ellos consideran milagrosa, y harían casi cualquier cosa para lograrla? ¿Cuál es el placer de superar sus problemas, dolores, obstáculos y frustraciones? ¿Qué les gustaría hacer más? ¿Menos?

Situación Deseada:

1. **Éxito Inmobiliario:** Sueñan con alcanzar el más alto nivel de éxito en la industria inmobiliaria, cerrando tratos significativos y destacándose como referentes.

2. **Estabilidad Financiera:** Desean una situación financiera estable que les permita disfrutar de la vida sin preocupaciones económicas, con ingresos consistentes y crecientes.

3. **Reputación Estelar:** Anhelan una reputación estelar en el mercado, siendo reconocidos por su integridad, profesionalismo y habilidades excepcionales.

Métricas de Éxito:

1. **Cierre de Negocios:** Medirán su éxito por la cantidad y calidad de transacciones inmobiliarias cerradas de manera exitosa.

2. **Ingresos Mensuales:** Buscan un aumento constante en sus ingresos mensuales, superando metas financieras preestablecidas.

3. **Reseñas Positivas:** Considerarán un éxito acumular reseñas positivas de clientes satisfechos, fortaleciendo su reputación.

Palabras para Describir Deseos:

1. **Triunfo Profesional:** Buscan palabras como "triunfo", "logro" y "excelencia" para describir su deseo de destacarse en su carrera.

2. **Seguridad Financiera:** Utilizan términos como "estabilidad financiera", "prosperidad" y "seguridad económica" para expresar su deseo de éxito financiero.

3. **Reconocimiento y Prestigio:** Aspiran a ser "reconocidos", "respetados" y "prestigiosos" en la comunidad inmobiliaria.

Situación de Fantasía:

1. **Trascendencia Profesional:** Consideran milagrosa una situación donde trascienden los límites profesionales convencionales, alcanzando niveles de éxito que parecen inalcanzables.

2. **Libertad y Plenitud:** Imaginan una situación donde la libertad financiera les brinda plenitud de opciones, sin restricciones para vivir la vida que desean.

Placer de Superar Obstáculos:

1. **Orgullo y Satisfacción:** Experimentarán un profundo placer al superar obstáculos, sintiendo un orgullo duradero por haber enfrentado y vencido desafíos.

Actividades Deseadas:

1. **Negociaciones Estratégicas:** Les gustaría participar en negociaciones estratégicas y desean tener más control sobre las transacciones inmobiliarias.

2. **Tiempo de Calidad:** Buscan pasar más tiempo de calidad con amigos y familiares, disfrutando de las recompensas de su arduo trabajo.

3. **Desvinculación de Tareas Monótonas:** Desean hacer menos tareas monótonas y más actividades que les apasionen en su carrera y vida personal.

Intereses

Hobbies

¿Cuáles son algunos de sus pasatiempos?

Hobbies:

1. **Bienes Raíces (Fuera del Trabajo):** Muchos disfrutan explorar el mercado inmobiliario incluso en su tiempo libre, visitando propiedades interesantes y manteniéndose al tanto de las tendencias.

2. **Networking Profesional:** Participan activamente en eventos y actividades de networking relacionadas con bienes raíces para construir relaciones sólidas en la industria.

3. **Inversiones y Finanzas:** Algunos muestran interés en aprender sobre inversiones y estrategias financieras para potenciar sus ingresos y gestionar sus activos.

4. **Actividades Deportivas:** Para mantener un equilibrio saludable, algunos practican deportes o actividades físicas que les permitan relajarse y mantenerse en forma.

5. **Desarrollo Personal:** Muchos invierten tiempo en su desarrollo personal, ya sea a través de lectura, podcasts o asistiendo a seminarios para mejorar sus habilidades y mentalidad.

6. **Arquitectura y Diseño:** Hay un interés en la arquitectura y diseño de interiores, ya que esto contribuye a su apreciación estética y conocimiento en la presentación de propiedades.

7. **Viajes:** Algunos disfrutan viajar, ya sea para descubrir nuevas oportunidades de inversión o simplemente para relajarse y recargar energías.

8. **Tecnología Inmobiliaria:** Mantienen un interés en la tecnología aplicada al sector inmobiliario, explorando nuevas herramientas y plataformas que puedan mejorar su eficiencia y servicios.

9. **Educación Continua:** La búsqueda constante de conocimiento a través de cursos y capacitaciones relacionadas con bienes raíces demuestra su compromiso con el crecimiento profesional.

10. **Emprendimiento:** Algunos tienen un interés en emprendimiento, explorando oportunidades para expandir su negocio o diversificar sus inversiones.

Lee

¿Qué temas le gusta leer? ¿Qué libros leen?

Temas de Lectura:

1. **Bienes Raíces:** Se sumergen en literatura especializada en bienes raíces, desde libros sobre estrategias de inversión hasta guías prácticas para agentes inmobiliarios.

2. **Desarrollo Personal y Liderazgo:** Buscan libros que les brinden insights sobre el crecimiento personal, liderazgo efectivo y gestión del tiempo para aplicar estos principios en su carrera.

3. **Economía y Finanzas:** Les interesa mantenerse informados sobre las tendencias económicas, análisis de mercado y estrategias financieras que impactan en el sector inmobiliario.

4. **Negociación:** Leen libros que mejoren sus habilidades de negociación, desde técnicas avanzadas hasta comprensión psicológica de las transacciones comerciales.

5. **Tecnología Aplicada a Bienes Raíces:** Exploran literatura que destaca la aplicación de tecnologías emergentes en el ámbito inmobiliario, como inteligencia artificial, realidad virtual, y plataformas digitales.

6. **Historias de Éxito en Bienes Raíces:** Disfrutan de lecturas inspiradoras sobre personas que han alcanzado el éxito en el mundo de los bienes raíces, extrayendo lecciones valiosas de experiencias reales.

7. **Psicología del Cliente y Marketing:** Buscan comprender mejor las motivaciones del cliente y estrategias de marketing efectivas a través de libros que aborden la psicología del consumidor.

8. **Diseño y Estilo de Vida:** Se sumergen en libros que traten sobre diseño de interiores, arquitectura y estilo de vida, para ofrecer una perspectiva integral al momento de presentar propiedades.

9. **Inversiones y Finanzas Personales:** Leen sobre estrategias de inversión, planificación financiera personal y consejos para maximizar el rendimiento de sus activos.

10. **Emprendimiento:** Se nutren de lecturas que les brinden insights sobre el espíritu emprendedor, la gestión de negocios y la toma de decisiones estratégicas.

Siguen / Heróes

¿A quienes siguen? ¿Quiénes son sus héroes?

Figuras a Seguir y Héroes:

1. **Gurús Inmobiliarios:** Siguen de cerca a expertos en bienes raíces, como Robert Kiyosaki, Barbara Corcoran y Donald Trump (en el ámbito inmobiliario), para aprender de sus experiencias y estrategias.

2. **Empresarios Exitosos:** Admiran a líderes empresariales que han alcanzado el éxito a través de estrategias innovadoras y toma de decisiones audaces, como Elon Musk y Richard Branson.

3. **Líderes de la Industria Tecnológica:** Siguen a líderes en tecnología como Bill Gates, Mark Zuckerberg y Elon Musk, para estar al tanto de las últimas tendencias tecnológicas aplicables al sector inmobiliario.

4. **Coaches de Desarrollo Personal:** Tienen héroes en el ámbito del desarrollo personal y motivacional, como Tony Robbins y Brendon Burchard, cuyos principios aplican para fortalecer su mentalidad y liderazgo.

5. **Influencers Inmobiliarios en Redes Sociales:** Suelen seguir a influenciadores en plataformas como Instagram y LinkedIn que comparten consejos prácticos, estrategias de marketing y experiencias en bienes raíces.

6. **Autores de Libros de Negocios:** Admiran a autores de libros de negocios contemporáneos, como Malcolm Gladwell, Simon Sinek y Seth Godin, para ampliar su perspectiva y conocimientos.

7. **Referentes Locales Exitosos:** Además de las figuras globales, también siguen de cerca a agentes inmobiliarios locales exitosos y desarrolladores inmobiliarios reconocidos en sus respectivas regiones.

8. **Pioneros en Tecnología Inmobiliaria:** Admiran a aquellos que están liderando la innovación en el campo de la tecnología aplicada a bienes raíces, siguiendo de cerca a fundadores de startups exitosas en este ámbito.

Fuente Información

¿Qué sitios de noticias o revistas mira? ¿A dónde van para obtener información?

Fuentes de Información:

1. **Revistas y Portales Especializados en Bienes Raíces:** Leen publicaciones como "Inmobiliaria Today" y "Negocios Inmobiliarios" para mantenerse al día con las tendencias, noticias del mercado y casos de estudio relevantes.

2. **Sitios Web de Asociaciones Inmobiliarias:** Consultan regularmente sitios web de asociaciones profesionales del sector inmobiliario, como la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR), para acceder a recursos exclusivos y estadísticas actualizadas.

3. **Blogs de Expertos en Inversiones:** Siguen blogs de expertos en inversiones inmobiliarias que comparten análisis de mercado, estrategias de inversión y consejos prácticos para maximizar el rendimiento en propiedades.

4. **Plataformas de Redes Sociales Profesionales:** Utilizan LinkedIn para conectarse con otros profesionales del sector, participar en discusiones y obtener información valiosa sobre oportunidades de networking y desarrollo profesional.

5. **Foros en Línea Especializados:** Participan en foros y comunidades en línea dedicados a bienes raíces, donde intercambian ideas con colegas, comparten experiencias y obtienen consejos prácticos.

6. **Podcasts de Bienes Raíces:** Escuchan regularmente podcasts centrados en bienes raíces, donde expertos del sector comparten entrevistas, análisis de mercado y estrategias efectivas.

7. **Eventos y Conferencias del Sector:** Asisten a eventos, conferencias y ferias del sector inmobiliario para establecer conexiones, conocer las últimas novedades y aprender de líderes de la industria.

8. **Informes de Investigación Inmobiliaria:** Consultan informes de investigación inmobiliaria publicados por instituciones financieras y consultoras reconocidas para obtener datos precisos y proyecciones del mercado.

TV

¿Qué programas de TV mira?

Programas de TV:

1. **Programas de Bienes Raíces:** Suelen seguir programas dedicados al mundo inmobiliario, como "Casas y Estilos" y "Inversiones Inmobiliarias", donde obtienen inspiración, conocen casos de éxito y se mantienen al tanto de las últimas tendencias en diseño y arquitectura.

2. **Programas de Negocios y Finanzas:** Les interesa programas que aborden temas de negocios y finanzas, como "El Poder del Dinero" y "Emprendedores Exitosos", para adquirir conocimientos relevantes que puedan aplicar en su práctica profesional.

3. **Reality Shows:** Disfrutan de reality shows que presenten desafíos empresariales, emprendimiento o remodelaciones de propiedades, ya que encuentran inspiración en las estrategias utilizadas por otros profesionales del sector.

4. **Noticieros Financieros:** Regularmente sintonizan noticieros financieros para mantenerse informados sobre eventos económicos globales y locales que puedan tener un impacto en el mercado inmobiliario.

5. **Programas de Entrevistas:** Les gusta ver programas de entrevistas que presenten a líderes de la industria, emprendedores exitosos y expertos en bienes raíces, ya que encuentran valiosas lecciones y perspectivas en estas conversaciones.

Podcast

¿Qué podcast escucha?

1. **Podcasts Inmobiliarios:** Se suscriben a podcasts especializados en bienes raíces, como "Inversiones Inmobiliarias Pro" y "Expertos en Propiedades", para obtener información actualizada sobre tendencias del mercado, estrategias de inversión y casos de éxito en el mundo inmobiliario.

2. **Desarrollo Personal y Empresarial:** Escuchan podcasts que aborden temas de desarrollo personal y empresarial, como "Mentes Exitosas" y "Crecimiento Profesional Diario", para mejorar sus habilidades de liderazgo, gestión del tiempo y motivación.

3. **Finanzas Personales:** Siguen podcasts centrados en finanzas personales, como "Educación Financiera Hoy" y "Libertad Financiera", para recibir consejos prácticos sobre ahorro, inversión y planificación financiera.

4. **Tecnología y Innovación:** Les interesa mantenerse actualizados sobre avances tecnológicos y su impacto en el sector inmobiliario, por lo que escuchan podcasts como "Tecnología y Negocios" y "Innovación Inmobiliaria".

5. **Entrevistas con Expertos:** Disfrutan de podcasts que presenten entrevistas con expertos en diversas áreas, ya que encuentran inspiración y aprendizaje en las experiencias de otros profesionales exitosos.

La diversidad de estos podcasts refleja su interés en seguir aprendiendo, mejorar sus habilidades profesionales y mantenerse al tanto de las últimas novedades en diferentes aspectos de sus vidas y carreras.

Congrega

¿Dónde se congrega? ¿En qué grupos o páginas?

1. **Grupos de Inversionistas Inmobiliarios:** Participan activamente en comunidades en línea y grupos de redes sociales dedicados a inversiones inmobiliarias. Ejemplos incluyen "Inversionistas Inmobiliarios Latinoamérica" y "Inmobiliaria Networking Club".

2. **Foros Especializados:** Son miembros de foros especializados en bienes raíces, donde comparten experiencias, hacen preguntas y aprenden de otros profesionales del sector. Foros como "Foro Inmobiliario Internacional" son espacios importantes para intercambiar conocimientos.

3. **Redes Profesionales:** Utilizan plataformas como LinkedIn para conectarse con otros profesionales del sector inmobiliario, unirse a grupos de discusión y seguir empresas y líderes de la industria.

4. **Páginas de Asesoramiento Financiero:** Siguen páginas y grupos que ofrecen asesoramiento financiero y de inversión, ya que buscan maximizar sus ganancias y tomar decisiones informadas.

5. **Comunidades Locales:** Participan en grupos locales, tanto en línea como fuera de línea, relacionados con el mercado inmobiliario en sus áreas específicas. Esto incluye grupos de Facebook para la comunidad inmobiliaria local y eventos presenciales.

Softwares

¿Qué softwares utiliza?

1. **Plataformas MLS (Multiple Listing Service):** Utilizan plataformas MLS para acceder a listados actualizados de propiedades en venta. Ejemplos incluyen Flexmls y Bright MLS.

2. **CRM Inmobiliario:** Implementan sistemas de CRM (Customer Relationship Management) especializados en bienes raíces para gestionar contactos, seguimientos y transacciones. Algunos prefieren soluciones como Top Producer, Zoho CRM Inmobiliario o Salesforce.

3. **Software de Marketing Inmobiliario:** Utilizan herramientas específicas para el marketing inmobiliario, como Zillow Premier Agent, Adwerx y HubSpot, para promocionar propiedades y atraer clientes.

4. **Herramientas de Análisis de Mercado:** Dependiendo de la ubicación, utilizan herramientas de análisis de mercado como HouseCanary o Realtors Property Resource (RPR) para evaluar tendencias y estimaciones de valor.

5. **Plataformas de Realidad Virtual (VR):** Algunos incorporan tecnologías de realidad virtual para ofrecer visitas virtuales a propiedades. Plataformas como Matterport son populares para crear experiencias inmersivas.

6. **Plataformas de Firmas Electrónicas:** Utilizan servicios de firmas electrónicas como DocuSign o HelloSign para agilizar procesos de firma de contratos y documentos.

7. **Herramientas de Automatización de Marketing:** Implementan herramientas de automatización de marketing como Mailchimp o ActiveCampaign para enviar campañas de correo electrónico y mantenerse en contacto con clientes potenciales.

8. **Sistemas de Contabilidad y Finanzas:** Utilizan software de contabilidad y finanzas como QuickBooks o FreshBooks para gestionar sus finanzas y realizar un seguimiento de ingresos y gastos.

9. **Plataformas de Colaboración en Línea:** Emplean plataformas de colaboración en línea como Slack o Microsoft Teams para facilitar la comunicación interna entre miembros del equipo.

10. **Redes Sociales Profesionales:** Utilizan plataformas como LinkedIn de manera estratégica para construir redes profesionales, promocionar propiedades y establecer su presencia en línea.

Influencias

Hablo con

¿Habla con alguien de su entorno antes de comprar? ¿Con quién? ¿Qué? ¿Cómo les ayuda/perjudica en la decisión? SÉ ESPECÍFICO.

Influencias en la Toma de Decisiones:

1. **Cónyuge o Pareja:** La opinión de la pareja juega un papel crucial en la toma de decisiones. Muchos clientes consultan con sus cónyuges antes de tomar decisiones importantes sobre la compra de propiedades.

2. **Familiares Cercanos:** Algunos buscan la opinión de padres, hermanos o hijos, especialmente si la compra de la propiedad afecta a la familia en su conjunto. La estabilidad y comodidad de los seres queridos son consideraciones importantes.

3. **Amigos de Confianza:** Buscan la perspectiva de amigos cercanos que han pasado por experiencias similares o que poseen conocimientos específicos sobre bienes raíces. La confianza en la opinión de amigos es crucial.

4. **Colegas de Trabajo:** En el caso de profesionales jóvenes o aquellos que se mudan por razones laborales, es común discutir la decisión con colegas que pueden tener experiencias similares o consejos prácticos.

5. **Asesores Financieros:** Consultan con asesores financieros para evaluar la viabilidad y el impacto económico de la inversión. La opinión de expertos en finanzas juega un papel esencial.

6. **Agentes Inmobiliarios:** Aunque puedan ser agentes inmobiliarios, algunos clientes confían en colegas o superiores para obtener opiniones adicionales sobre propiedades específicas o estrategias de inversión.

7. **Mentores Profesionales:** Aquellos que están en los primeros años de su carrera inmobiliaria pueden buscar la orientación de mentores más experimentados para asegurarse de tomar decisiones informadas.

8. **Foros en Línea y Grupos Especializados:** Participan en foros en línea y grupos especializados en bienes raíces para obtener opiniones diversas y experiencias compartidas por personas fuera de su círculo cercano.

Cómo Ayudan o Perjudican:

Ayuda: Proporcionan perspectivas valiosas, comparten experiencias útiles y ofrecen consejos prácticos que pueden influir en la toma de decisiones de manera positiva.

Perjudica: Opiniones contradictorias o desfavorables pueden generar dudas y retrasar el proceso de toma de decisiones. La influencia negativa puede surgir si la información proporcionada es inexacta o desactualizada.

Investigaciones

¿Qué otras investigaciones hacen sobre ti o en general antes de comprar?

Investigaciones Previas a la Compra:

1. **Investigación en Línea:** Realizan búsquedas en línea intensivas sobre propiedades, vecindarios y agentes inmobiliarios. Revisan sitios web de bienes raíces, redes sociales y reseñas para obtener información detallada.

2. **Historial Profesional del Agente:** Investigan el historial y la reputación del agente inmobiliario antes de comprometerse. Examinan reseñas en línea, testimonios de clientes anteriores y la presencia en redes sociales para evaluar la credibilidad.

3. **Comparación de Precios:** Realizan comparaciones de precios para asegurarse de obtener el mejor trato. Examinan propiedades similares en la misma área y evalúan si el precio propuesto es razonable.

4. **Antecedentes del Vecindario:** Investigan a fondo el vecindario donde están considerando comprar. Analizan factores como la seguridad, servicios cercanos, calidad de las escuelas y potencial de crecimiento de la zona.

5. **Estudio de Mercado:** Realizan un estudio de mercado para comprender las tendencias actuales y futuras del mercado inmobiliario. Esto incluye análisis de oferta y demanda, así como proyecciones de crecimiento.

6. **Investigación Legal:** Verifican la situación legal de la propiedad, incluyendo posibles problemas legales o restricciones que podrían afectar la compra.

7. **Antecedentes del Vendedor:** Investigan al vendedor para obtener información sobre su historial de propiedad, razones para vender y cualquier detalle relevante que pueda afectar la negociación.

8. **Visitas a Propiedades:** Realizan visitas físicas a las propiedades de interés para evaluar aspectos como el estado de la propiedad, la calidad de la construcción y la adecuación a sus necesidades.

Cómo Ayuda o Perjudica:

Ayuda: Proporciona una comprensión completa de todas las variables involucradas en la compra, permitiendo decisiones informadas.

Perjudica: Una investigación incompleta puede llevar a decisiones apresuradas o mal informadas, lo que podría resultar en problemas a largo plazo.

Insights de la investigación

Solución

Escucha soluciones

¿Qué está escuchando? ¿De expertos, profesionales, vendedores? ¿De familiares, amigos, compañeros de trabajo, medios sociales? ¿Sobre las soluciones disponibles?

Fuentes de Escucha de Soluciones:

1. **Expertos Inmobiliarios:** Prestan atención a consejos y recomendaciones de expertos en el campo inmobiliario, como agentes con experiencia, asesores financieros y especialistas en bienes raíces.

2. **Profesionales del Sector Financiero:** Escuchan las opiniones y sugerencias de profesionales del sector financiero que puedan ofrecer información sobre opciones de financiamiento, tasas de interés y estrategias financieras efectivas.

3. **Vendedores y Promotores Inmobiliarios:** Están receptivos a las propuestas y soluciones presentadas por vendedores y promotores inmobiliarios, buscando conocer nuevas oportunidades y desarrollos en el mercado.

4. **Experiencias de Otros Compradores:** Prestan atención a las experiencias de amigos, familiares o colegas que hayan pasado por procesos similares de compra de propiedades. Las recomendaciones personales son valiosas.

5. **Medios Sociales y Comunidades en Línea:** Participan en grupos y comunidades en línea relacionados con bienes raíces en plataformas sociales para compartir experiencias, obtener consejos y conocer soluciones efectivas.

6. **Conversaciones en Eventos y Seminarios:** Asisten a eventos, seminarios o conferencias relacionadas con bienes raíces donde pueden participar en conversaciones y obtener perspectivas valiosas de profesionales del sector.

7. **Medios de Comunicación Especializados:** Consumen contenido de medios de comunicación especializados en bienes raíces, como revistas, blogs y programas de televisión centrados en el mercado inmobiliario.

8. **Asesoramiento de Asociados de Confianza:** Buscan el asesoramiento de personas de confianza, como abogados, contadores o asesores financieros personales, para obtener opiniones expertas y soluciones personalizadas.

Impacto en la Toma de Decisiones:

La diversidad de fuentes permite una toma de decisiones más fundamentada y completa.

Pueden identificar patrones y soluciones recurrentes, así como evaluar la eficacia a través de experiencias compartidas por otros compradores.

Piensa sobre soluciones

¿Qué piensa sobre las soluciones disponibles? ¿Qué ve de otros que sufren el mismo problema? ¿Qué otras soluciones ve?

Perspectiva sobre Soluciones Disponibles:

1. **Percepción General:** En general, ven las soluciones disponibles como una oportunidad para mejorar su situación y alcanzar sus objetivos inmobiliarios. Están abiertos a considerar diversas alternativas para abordar sus necesidades y desafíos específicos en el proceso de compra o venta de propiedades.

2. **Experiencias Compartidas:** Observan las experiencias de otros que han enfrentado problemas similares en el mercado inmobiliario. La retroalimentación y testimonios de aquellos que han encontrado soluciones efectivas influyen en su disposición a explorar opciones similares.

3. **Comparación de Soluciones:** Realizan una comparación detallada de las soluciones disponibles, evaluando factores como costos, beneficios, facilidad de implementación y éxito percibido. Buscan aquellas que se alineen mejor con sus metas y expectativas.

4. **Innovación y Tendencias:** Están atentos a innovaciones y tendencias emergentes en el sector inmobiliario. La disposición a adoptar nuevas prácticas y tecnologías es parte de su enfoque para asegurar resultados más efectivos y eficientes.

5. **Consideración de Enfoques Personalizados:** Valoran soluciones que pueden adaptarse a sus necesidades individuales. La personalización y flexibilidad son aspectos clave en su evaluación de las opciones disponibles.

6. **Evaluación de Resultados Previos:** Analizan los resultados previos de quienes han implementado soluciones específicas. La evidencia de casos de éxito juega un papel crucial en la formación de sus expectativas y confianza en una solución particular.

7. **Receptividad a Asesoramiento Profesional:** Reconocen la importancia de recibir asesoramiento profesional y están dispuestos a considerar las recomendaciones de agentes inmobiliarios, consultores financieros y otros expertos en el campo.

Consideración de Otras Soluciones:

Exploran constantemente nuevas soluciones y enfoques en el mercado.

Observan estrategias utilizadas por competidores y otros actores relevantes.

Muestran interés en soluciones no convencionales si ofrecen beneficios claros.

Inlcuyera servicio

¿Qué le encantaría que incluyera un servicio alrededor de [PROBLEMA] para que lo compraran? ¿Qué es lo que más valora?

Valoraciones Clave en un Servicio Inmobiliario:

1. **Asesoramiento Personalizado:** Valorarían enormemente un servicio que ofrezca un asesoramiento personalizado. La capacidad de recibir orientación adaptada a sus necesidades específicas en el proceso inmobiliario sería fundamental.

2. **Acceso a Información Exclusiva:** Aprecian la información exclusiva y actualizada sobre el mercado inmobiliario. Un servicio que brinde acceso a datos privilegiados, análisis de tendencias y oportunidades de inversión sería altamente valorado.

3. **Eficiencia y Gestión del Tiempo:** La eficiencia en el manejo de procesos y la gestión del tiempo son aspectos críticos. Un servicio que optimice estas áreas, ofreciendo soluciones rápidas y procesos simplificados, sería considerado como un diferenciador clave.

4. **Transparencia y Comunicación Clara:** Valoran la transparencia en todas las etapas del proceso. Un servicio que ofrezca comunicación clara, actualizaciones regulares y total transparencia en las transacciones sería esencial.

5. **Soluciones Tecnológicas Innovadoras:** La integración de tecnologías innovadoras, como plataformas digitales, realidad virtual o herramientas de visualización, sería percibida como un valor agregado significativo.

6. **Red de Profesionales y Contactos:** Un servicio que brinde acceso a una red sólida de profesionales relacionados con el sector inmobiliario, como abogados, agentes financieros o inspectores de propiedades, sería altamente apreciado.

7. **Enfoque en Resultados:** Valoran los servicios centrados en obtener resultados tangibles. La garantía de resultados exitosos en la compra o venta de propiedades sería un factor motivador para su elección.

8. **Programas de Incentivos o Beneficios Exclusivos:** La inclusión de programas de incentivos, descuentos o beneficios exclusivos para clientes recurrentes podría ser una estrategia efectiva.

9. **Educación Continua:** Apreciarían un servicio que fomente la educación continua sobre inversiones inmobiliarias. Seminarios, talleres o recursos educativos que les permitan tomar decisiones informadas serían valiosos.

10. **Atención Personalizada Post-Venta:** La atención post-venta es crucial. Valorarían un servicio que continúe brindando soporte y asistencia incluso después de completar una transacción.

Objeciones y Creencias

¿Qué objeciones pondría al comprar un programa como el tuyo o agendar llamada? ***¿Cuál es su mayor preocupación/miedo al comprar el tipo de cosa que vendes? ¿Qué creencias internas, externas y de vehículo tiene? ¿Cómo los superas?***

Objeciones Comunes y Estrategias para Superarlas:

1. **Costo Percibido:** Algunos podrían objetar el costo asociado con el programa inmobiliario. La estrategia para superar esto sería resaltar el valor agregado, los resultados exitosos anteriores y la inversión a largo plazo que representa la adquisición de propiedades.

2. **Temor a la Inseguridad Financiera:** La inseguridad financiera podría ser una preocupación. Aquí, se podría abordar destacando la experiencia del equipo, el éxito comprobado en transacciones anteriores y ofreciendo opciones de pago flexibles.

3. **Falta de Confianza en el Mercado:** La falta de confianza en el mercado inmobiliario podría ser una objeción. La estrategia sería proporcionar análisis de mercado sólidos, testimonios de clientes satisfechos y demostrar la capacidad de adaptación a las tendencias del mercado.

4. **Dudas sobre la Calidad del Servicio:** Algunos podrían dudar de la calidad del servicio. Se superaría demostrando la experiencia del equipo, los casos de éxito y proporcionando garantías o pruebas gratuitas para mostrar la eficacia del programa.

5. **Miedo a Compromisos a Largo Plazo:** La aversión a compromisos a largo plazo podría surgir. Aquí, se podría ofrecer flexibilidad en los contratos, permitiendo a los clientes adaptar el programa a sus necesidades específicas.

6. **Percepción de Falta de Control:** Algunos podrían sentir que perderán el control en el proceso. La superación implicaría mostrar una colaboración estrecha, mantener una comunicación constante y brindar a los clientes la capacidad de participar en decisiones clave.

7. **Experiencias Pasadas Negativas:** Las experiencias pasadas negativas podrían generar objeciones. Se abordaría mediante la presentación de casos de éxito, testimonios y mostrando cómo el programa ha mejorado y aprendido de situaciones anteriores.

8. **Falta de Conocimiento sobre el Proceso:** La falta de conocimiento sobre el proceso inmobiliario podría ser una objeción. La estrategia consistiría en ofrecer recursos educativos, sesiones informativas y asesoramiento detallado para eliminar cualquier incertidumbre.

9. **Incertidumbre sobre el Rendimiento de la Inversión:** Aquellos preocupados por el rendimiento de la inversión podrían ser abordados proporcionando análisis de casos anteriores, información sobre oportunidades de inversión y explicando cómo el programa maximiza los beneficios.

10. **Sensación de Falta de Necesidad:** Si algunos sienten que no necesitan el servicio, se podría superar resaltando casos en los que clientes con percepciones similares obtuvieron beneficios significativos.

Intentado vender

¿Quién más ha intentado venderle algo similar y cómo ha fallado el esfuerzo?

Experiencias Anteriores con Vendedores Inmobiliarios:

1. **Agentes Inmobiliarios Tradicionales:** Muchos han sido abordados por agentes inmobiliarios tradicionales que, a menudo, se centran en la venta en lugar de comprender las necesidades específicas del cliente. Esto ha llevado a experiencias impersonales y a transacciones que no cumplen con las expectativas.

2. **Servicios Inmobiliarios en Línea:** Algunos han explorado servicios inmobiliarios en línea, pero han experimentado dificultades para recibir atención personalizada. La falta de interacción cara a cara y la dependencia exclusiva de plataformas en línea han llevado a la insatisfacción.

3. **Competidores Locales:** Han sido abordados por competidores locales que no lograron adaptarse a las tendencias del mercado actual. La falta de conocimiento actualizado y estrategias de marketing obsoletas han resultado en oportunidades perdidas y transacciones menos exitosas.

4. **Agentes con Poca Experiencia:** Algunos han tenido experiencias con agentes inmobiliarios con poca experiencia, lo que ha llevado a transacciones lentas, falta de negociación efectiva y, en algunos casos, a errores costosos.

5. **Asesores Financieros con Enfoque Limitado:** Aquellos que han buscado asesoramiento financiero a menudo se han encontrado con profesionales que tienen un enfoque limitado en el ámbito inmobiliario. La falta de comprensión completa de las implicaciones financieras específicas del mercado ha llevado a decisiones subóptimas.

Convenció Comprar

¿Qué hace que rompa sus creencias o miedos y compre tu solución? ¿Cuál es el "gatillo final" que los hace tomar la decisión de compra?

Factores que Conducen a la Decisión de Compra:

1. **Confianza Personalizada:** La construcción de una relación basada en la confianza y la comprensión profunda de las necesidades individuales del cliente. Cuando se establece una conexión personalizada, los clientes se sienten más seguros y dispuestos a tomar decisiones.

2. **Resultados Demostrados:** La presentación de resultados tangibles y casos de éxito previos. Mostrar evidencia concreta de transacciones exitosas y clientes satisfechos refuerza la creencia de que la solución ofrecida es efectiva y valiosa.

3. **Enfoque Educativo:** Proporcionar información educativa que aborde las preocupaciones y preguntas del cliente. Un enfoque educativo ayuda a disipar los miedos al proporcionar una comprensión clara de los procesos y las implicaciones financieras.

4. **Propuesta de Valor Única:** Destacar la propuesta de valor única que diferencia a la agencia inmobiliaria de la competencia. Mostrar cómo la solución ofrecida aborda de manera única las necesidades específicas del cliente crea un sentido de urgencia para aprovechar la oportunidad.

5. **Garantías y Reafirmaciones:** Ofrecer garantías respaldadas por políticas claras y reafirmar compromisos para abordar cualquier preocupación residual. La transparencia y la disposición para respaldar la satisfacción del cliente son cruciales para disipar dudas.

6. **Experiencia Personal Positiva:** Proporcionar experiencias positivas y personalizadas durante el proceso de compra. La atención personalizada y el servicio excepcional refuerzan la percepción de que la agencia inmobiliaria está comprometida con la satisfacción del cliente.

En resumen, la combinación de construir confianza, demostrar resultados, educar, destacar la propuesta única, ofrecer garantías y brindar experiencias positivas juegan un papel crucial para superar las objeciones y llevar a los clientes a tomar la decisión de compra.

Decisión Fácil

¿Qué hubiera hecho la decisión de compra más fácil?

Facilitadores de la Decisión de Compra:

1. **Mayor Claridad en el Proceso:** Proporcionar una guía detallada y transparente sobre el proceso de compra, los plazos involucrados y los pasos específicos que la agencia inmobiliaria tomará para garantizar una transacción exitosa. Mayor claridad facilita la toma de decisiones.

2. **Oferta Personalizada:** Adaptar la oferta a las necesidades y preferencias específicas del cliente. Una oferta personalizada que aborda directamente sus requerimientos individuales hace que la decisión sea más fácil al mostrar el compromiso de la agencia con la satisfacción del cliente.

3. **Demostración Práctica:** Brindar demostraciones prácticas o visitas virtuales de propiedades para que los clientes experimenten directamente la calidad de los servicios. La experiencia práctica puede superar las dudas y hacer que la decisión sea más evidente.

4. **Proceso de Financiamiento Claro:** Detallar claramente las opciones de financiamiento disponibles, plazos de pago y cualquier incentivo financiero. Cuando los clientes comprenden completamente los aspectos financieros, están más inclinados a tomar decisiones.

Diferente a competidores

¿Qué hace que me veas diferente a mis competidores?

La agencia se destaca de la competencia mediante:

1. **Enfoque Personalizado:** Una atención personalizada que se traduce en soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

2. **Innovación Tecnológica:** El uso de tecnología avanzada para facilitar visitas virtuales, presentaciones interactivas y un proceso sin problemas.

3. **Red de Contactos:** Una red sólida y extensa que proporciona acceso exclusivo a propiedades y oportunidades en el mercado.

Resultado de tu producto

¿Cuál es el principal resultado de *varita mágica* que tu producto puede ofrecer? ¿Por qué es tan importante para tu prospecto? ¿Y por qué importa en un nivel más profundo? ¿Y más profundo? ¿Qué nuevas oportunidades surgirán como resultado? (¿Cómo podemos conectar este resultado con otros deseos importantes?).

La *varita mágica* de la agencia inmobiliaria ofrece el resultado de "Encontrar tu Hogar Ideal". Este resultado es crucial para los prospectos porque representa más que una simple transacción inmobiliaria. Importa a un nivel profundo porque implica la realización emocional de un sueño, la creación de un espacio que refleje la identidad del cliente y la construcción de recuerdos duraderos.

Problemas secundarios

¿Qué otros problemas intangibles o inesperados resuelve la compra de tu producto?

La compra del producto también aborda problemas secundarios como la incertidumbre durante la búsqueda, la falta de acceso a información exclusiva y la complejidad del proceso de compra.

Beneficios corto y largo plazo

Lista los 4 niveles de beneficios que van a experimentar al utilizar tu producto. Imagina que has logrado tener un cliente que es tu mejor caso de éxito. ¿Qué resultados y transformaciones en su vida profesional y personal ha logrado? ¿Cuáles son los beneficios primarios y secundarios? Con todo detalle:

NIVEL 1 (Inmediato - Tangible): Obtener la casa soñada con características específicas y ubicación ideal.

NIVEL 2 (Inmediato - Emocional): Sentimientos de alegría, logro y pertenencia al encontrar un hogar que se alinea con las aspiraciones emocionales del cliente.

NIVEL 3 (Largo Plazo - Tangible): Aumento del valor patrimonial, seguridad financiera a largo plazo y potencial de inversión.

NIVEL 4 (Largo Plazo - Emocional): Creación de recuerdos significativos, arraigo a una comunidad y una sensación profunda de satisfacción y realización personal.

Visualización de NO resultado

Con todo detalle, ¿cómo sería su vida a corto plazo si NO compran tu producto?

Sin adquirir nuestros servicios inmobiliarios, la vida de los clientes podría tomar un rumbo diferente:

1. **Búsqueda Frustrante:** El proceso de búsqueda de propiedades se vuelve frustrante y desorganizado. Sin la orientación y experiencia de la agencia, los clientes podrían enfrentar dificultades para encontrar propiedades que se ajusten a sus necesidades.

2. **Pérdida de Tiempo y Energía:** La falta de acceso a información exclusiva y la ausencia de un asesor experto resultan en la pérdida de tiempo y energía. Los clientes podrían invertir recursos valiosos en visitar propiedades que no cumplen con sus expectativas.

3. **Negociaciones Complicadas:** Sin la asistencia de profesionales, las negociaciones podrían volverse complicadas y desfavorables. Los clientes podrían enfrentar dificultades para obtener condiciones contractuales beneficiosas.

4. **Incertidumbre Financiera:** La falta de orientación financiera especializada podría dejar a los clientes en una posición de incertidumbre. No tener acceso a opciones de financiamiento adecuadas podría afectar negativamente sus recursos financieros.

5. **Falta de Conexiones Exclusivas:** Perderían la oportunidad de acceder a propiedades exclusivas y conexiones valiosas en el mercado inmobiliario. Esto limitaría sus opciones y oportunidades de inversión.

6. **Ausencia de Experiencia Personalizada:** La ausencia de una experiencia personalizada y adaptada a sus necesidades podría resultar en la compra de una propiedad que no satisface completamente sus expectativas.

7. **Impacto Emocional:** Experimentarían la falta de logro emocional al no encontrar la casa ideal. La oportunidad de crear un hogar que refleje su identidad y aspiraciones podría escaparse.

En resumen, no aprovechar los servicios de nuestra agencia inmobiliaria podría traducirse en una experiencia ineficiente, frustrante y menos satisfactoria en el proceso de búsqueda y compra de propiedades. La falta de orientación profesional podría tener repercusiones a corto y largo plazo en la calidad de vida y en la realización de los objetivos inmobiliarios.

¿Y a largo plazo?

Visualización del NO Resultado a Largo Plazo:

La omisión de nuestros servicios inmobiliarios podría tener un impacto sostenido en la vida de los clientes:

1. **Oportunidades de Inversión Perdidas:** La falta de acceso a oportunidades exclusivas y a la red de contactos especializados podría resultar en la pérdida de valiosas oportunidades de inversión a lo largo del tiempo.

2. **Valorización Limitada:** Al no contar con la asesoría de expertos en el mercado inmobiliario, las propiedades adquiridas podrían no experimentar una valorización óptima con el tiempo. La ausencia de estrategias de inversión efectivas podría limitar el potencial de crecimiento del patrimonio.

3. **Estancamiento Financiero:** La falta de orientación financiera continua podría llevar a decisiones subóptimas en términos de financiamiento y gestión de activos. Esto podría resultar en un estancamiento financiero y la incapacidad de aprovechar oportunidades clave.

4. **Desconexión del Mercado:** Sin estar conectados a las tendencias y cambios del mercado, los clientes podrían perderse evoluciones importantes que podrían afectar su inversión a largo plazo.

5. **Impacto en la Calidad de Vida:** La elección de propiedades que no se alinean con las necesidades cambiantes a lo largo del tiempo podría afectar la calidad de vida. La falta de flexibilidad en las decisiones inmobiliarias podría tener consecuencias duraderas.

6. **Ausencia de Estrategia Patrimonial:** La carencia de una estrategia patrimonial bien planificada podría afectar la capacidad de construir y preservar la riqueza a lo largo de las generaciones.

7. **Posible Remordimiento:** La falta de una experiencia guiada y personalizada podría llevar a sentimientos de remordimiento por oportunidades perdidas y decisiones inmobiliarias subóptimas.

FAQs

¿Qué preguntas frecuentes tienen tus clientes y cuales son las respuestas?

Preguntas Frecuentes (FAQs):

1. ¿Cuál es el rango de precios de las propiedades que manejan?

Manejamos propiedades en diversos rangos de precios para adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes. Desde opciones asequibles hasta propiedades exclusivas, estamos comprometidos a encontrar la mejor opción para ti.

2. ¿Cómo puedo saber si la inversión en bienes raíces es adecuada para mí?

Realizamos un análisis personalizado de tu situación financiera y metas. Nuestros asesores te brindarán orientación sobre la idoneidad de la inversión en bienes raíces según tus objetivos y tolerancia al riesgo.

3. **¿Ofrecen asesoría financiera relacionada con la inversión inmobiliaria?**

Sí, contamos con expertos en finanzas inmobiliarias que pueden proporcionarte asesoría sobre financiamiento, estrategias de inversión y gestión de activos.

4. ¿Cómo puedo vender mi propiedad a través de ustedes?

Nuestro equipo de agentes inmobiliarios se encargará de todo el proceso de venta, desde la valoración de la propiedad hasta la negociación con posibles compradores. Contáctanos para comenzar el proceso.

5. ¿Tienen propiedades exclusivas que no se publican en línea?

Sí, mantenemos una cartera de propiedades exclusivas que no se publican en línea. Al trabajar con nosotros, tienes acceso a oportunidades únicas en el mercado.

6. ¿Cuánto tiempo suele tomar cerrar una transacción inmobiliaria?

El tiempo de cierre puede variar según la complejidad de la transacción y los trámites involucrados. Nuestro equipo trabajará diligentemente para agilizar el proceso y cerrar la transacción en el menor tiempo posible.

7. ¿Pueden ayudarme con la documentación legal?

Sí, colaboramos con profesionales del derecho inmobiliario para asegurar que toda la documentación sea correcta y cumpla con las leyes vigentes.

8. ¿Cómo me mantendrán informado durante el proceso de compra/venta?

Te proporcionaremos actualizaciones regulares a lo largo de todo el proceso. Utilizamos diversas formas de comunicación para garantizar que estés informado y cómodo en cada etapa.

Relación con tu avatar

Tu por qué

¿Por qué haces lo que haces?

Mi Propósito:

Como agente inmobiliario, mi motivación principal es ayudarte a alcanzar tus metas y sueños relacionados con bienes raíces. Mi pasión radica en facilitar el proceso de encontrar la propiedad perfecta para ti o en asistirte en la venta de tu propiedad al mejor precio posible. Creo en la importancia de la inversión inmobiliaria y cómo puede transformar positivamente la vida de las personas.

Valores:

1. **Compromiso:** Estoy comprometido a brindarte un servicio excepcional, enfocado en tus necesidades y objetivos.

2. **Integridad:** Actúo con integridad en todas mis transacciones, asegurándome de que cada cliente reciba un trato honesto y transparente.

3. **Conocimiento:** Me esfuerzo por mantenerme actualizado con las tendencias del mercado inmobiliario y las mejores prácticas en la industria para proporcionarte información precisa y relevante.

4. **Empatía:** Comprendo que la compra o venta de una propiedad es una decisión significativa, y estoy aquí para apoyarte en cada paso del camino.

Experiencia:

Con más de [X años] en la industria inmobiliaria, he ayudado a numerosos clientes a lograr sus objetivos. Mi experiencia me permite abordar los desafíos de manera proactiva y encontrar soluciones que se ajusten a tus necesidades específicas.

Compromiso Contigo:

Ya sea que estés buscando tu hogar ideal, una inversión rentable o necesites vender una propiedad, mi compromiso es hacer que el proceso sea lo más fluido y exitoso posible. Estoy aquí para escucharte, comprender tus metas y trabajar incansablemente para convertirlas en realidad. Al elegirme como tu agente inmobiliario, eliges a alguien dedicado a tu éxito y bienestar en el mundo de los bienes raíces.

Realidades invisibles que ves

¿Qué realidad ves de ellos que aún no ven por sí mismos?

Al observar a mis clientes en el mundo inmobiliario, identifico algunas realidades invisibles que a menudo pasan desapercibidas para ellos:

1. **Potencial de Inversión Desaprovechado:** Muchos de mis clientes no son plenamente conscientes del potencial de inversión que poseen en propiedades subvaloradas o áreas emergentes. Mi experiencia me permite identificar oportunidades que podrían generar retornos significativos a largo plazo.

2. **Opciones de Financiamiento:** Algunos clientes pueden no estar al tanto de todas las opciones de financiamiento disponibles para ellos. Les ayudo a explorar diversas fuentes de financiamiento y programas que podrían hacer que la adquisición de propiedades sea más accesible y rentable.

3. **Valor Oculto en sus Propiedades Actuales:** Aquellos que desean vender su propiedad a veces subestiman su valor real. Trabajo para destacar y maximizar el valor de sus propiedades, presentándolas de manera estratégica en el mercado para obtener el mejor retorno de inversión.

4. **Impacto de Decisiones a Largo Plazo:** Algunos clientes pueden no considerar completamente el impacto a largo plazo de sus decisiones inmobiliarias. Les proporciono información detallada sobre las implicaciones futuras de sus elecciones, asegurándome de que tomen decisiones informadas y alineadas con sus objetivos a largo plazo.

Tu Conexión emocional

¿Qué parte de las luchas de tu mercado te rompe el corazón? ¿Qué es lo que más te duele de su incapacidad para ver ese potencial?

Lo que más me duele de las luchas de mi mercado inmobiliario es ver a personas que tienen el deseo y la capacidad de construir un futuro financiero sólido, pero a menudo se enfrentan a obstáculos que les impiden ver y aprovechar plenamente esas oportunidades.

Me duele cuando veo a personas desestimar propiedades que podrían ser inversiones valiosas debido a la falta de información o al miedo a lo desconocido. Entiendo que las decisiones inmobiliarias son cruciales y pueden tener un impacto significativo en la vida de las personas, y me apena ver a aquellos que podrían beneficiarse enormemente de inversiones estratégicas, pero que no pueden superar sus temores o falta de conocimiento.

Mi conexión emocional proviene de la creencia profunda de que cada individuo tiene el potencial de alcanzar la estabilidad financiera y la seguridad a través de decisiones inmobiliarias bien informadas. Me esfuerzo por superar esas barreras emocionales y financieras para guiar a mis clientes hacia oportunidades que pueden transformar sus vidas y abrir puertas a un futuro más próspero.

Tus fracasos y lecciones

¿Cuál fue tu mayor fracaso como mentor? ¿Cómo sientes que decepcionaste al mercado y qué aprendiste de esa experiencia? ¿Qué promesas hiciste desde ese momento?

Mi mayor fracaso como mentor fue no poder proporcionar la orientación y el apoyo adecuados a un cliente que estaba enfrentando dificultades significativas en el proceso inmobiliario. En ese momento, sentí que decepcioné al mercado al no cumplir

completamente con las expectativas de mi cliente y al no poder ayudarlo a superar los desafíos que enfrentaba.

De esa experiencia, aprendí la importancia de la empatía y la adaptabilidad. Entendí que cada cliente tiene circunstancias únicas y que, como mentor, debo ser capaz de adaptar mi enfoque para satisfacer sus necesidades específicas. Además, aprendí a ser más transparente sobre lo que puedo ofrecer y a establecer expectativas realistas desde el principio.

Desde entonces, he prometido mejorar continuamente mis habilidades de mentoría, brindar un apoyo más sólido y siempre ser honesto sobre las posibilidades y los desafíos que pueden surgir en el proceso inmobiliario. Estoy comprometido a aprender de cada experiencia, tanto positiva como negativa, para ser un mentor más efectivo y proporcionar un mayor valor a quienes confían en mi orientación.

Tus logros y satisfacciones

¿Cuál es la experiencia más gratificante o SATISFACTORIA que has tenido como mentor? ¿Cómo superó esa experiencia tus expectativas, y abrió tus ojos a un impacto más profundo que ni siquiera sabías que estaba haciendo?

Una de las experiencias más satisfactorias como mentor fue cuando pude guiar a un cliente a través de un proceso inmobiliario complicado y verlo lograr el éxito al final. Este cliente enfrentaba numerosos desafíos, desde la búsqueda de la propiedad ideal hasta la negociación de contratos y la resolución de problemas legales.

Lo que hizo que esta experiencia fuera especialmente gratificante fue ver cómo mi orientación y apoyo contribuyeron directamente a superar los obstáculos. Al finalizar el proceso, el cliente no solo logró cerrar una excelente transacción inmobiliaria, sino que también adquirió un nuevo nivel de confianza en sus habilidades para tomar decisiones y abordar desafíos.

Esta experiencia superó mis expectativas al mostrarme el impacto positivo que la mentoría puede tener en la vida de las personas. Fue revelador ver cómo, a través de la orientación adecuada, mi cliente no solo resolvió problemas específicos, sino que también experimentó un crecimiento personal significativo. Esta experiencia reforzó mi compromiso de proporcionar no solo asesoramiento profesional, sino también un apoyo integral que contribuya al bienestar general de mis clientes.

Tu compromiso con tu nicho

¿Qué tan profundo es tu compromiso de servir a este mercado? ¿Cómo has diseñado tu propia vida para crear este impacto? ¿Qué has sacrificado o a qué has renunciado en nombre de esta misión?

Mi compromiso con el mercado inmobiliario es profundo y se refleja en la dedicación diaria para ofrecer un servicio excepcional a mis clientes. He diseñado mi vida de manera que

esté centrada en esta misión, priorizando la mejora constante de mis habilidades, conocimientos y la capacidad para brindar soluciones efectivas en el ámbito inmobiliario.

Para crear un impacto significativo, he sacrificado parte de mi tiempo personal y he renunciado a ciertas comodidades para invertir recursos en mi desarrollo profesional. Estoy comprometido con la educación continua, participando en cursos, seminarios y manteniéndome actualizado sobre las tendencias del mercado. Además, he establecido conexiones sólidas en la industria para garantizar que mi red de contactos beneficie a mis clientes.

Mi compromiso no se limita únicamente a cerrar transacciones inmobiliarias, sino que también incluye el apoyo emocional y la orientación durante todo el proceso. Este enfoque integral requiere

un compromiso constante con la mejora y la adaptación a las necesidades cambiantes del mercado y de mis clientes.

En resumen, mi vida está diseñada para crear un impacto positivo en el mercado inmobiliario, y estoy dispuesto a sacrificar ciertas comodidades y dedicar tiempo y esfuerzo significativos para lograrlo.

Percepción de limitaciones

Excusa falta resultados

¿Cuál es la mayor excusa de tu avatar para no haber logrado grandes resultados todavía?

La mayor excusa que algunos miembros de mi avatar en el mercado inmobiliario suelen presentar para no haber alcanzado grandes resultados hasta ahora es la falta de recursos financieros. A menudo, se escudan en la creencia de que no cuentan con el capital necesario para invertir en estrategias de marketing más efectivas, formación adicional o para expandir su cartera de propiedades.

Esta percepción de limitación financiera a veces actúa como un obstáculo para explorar oportunidades de crecimiento y expansión. Sin embargo, parte de mi labor como mentor es desafiar esta mentalidad limitante, destacando enfoques creativos y estrategias que no requieren grandes inversiones iniciales. Alentarlos a adoptar un enfoque más proactivo y a considerar alternativas les permite superar esta excusa y avanzar hacia el logro de sus objetivos.

Justificación de excusa/límite

¿Cómo podría justificarse esa excusa? ¿Cómo puedes validar esa excusa?

La justificación de la excusa relacionada con la falta de recursos financieros podría basarse en circunstancias económicas personales, como deudas acumuladas, bajos ingresos mensuales o la ausencia de ahorros significativos. También podrían argumentar que el mercado inmobiliario es altamente competitivo y que los costos asociados con la promoción efectiva y la adquisición de propiedades son elevados.

Validar esta excusa implica reconocer los desafíos financieros legítimos que podrían enfrentar, así como comprender la naturaleza del mercado inmobiliario. Sin embargo, mi papel como mentor sería destacar casos de éxito de agentes inmobiliarios que han superado limitaciones similares mediante estrategias inteligentes, colaboraciones estratégicas y enfoques eficientes.

Es esencial equilibrar la empatía hacia sus desafíos financieros con la inspiración y orientación para superar esas limitaciones. Mostrarles que existen opciones y soluciones accesibles, incluso con recursos limitados, puede desafiar la justificación de esta excusa y motivarlos a buscar nuevas oportunidades.

Resolución de limitación

¿Qué es lo que tienes tú o tu producto para superar esas limitaciones?

Mi enfoque como mentor inmobiliario es proporcionar estrategias innovadoras y tácticas efectivas que permitan a mis clientes superar las limitaciones financieras comunes en el mercado. Aquí hay algunas formas en que mi producto y enfoque pueden ayudar a superar estas limitaciones:

1. **Planificación Financiera Inteligente:** Proporciono orientación detallada sobre cómo optimizar los recursos financieros, incluida una planificación presupuestaria específica para agentes inmobiliarios. Esto puede ayudar a maximizar los ingresos y minimizar los gastos, permitiendo un uso más eficiente de los recursos.

2. **Colaboraciones Estratégicas:** Fomento y facilito la formación de asociaciones estratégicas con otros profesionales de la industria, lo que puede reducir costos y generar oportunidades de negocio conjunto. La colaboración puede ser clave para superar desafíos financieros.

3. **Marketing Eficiente y Costo-efectivo:** Proporciono estrategias de marketing que son efectivas pero no requieren grandes inversiones. Esto incluye el uso inteligente de plataformas en línea, redes sociales y tácticas de marketing de contenidos para generar leads sin gastar en exceso.

4. **Acceso a Recursos Educativos:** Mi producto incluye acceso a recursos educativos especializados que ayudan a mejorar las habilidades y conocimientos, lo que puede aumentar la eficiencia y la competitividad, incluso con recursos financieros limitados.

Al abordar directamente las limitaciones financieras con soluciones específicas y prácticas, mi objetivo es empoderar a mis clientes para que superen estos obstáculos y avancen hacia el éxito en su carrera inmobiliaria.

Falencias de Competencia

¿Cómo es que tus mayores competidores se quedan cortos para superarte?

Mis mayores competidores a menudo se quedan cortos en varios aspectos clave, lo que me permite destacar y ofrecer un valor excepcional a mis clientes:

1. **Enfoque Personalizado:** Mientras que algunos competidores pueden seguir un enfoque genérico, mi ventaja radica en la personalización. Realizo un análisis profundo de las necesidades y desafíos específicos de mis clientes, lo que me permite adaptar mis estrategias y tácticas para satisfacer sus requerimientos individuales.

2. **Soporte Continuo:** A menudo, los competidores ofrecen soluciones y servicios sin proporcionar un soporte continuo. Mi compromiso es mantener una relación a largo plazo con mis clientes, brindando un soporte constante incluso después de la implementación de las estrategias recomendadas.

3. **Innovación y Actualización Constante:** La industria inmobiliaria es dinámica y está en constante evolución. Mis competidores a veces no logran mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías. Me destaco al ofrecer información actualizada y estrategias innovadoras para garantizar que mis clientes estén siempre un paso adelante.

4. **Enfoque Integral:** Algunos competidores pueden centrarse en áreas específicas, dejando brechas en la cobertura integral. Mi enfoque abarca todos los aspectos de la profesión inmobiliaria, desde la adquisición de clientes hasta la gestión financiera, garantizando una estrategia completa y equilibrada.

5. **Resultados Demostrables:** Mi compromiso con la excelencia se refleja en los resultados tangibles obtenidos por mis clientes. A través de casos de éxito y testimonios, demuestro la eficacia de mis estrategias, lo que a menudo supera las experiencias ofrecidas por la competencia.

Momentos de "me entiende"

Los momentos de "me entiende" son cruciales para establecer una conexión profunda con mis clientes. Estos momentos se producen cuando logro comprender y abordar sus necesidades, preocupaciones o aspiraciones de una manera que resuena emocionalmente con ellos. Aquí hay algunos ejemplos de situaciones en las que podría experimentar esos momentos de conexión:

1. **Empatía con Sus Desafíos:** Cuando muestro empatía genuina hacia los desafíos específicos que enfrentan en el mercado inmobiliario, como la competencia intensa o la volatilidad del mercado, y ofrezco soluciones prácticas que tienen en cuenta sus preocupaciones.

2. **Claridad en la Comunicación:** Cuando explico conceptos complejos de manera clara y comprensible, eliminando la jerga técnica y asegurándome de que comprendan completamente cada paso del proceso inmobiliario.

3. **Alineación con Sus Metas:** Cuando demuestro una comprensión profunda de sus metas personales y profesionales, y presento estrategias que están alineadas con sus aspiraciones, generando confianza en que estoy comprometido con su éxito.

4. **Personalización de Estrategias:** Cuando personalizo mis estrategias para adaptarme a sus circunstancias únicas, demostrando que no se trata de una solución "talla única", sino de un plan hecho a medida para satisfacer sus necesidades específicas.

5. **Solución a Problemas Urgentes:** Cuando ofrezco soluciones rápidas y efectivas a problemas inmediatos que pueden estar obstaculizando su progreso, creando un sentido de urgencia y mostrando que estoy ahí para abordar sus preocupaciones de manera oportuna.

Confirmación de lucha

¿Qué puede confirmarles sobre su experiencia y lucha actual en lo que se refiere a

al problema que tu producto resuelve?

Entiendo las frustraciones que pueden surgir al tratar con clientes difíciles, las complicaciones en las transacciones y la incertidumbre que a veces rodea al mercado inmobiliario. Mi compromiso es proporcionarles no solo soluciones efectivas, sino también el apoyo necesario para navegar por estas situaciones con confianza y determinación.

Además, reconozco la importancia de mantenerse actualizados con las tendencias del mercado y las últimas tecnologías en la industria. Estoy comprometido a brindarles información y estrategias basadas en las mejores prácticas actuales, asegurándome de que estén equipados para enfrentar cualquier cambio en el panorama inmobiliario.

En resumen, confirmo que comprendo la naturaleza única de sus desafíos y estoy aquí para ser su aliado estratégico, ayudándolos a superar obstáculos y lograr el éxito deseado en el competitivo mundo inmobiliario.

Confirmar importancia resolver

¿Qué puedes confirmarles acerca de POR QUÉ resolver esto realmente importa en su vida?

Puedo confirmarles que resolver los desafíos y obstáculos en su carrera inmobiliaria es esencial para transformar no solo su vida profesional, sino también su calidad de vida en general. Aquí hay algunas razones cruciales por las cuales resolver estos problemas es fundamental:

1. **Éxito Financiero:** Superar los desafíos en el ámbito inmobiliario puede llevar a un aumento significativo en los ingresos. Cerrar acuerdos de manera más efectiva y eficiente se traduce directamente en un mayor éxito financiero.

2. **Calidad de Vida:** La estabilidad financiera y el éxito profesional tienen un impacto directo en la calidad de vida. Al resolver los problemas específicos de su carrera inmobiliaria, pueden disfrutar de una vida más cómoda y satisfactoria.

3. **Crecimiento Profesional:** La resolución de desafíos conduce al crecimiento profesional. Al superar obstáculos, podrán avanzar en sus carreras, obtener reconocimiento en la industria y abrir nuevas oportunidades.

4. **Confianza y Satisfacción:** Al superar las luchas, experimentarán un aumento en la confianza y la satisfacción personal. Esto no solo afecta su carrera sino también su bienestar emocional y mental.

5. **Impacto en la Familia:** El éxito en la carrera inmobiliaria no solo beneficia a la persona directamente involucrada, sino también a sus seres queridos. Puede influir positivamente en la estabilidad familiar y en la capacidad para brindar un futuro próspero a sus familias.

Confirmación de escepticismo

¿Qué puede confirmarles sobre su escepticismo y las razones para ser escépticos?

1. **Competencia Feroz:** La competencia en el sector inmobiliario puede ser intensa, y es natural ser escéptico sobre las afirmaciones de obtener resultados excepcionales. Sin embargo, puedo confirmar que, a pesar de la competencia, existen estrategias y enfoques específicos que marcan la diferencia.

2. **Cambios en el Mercado:** Las fluctuaciones en el mercado inmobiliario pueden generar escepticismo sobre la consistencia de los resultados. Es comprensible. No obstante, puedo confirmar que adaptarse a los cambios y utilizar estrategias flexibles puede mitigar los impactos negativos.

3. **Experiencias Pasadas:** Experiencias anteriores, ya sea en el mercado inmobiliario o con otros servicios, pueden sembrar dudas. Sin embargo, puedo confirmar que cada situación es única y que enfoques personalizados pueden superar los desafíos previos.

4. **Promesas Exageradas:** Las promesas exageradas de algunos en la industria pueden generar escepticismo sobre la autenticidad de ciertos servicios. Puedo confirmar que la transparencia y la honestidad son fundamentales, y los resultados prometidos deben respaldarse con estrategias sólidas y éticas.

5. **Incertidumbre Económica:** Factores económicos globales o locales pueden generar preocupaciones. Sin embargo, puedo confirmar que las estrategias bien fundamentadas pueden prosperar incluso en condiciones económicas desafiantes.

Reconocer y abordar el escepticismo es parte integral de construir una relación de confianza. La transparencia, casos de éxito verificables y una comprensión profunda de las preocupaciones específicas pueden ayudar a superar estas barreras iniciales.

Decepción y desilusión

¿Dónde han sido más decepcionados y desilusionados?

1. **Proceso de Compra o Venta Prolongado:** Muchas personas experimentan decepción cuando el proceso de compra o venta de una propiedad se alarga más de lo esperado. Puedo reconocer que este es un desafío común, y una comunicación clara y proactiva, así como la gestión de expectativas, son esenciales para minimizar la decepción.

2. **Negociaciones Frustrantes:** Las negociaciones a veces pueden volverse frustrantes, especialmente si las partes no logran llegar a un acuerdo. Puedo confirmar que la habilidad en la negociación y la capacidad para encontrar soluciones creativas pueden marcar la diferencia en estas situaciones.

3. **Desviación de las Expectativas de Precio:** Si una propiedad se vende por menos de lo esperado o se compra por más de lo planeado, esto puede llevar a la decepción. Puedo entender que la valoración precisa y la estrategia de fijación de precios son aspectos cruciales para evitar este tipo de desilusiones.

4. **Problemas Legales o Documentales:** Los problemas legales o documentales pueden generar gran preocupación. Puedo confirmar que contar con asesoramiento legal sólido y realizar una debida diligencia exhaustiva son pasos clave para evitar sorpresas desagradables.

5. **Cambios en las Condiciones del Mercado:** Las fluctuaciones inesperadas en las condiciones del mercado pueden ser desilusionantes. Puedo reconocer que la adaptabilidad a los cambios y una comprensión profunda del mercado son fundamentales para anticipar y manejar estas situaciones.

Segmentacion: Constructoras(desarrolladoras de proyectos)

Avatar de Constructoras y Desarrolladoras de Proyectos

Datos Demográficos

Sexo:

- Generalmente, los directivos en las constructoras y desarrolladoras de proyectos pueden ser tanto hombres como mujeres. Sin embargo, el sector aún presenta una mayor representación masculina en los niveles directivos y operativos.

Edad:

- Suelen tener entre 35 y 60 años, siendo un sector que valora la experiencia y el conocimiento profundo del mercado.

Estado Civil:

- Varían entre solteros, casados y divorciados. Muchos en esta industria están casados y tienen hijos, lo que influye en su interés por la estabilidad y la seguridad financiera.

Ubicación:

- Operan en grandes ciudades y áreas metropolitanas debido a la demanda de construcción y desarrollo. Algunos ejemplos incluyen:
    - Colombia: Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena.
    - México: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey.
    - España: Madrid, Barcelona.
    - Estados Unidos: Miami, Nueva York, Los Ángeles.
    - Perú: Lima.
    - Argentina: Buenos Aires.

Educación:

- La mayoría cuenta con educación universitaria en áreas relacionadas con la ingeniería, arquitectura, administración de empresas o finanzas. Muchos también poseen posgrados en negocios, construcción o gestión de proyectos.

Descripción Profesional

Cargo y Descripción del Trabajo:

- **Directores y Gerentes de Proyectos:**
    - Supervisan el desarrollo y la ejecución de proyectos de construcción, asegurando que se cumplan los plazos, presupuestos y especificaciones técnicas.
- **Ingenieros y Arquitectos:**

    - Diseñan y planifican proyectos, trabajan en la evaluación técnica y estructural, y aseguran el cumplimiento de las normativas de construcción.

- **Responsables de Finanzas y Administración:**
    - Gestionan los aspectos financieros y administrativos, asegurando la viabilidad económica de los proyectos y el manejo eficiente de los recursos.

Tiempo en la Profesión:

- La mayoría lleva más de 10 años en el sector, acumulando una vasta experiencia en la gestión y ejecución de proyectos complejos.

Ingresos Mensuales:

- Los ingresos varían ampliamente, pero en general, los directivos y gerentes ganan entre $5,000 y $20,000 USD mensuales, dependiendo del tamaño y éxito de la empresa.

Psicográficas

Valores y Motivaciones:

- Valoran la estabilidad financiera, la seguridad en el trabajo y la capacidad de ver proyectos desde su concepción hasta su finalización.
- Motivados por el éxito tangible de sus proyectos, la innovación en técnicas de construcción y la creación de infraestructuras que mejoren las ciudades y comunidades.

Patrones Psicológicos:

- **Riesgo Calculado:**
    - Son adeptos a tomar riesgos calculados, especialmente cuando se trata de inversiones en nuevos proyectos y tecnologías.
- **Colaboración y Trabajo en Equipo:**
    - Valoran profundamente la colaboración efectiva entre diferentes equipos y disciplinas para lograr un resultado final exitoso.
- **Visión a Largo Plazo:**
    - Tienen una perspectiva a largo plazo sobre las inversiones y los proyectos, comprendiendo que los beneficios se materializan con el tiempo.

Características Ideales:

- Buscan clientes y socios que valoren la transparencia, la calidad y la innovación en los proyectos.
- Valoran la capacidad de sus colaboradores para trabajar en equipo, adaptarse a los cambios y mantener altos estándares de calidad y seguridad.

Proceso de Toma de Decisiones

Análisis y Consulta:

- Realizan análisis detallados de cada proyecto, evaluando aspectos técnicos, financieros y de mercado.
- Consultan con una red de asesores técnicos, legales y financieros para tomar decisiones informadas.

Evaluación de Riesgos y Beneficios:

- Antes de tomar decisiones, evalúan cuidadosamente los riesgos y beneficios asociados con cada proyecto, buscando minimizar los riesgos y maximizar los beneficios.

Colaboración con Profesionales:

- Trabajan estrechamente con arquitectos, ingenieros, financieros y otros profesionales para asegurar que cada aspecto del proyecto esté bien gestionado.

Adaptabilidad a Cambios:

- Son flexibles y adaptativos, ajustando sus planes y estrategias en respuesta a cambios en el mercado o en las condiciones del proyecto.

Manejo de Finanzas

Presupuesto y Gastos:

- Mantienen un presupuesto detallado para cada proyecto, asegurando una gestión eficiente de los recursos y minimizando los costos.
- Invierten en tecnologías y herramientas que mejoren la eficiencia y calidad de los proyectos.

Inversiones en Desarrollo Profesional:

- Destinan recursos a la formación continua y al desarrollo profesional de su equipo, asegurando que estén al día con las últimas tendencias y tecnologías del sector.

Ahorros y Reservas:

- Establecen fondos de ahorro y reservas para hacer frente a imprevistos y asegurar la viabilidad a largo plazo de la empresa.

Manejo Responsable de Deudas:

- Gestionan las deudas de manera responsable, evaluando cuidadosamente los términos y condiciones de los préstamos y buscando mantener una posición financiera saludable.

Lenguaje y Comunicación

Términos y Frases Comunes:

- **ROI (Return on Investment):**

    - Se refiere al rendimiento de la inversión, una métrica clave en la evaluación de proyectos.
- **Presupuesto:**
    - Evaluación detallada de los costos y gastos asociados con un proyecto.
- **Cronograma:**
    - Planificación temporal de las fases y tareas de un proyecto.
- **Normativas:**
    - Conjunto de reglas y regulaciones que deben cumplirse en la construcción.
- **Sostenibilidad:**
    - Prácticas que aseguran que los proyectos sean ecológicamente responsables y eficientes en el uso de recursos.
- **Capacidad Constructiva:**
    - Potencial de un terreno para soportar estructuras y edificaciones.
- **Estudio de Factibilidad:**
    - Análisis que determina la viabilidad económica, técnica y legal de un proyecto.
- **Licencias y Permisos:**
    - Documentación necesaria para iniciar y desarrollar proyectos de construcción.
- **Certificaciones LEED:**
    - Certificaciones que avalan la sostenibilidad y eficiencia energética de un edificio.

Día Típico

Mañana:

- **8:00 AM - 9:00 AM:** Revisión de correos electrónicos y mensajes para estar al tanto de nuevas consultas y actualizaciones.
- **9:00 AM - 10:30 AM:** Reuniones con equipos de proyecto para revisar el progreso, resolver problemas y planificar actividades del día.
- **10:30 AM - 12:00 PM:** Visitas a sitios de construcción para supervisar el progreso y asegurar que todo esté conforme a los planos y cronogramas.

Tarde:

- **12:00 PM - 1:00 PM:** Almuerzo y descanso.
- **1:00 PM - 3:00 PM:** Reuniones con proveedores y contratistas para negociar contratos y evaluar materiales y servicios.

- **3:00 PM - 4:30 PM:** Análisis de datos financieros y de rendimiento del proyecto, ajustes al presupuesto y cronograma según sea necesario.

Noche:

- **4:30 PM - 6:00 PM:** Continuación de llamadas y correos electrónicos. Seguimiento de clientes actuales y potenciales.
- **6:00 PM - 7:30 PM:** Participación en eventos de networking, reuniones de la industria o presentaciones de proyectos.
- **7:30 PM - 8:30 PM:** Cena y tiempo libre.
- **8:30 PM - 10:00 PM:** Revisión de documentos legales y preparación para el día siguiente.

Comportamientos Típicos

Desafíos Comunes:

- **Falta de Actualización:**
    - Algunos profesionales pueden quedarse atrás si no se mantienen al día con las últimas tendencias y tecnologías en la industria.
- **Resistencia al Cambio:**
    - La negativa a adoptar nuevas tecnologías o métodos puede limitar el crecimiento y la eficiencia.
- **Enfoque Exclusivo en Costos:**
    - Centrarse únicamente en minimizar costos puede afectar la calidad y sostenibilidad de los proyectos.
- **Descuido del Marketing:**
    - No invertir en marketing y relaciones públicas puede limitar la visibilidad y oportunidades de negocio.
- **Aislamiento Profesional:**
    - No participar en actividades de networking y eventos de la industria puede limitar el aprendizaje y las oportunidades de colaboración.

Tendencias en su Vida y Negocios:

- **Adopción de Tecnología:**
    - Utilización de herramientas avanzadas como BIM (Building Information Modeling), drones y software de gestión de proyectos para mejorar la eficiencia y precisión.
- **Sostenibilidad:**

- Creciente enfoque en prácticas de construcción sostenible y eficiencia energética para cumplir con normativas y satisfacer la demanda del mercado.

- **Colaboración Interdisciplinaria:**
  - Trabajan en estrecha colaboración con arquitectos, diseñadores, ingenieros y otros profesionales para ofrecer soluciones integrales y de alta calidad.

- **Expansión Internacional:**
  - Exploración de oportunidades en mercados internacionales para diversificar su portafolio y aumentar su alcance.

Problemas y Obstáculos

Mentalidad:

- **Resistencia al Cambio:**
  - Algunos pueden ser reacios a adoptar nuevas tecnologías y métodos de trabajo, lo que puede limitar su crecimiento y competitividad.

Ejecución:

- **Falta de Implementación Efectiva:**
  - La implementación deficiente de estrategias y tecnologías puede afectar negativamente los resultados y la eficiencia operativa.

Visión:

- **Falta de Planificación a Largo Plazo:**
  - La ausencia de una visión clara y a largo plazo puede llevar a decisiones tácticas en lugar de estratégicas, afectando el crecimiento sostenible.

Marketing:

- **Estrategias Obsoletas:**
  - La falta de actualización en las estrategias de marketing puede limitar la capacidad de atraer nuevos clientes y proyectos.

Ventas:

- **Procesos Ineficientes:**
  - Problemas en el proceso de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre efectivo de contratos.

Servicio:

- **Calidad Variable:**

- La inconsistencia en la calidad del servicio puede afectar la reputación y la satisfacción del cliente.

Operaciones:

- **Ineficiencias Operativas:**
  - La falta de automatización y optimización en las operaciones puede afectar la productividad y los márgenes de beneficio.

Soluciones y Estrategias

Adopción de Nuevas Tecnologías:

- Implementar herramientas avanzadas y software especializado para mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de proyectos.

Formación Continua:

- Invertir en la formación y desarrollo profesional del equipo para mantenerse al día con las últimas tendencias y prácticas de la industria.

Marketing Digital:

- Utilizar estrategias de marketing digital y presencia en redes sociales para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes y proyectos.

Colaboración Interdisciplinaria:

- Fomentar la colaboración y el trabajo en equipo entre diferentes disciplinas para ofrecer soluciones integrales y de alta calidad.

Gestión Financiera Eficiente:

- Optimizar la gestión financiera y el presupuesto para asegurar la viabilidad económica de los proyectos y maximizar los beneficios.

Segmentacion: Empresarios

Perfil del Cliente Ideal: Empresarios

Demográficas

Sexo:

- **Ambos sexos:** Tanto hombres como mujeres, ocupando roles de liderazgo en sus industrias. La diversidad de género en el liderazgo empresarial refleja una tendencia hacia la equidad y la inclusión, con ambos sexos aportando perspectivas valiosas y únicas al entorno empresarial.

Edad:

- **Entre 30 y 55 años:** En esta franja etaria, los empresarios están en la fase de crecimiento y consolidación de sus negocios. Esta etapa de la vida se caracteriza por una combinación de experiencia y energía, permitiendo a los empresarios innovar mientras aplican lecciones aprendidas de experiencias pasadas.

Estado civil:

- **Diverso (solteros, casados, divorciados):** El estado civil varía, reflejando una amplia gama de experiencias de vida que influyen en sus decisiones empresariales y personales. Este aspecto de diversidad en el estado civil puede impactar en sus prioridades, como la estabilidad financiera y la seguridad a largo plazo.

Hijos:

- **Mayormente con hijos pequeños o adolescentes:** La presencia de hijos en esta etapa de la vida empresarial añade una dimensión de responsabilidad adicional, afectando decisiones relacionadas con el tiempo, los recursos y la planificación a largo plazo.

Educación:

- **Altamente educados con títulos universitarios, diplomas, maestrías o doctorados:** Este nivel de educación indica un fuerte compromiso con el aprendizaje continuo y la especialización en sus campos respectivos. Los empresarios bien educados tienden a ser más informados, estratégicos y adaptables.

Ubicación:

- **Residen en centros urbanos clave:**
    - **Colombia:** Medellín, Cartagena, Cali, Bogotá.
    - **México:** CDMX, Cancún, Monterrey.
    - **España:** Madrid, Barcelona.
    - **Estados Unidos:** Miami, Nueva York.
    - **República Dominicana:** Punta Cana. Estos centros urbanos son conocidos por su dinamismo económico, oportunidades de networking y acceso a mercados internacionales.

Profesión:

- **Empresarios en sectores variados:** Tecnología, finanzas, salud, manufactura, servicios, entre otros. Esta diversidad sectorial refleja una economía globalizada y la capacidad de estos empresarios para identificar y explotar oportunidades en múltiples industrias.

Psicográficas

Patrones Psicológicos:

- **Valoran la estabilidad y seguridad financiera:** Estos empresarios buscan no solo la rentabilidad inmediata, sino también la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo, minimizando riesgos y garantizando la estabilidad de sus negocios y finanzas personales.
- **Orientados a resultados y al crecimiento sostenido:** Se enfocan en objetivos claros y medibles, utilizando métricas y KPIs para monitorear su progreso y ajustar sus estrategias según sea necesario.
- **Abiertos a nuevas oportunidades de negocio y diversificación:** Están constantemente explorando nuevas áreas de expansión y formas de diversificar sus ingresos para reducir la dependencia de una sola fuente de ingresos.
- **Alta tolerancia al riesgo calculado:** Aunque dispuestos a asumir riesgos, lo hacen de manera calculada, basándose en análisis detallados y estrategias bien pensadas para mitigar posibles pérdidas.

Características Ideales:

- **Capacidad para asumir riesgos calculados:** Estos empresarios son adeptos en evaluar las posibles recompensas frente a los riesgos, tomando decisiones informadas que maximicen sus oportunidades de éxito.
- **Compromiso con la colaboración y el trabajo en equipo:** Valoran las alianzas estratégicas y la colaboración, entendiendo que el éxito en el mundo empresarial a menudo depende de trabajar eficazmente con otros.
- **Visión a largo plazo con un enfoque en la sostenibilidad y la innovación:** No solo buscan resultados inmediatos, sino que también planifican para el futuro, invirtiendo en innovación y prácticas sostenibles que aseguren la longevidad de sus negocios.
- **Habilidades avanzadas de liderazgo y toma de decisiones estratégicas:** Poseen una sólida capacidad para liderar equipos, tomar decisiones complejas y estratégicas, y guiar sus negocios hacia el crecimiento y el éxito.

Pago Después de Entregar Resultados:

- **Disposición a pagar una vez obtenidos los resultados:** Este modelo de pago refleja una alta confianza mutua y una relación sólida, donde ambas partes están comprometidas con el rendimiento y la entrega efectiva.

Personalidad:

- **Respetuosos y empáticos:** Demuestran respeto hacia sus colaboradores y clientes, y empatía hacia las necesidades y circunstancias de los demás, lo que facilita la construcción de relaciones duraderas y efectivas.
- **Comunicativos y transparentes:** Valoran la comunicación clara y abierta, lo que promueve la confianza y minimiza malentendidos en todas las interacciones empresariales.

- **Flexibles y abiertos a consejos:** Están dispuestos a adaptarse y modificar sus estrategias basándose en la retroalimentación y los consejos de expertos, mostrando una mentalidad de crecimiento continuo.
- **Comprometidos con la colaboración:** Buscan trabajar en equipo, tanto dentro de su organización como con socios externos, para lograr objetivos comunes y maximizar los beneficios.
- **Comprenden la importancia del proceso y tiempo:** Tienen una visión realista sobre el tiempo necesario para implementar cambios y lograr resultados, evitando presiones innecesarias y adoptando una perspectiva estratégica.
- **Orientados a soluciones:** Ante desafíos, mantienen una actitud positiva y proactiva, enfocándose en encontrar soluciones efectivas en lugar de centrarse en los problemas.
- **Comprometidos con el éxito común:** Valoran el éxito colectivo, entendiendo que el triunfo de sus colaboradores, socios y clientes es también su propio éxito.

Características No Aceptadas:

- **Falta de respeto y empatía:** No toleran comportamientos irrespetuosos o insensibles hacia los demás, ya que esto puede dañar la moral del equipo y la reputación de la empresa.
- **Falta de honestidad y transparencia:** La deshonestidad y la falta de transparencia son inaceptables, ya que socavan la confianza y pueden llevar a malas decisiones empresariales.
- **Inflexibilidad extrema:** La negativa a considerar opciones o ajustarse a circunstancias cambiantes puede obstaculizar el progreso y la innovación.
- **Falta de compromiso:** Un cliente o colaborador que no está comprometido con el proceso puede dificultar la consecución de objetivos y el éxito a largo plazo.
- **Actitud negativa permanente:** Una actitud constantemente negativa puede afectar el ambiente de trabajo y la productividad del equipo.
- **Falta de comunicación clara:** La evasión de responsabilidades en la comunicación puede generar malentendidos y complicar la colaboración efectiva.
- **Falta de resiliencia:** La incapacidad para enfrentar y superar desafíos comunes puede generar tensiones innecesarias y obstaculizar el crecimiento.

Toma de Decisiones

Cómo Toman Sus Decisiones:

- **Análisis Detallado:** Antes de tomar cualquier decisión importante, los empresarios realizan un análisis exhaustivo de la situación, considerando aspectos financieros, legales y de mercado. Este enfoque detallado asegura que sus decisiones estén bien fundamentadas y alineadas con sus objetivos estratégicos.

- **Consulta con Asesores y Equipos de Expertos:** Valoran las múltiples perspectivas y colaboran estrechamente con socios, asesores financieros y equipos internos para obtener una visión completa y equilibrada antes de tomar decisiones clave.
- **Evaluación de Riesgos y Beneficios:** Evalúan cuidadosamente los riesgos y beneficios asociados a cada decisión, buscando minimizar riesgos potenciales mientras maximizan los beneficios. Este enfoque calculado les permite tomar decisiones informadas y estratégicas.
- **Adaptabilidad a Cambios:** Reconocen la naturaleza dinámica del mercado y están preparados para ajustar sus decisiones según cambios en las condiciones del mercado o nuevas oportunidades que surjan.
- **Confianza en la Experiencia y Conocimiento:** Confían en su experiencia y conocimiento acumulado a lo largo de los años para guiar sus decisiones. Esta confianza se basa en un historial de éxitos y lecciones aprendidas de experiencias pasadas.

Gestión Financiera

Ingresos:

- **Generan ingresos mensuales superiores a los $5,000 USD:** Con un enfoque en el crecimiento sostenible, estos empresarios buscan diversificar sus fuentes de ingreso para reducir riesgos y asegurar la estabilidad financiera a largo plazo.

Presupuesto Personal y Profesional:

- **Mantienen presupuestos detallados:** La separación clara entre gastos personales y profesionales les permite gestionar eficientemente sus finanzas, asegurando que los recursos se utilicen de manera óptima en todas las áreas de sus vidas.

Inversiones en Desarrollo Profesional:

- **Destinan una parte significativa de sus ingresos a la formación continua:** Participan en cursos, conferencias y obtienen certificaciones relevantes para mantenerse actualizados y mejorar continuamente sus habilidades y conocimientos.

Publicidad y Marketing:

- **Invierten en estrategias de publicidad y marketing sofisticadas:** Utilizan técnicas avanzadas y plataformas digitales para alcanzar a su público objetivo, optimizando sus campañas para maximizar el retorno de inversión.

Herramientas y Tecnología:

- **Invierten en herramientas y tecnologías de vanguardia:** Desde software de gestión hasta plataformas de análisis de datos, estas inversiones mejoran la eficiencia y productividad de sus negocios, permitiéndoles tomar decisiones basadas en datos precisos y actualizados.

Manejo Responsable de Deudas:

- **Gestionan deudas de manera responsable:** Evalúan cuidadosamente los términos y condiciones de cualquier financiamiento, asegurando que sus decisiones financieras no comprometan la salud a largo plazo de sus negocios.

Ahorros y Reservas:

- **Establecen fondos de ahorro y reservas:** Estos fondos les permiten enfrentar períodos de menor actividad o aprovechar oportunidades de inversión sin poner en riesgo la estabilidad financiera de sus negocios.

Pago Oportuno:

- **Cumplen con sus obligaciones financieras de manera oportuna:** La puntualidad en el pago a proveedores, servicios e impuestos contribuye a mantener una reputación sólida y relaciones comerciales saludables.

Tiempos y Vida Real

Día Típico:

- **Mañana:**
    - **6:00 AM - 7:00 AM:** Rutina de ejercicio y meditación para empezar el día con energía y enfoque.
    - **7:00 AM - 8:00 AM:** Revisión de correos electrónicos y planificación del día.
    - **8:00 AM - 10:00 AM:** Reuniones estratégicas y toma de decisiones clave.
- **Tarde:**
    - **12:00 PM - 1:00 PM:** Almuerzo y networking con otros profesionales.
    - **1:00 PM - 3:00 PM:** Gestión de proyectos y seguimiento de iniciativas en curso.
    - **3:00 PM - 5:00 PM:** Análisis de datos y revisión de métricas de rendimiento.
- **Noche:**
    - **6:00 PM - 7:00 PM:** Tiempo de calidad con la familia o actividades de ocio.
    - **7:00 PM - 9:00 PM:** Lectura, formación continua o planificación estratégica.
    - **9:00 PM - 10:00 PM:** Relajación y preparación para el día siguiente.

Comportamientos Típicos:

- **Falta de Actualización:**
    - Algunos empresarios pueden quedarse estancados si no se mantienen al día con las últimas tendencias del mercado y cambios en la legislación. La falta de adaptación a nuevas tecnologías también puede limitar su eficacia y competitividad.
- **Resistencia al Cambio:**

- Aquellos que se resisten a adoptar nuevas formas de trabajar o incorporar tecnologías innovadoras pueden perder oportunidades significativas, limitando su crecimiento y adaptación en un mercado dinámico.

- **Enfoque Exclusivo en Resultados Inmediatos:**
  - Centrarse únicamente en resultados a corto plazo sin considerar el valor a largo plazo y las relaciones con clientes puede llevar a decisiones que perjudican la sostenibilidad del negocio.

- **Falta de Marketing Personal:**
  - Descuidar el marketing personal puede afectar negativamente la visibilidad y reputación del empresario en su sector. La falta de inversión en su marca personal y presencia en línea puede hacer que pierdan oportunidades frente a competidores más visibles.

- **Aislamiento Profesional:**
  - No participar en actividades de networking, eventos de la industria y colaboraciones con otros profesionales puede limitar las oportunidades de crecimiento y aprendizaje.

Tendencias en su Vida y Negocios:

- **Uso Intensivo de Tecnología:**
  - Los empresarios exitosos tienden a adoptar tecnologías avanzadas como inteligencia artificial, análisis de big data y automatización para mejorar la eficiencia y ofrecer experiencias más personalizadas a sus clientes.

- **Enfoque en Experiencia del Cliente:**
  - Las tendencias muestran un cambio hacia la importancia de brindar una experiencia excepcional al cliente. Los empresarios que se centran en comprender y satisfacer las necesidades individuales de sus clientes tienden a construir relaciones más sólidas y duraderas.

- **Sostenibilidad y Responsabilidad Social:**
  - Con un creciente interés en la sostenibilidad, muchos empresarios se centran en prácticas empresariales responsables y en la creación de valor a largo plazo para la sociedad y el medio ambiente.

- **Marketing Digital y Redes Sociales:**
  - El uso efectivo de estrategias de marketing digital y presencia activa en redes sociales son tendencias clave para atraer a una audiencia más amplia y conectarse con clientes potenciales en línea.

- **Colaboración Interdisciplinaria:**

- La colaboración con otros profesionales, como consultores, expertos en tecnología y líderes de la industria, se está volviendo más común para ofrecer soluciones integrales y diferenciarse en el mercado.

Frustraciones y Problemas Actuales

Frustraciones Diarias:

- **Falta de Resultados Inmediatos:**
  - La frustración por no ver resultados rápidos a pesar de los esfuerzos invertidos puede generar insatisfacción y desmotivación. Esta frustración puede ser agravada por la presión de mantener la competitividad en un mercado dinámico.

- **Complejidad en la Gestión del Tiempo:**
  - La dificultad para equilibrar múltiples responsabilidades y prioridades puede llevar a una sensación de estar constantemente abrumado y estresado.
- **Desafíos en la Toma de Decisiones:**
  - Tomar decisiones estratégicas en un entorno incierto y cambiante puede generar ansiedad, especialmente cuando estas decisiones tienen un impacto significativo en el negocio y en la vida personal.
- **Incertidumbre Financiera:**
  - La variabilidad en los ingresos y las presiones financieras asociadas a la gestión de un negocio pueden causar un estrés considerable, afectando la capacidad de los empresarios para tomar decisiones informadas y estratégicas.
- **Desafíos en la Innovación:**
  - La presión para mantenerse al día con las tendencias y tecnologías emergentes puede ser abrumadora, especialmente cuando la falta de recursos o conocimientos limita la capacidad para innovar de manera efectiva.

Consecuencias de los Errores:

- **Perdida de Oportunidades:**
  - Cometer errores en la estrategia de marketing, ventas o gestión puede resultar en la pérdida de oportunidades valiosas, afectando negativamente el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.
- **Reputación Afectada:**
  - La calidad del servicio y la satisfacción del cliente impactan directamente en la reputación del empresario. Los errores pueden dañar la percepción del mercado y dificultar la atracción de nuevos clientes.

- **Estancamiento Profesional:**
    - La resistencia al cambio y la falta de adaptación pueden llevar al estancamiento profesional y financiero, limitando las oportunidades de crecimiento y desarrollo a largo plazo.

Preocupaciones Nocturnas:

- **Adaptación al Cambio:**
    - La incapacidad para adaptarse a nuevas tecnologías y tendencias del mercado puede generar preocupaciones sobre la relevancia continua y la capacidad para mantener la competitividad.
- **Competencia Intensa:**
    - La competencia en el mercado puede crear inseguridades sobre la capacidad para destacarse y atraer a los clientes adecuados, especialmente en sectores saturados.
- **Impacto en la Familia:**
    - Las decisiones empresariales tienen un impacto directo en la estabilidad y bienestar de la familia, generando preocupaciones sobre la capacidad para proporcionar seguridad y prosperidad a los seres queridos.

Sentimientos ante la Falta de Recursos:

- **Falta de Confianza:**
    - La falta de recursos y conocimientos necesarios para tomar decisiones estratégicas puede generar una falta de confianza en la capacidad para superar desafíos y alcanzar el éxito.
- **Impotencia:**
    - La sensación de no tener los recursos deseados para abordar eficazmente los desafíos empresariales puede generar sentimientos de impotencia y desmotivación.

Miedos Profundos y Pesadillas

Miedos Profundos:

- **Fracaso Profesional:**
    - El miedo al fracaso en el ámbito empresarial, perder la reputación y no alcanzar las metas profesionales es una preocupación constante que puede afectar la toma de decisiones y la motivación.
- **Inestabilidad Financiera:**

- El temor a la inestabilidad financiera, especialmente en periodos de baja demanda o crisis económica, puede generar ansiedad y afectar la capacidad para planificar y tomar decisiones a largo plazo.

- **Rechazo y Abandono:**

  - El miedo al rechazo por parte de clientes y la posibilidad de quedarse sin clientes puede ser una fuente significativa de angustia, afectando la confianza y la capacidad para atraer nuevos negocios.

Pesadilla Mayor:

- **No Lograr Resultados Durante un Período Prolongado:**

  - La mayor pesadilla para un empresario podría ser encontrarse en una situación donde no logran cerrar proyectos significativos durante un período prolongado, afectando drásticamente sus ingresos y estabilidad profesional. Este escenario representa una combinación de fracaso profesional, inestabilidad financiera y una sensación de abandono en un mercado competitivo.

Evitar a Toda Costa:

- **Hacer Cualquier Cosa para Evitar el Fracaso:**

  - La motivación para evitar encontrarse en una posición donde la falta de éxito, la pérdida de ingresos y la incapacidad para sostener su carrera se conviertan en una realidad profunda puede impulsar a los empresarios a buscar constantemente maneras de mejorar, adaptarse e innovar.

Situación Deseada y Beneficios Esperados

Situación Deseada:

- **Éxito Empresarial:**

  - Sueñan con alcanzar el más alto nivel de éxito en su industria, cerrando proyectos significativos y destacándose como referentes en su campo. Este éxito se mide no solo en términos de rentabilidad financiera, sino también en la capacidad para innovar, liderar y dejar un impacto positivo en su sector.

- **Estabilidad Financiera:**

  - Desean una situación financiera estable que les permita disfrutar de la vida sin preocupaciones económicas, con ingresos consistentes y crecientes que aseguren la prosperidad a largo plazo.

- **Reputación Estelar:**

  - Anhelan una reputación estelar en el mercado, siendo reconocidos por su integridad, profesionalismo y habilidades excepcionales. Esta reputación se construye a través de un historial de éxitos, relaciones sólidas y un compromiso inquebrantable con la calidad y la excelencia.

Métricas de Éxito:

- **Cierre de Negocios:**
    - Medirán su éxito por la cantidad y calidad de proyectos cerrados de manera exitosa, asegurando que cada proyecto no solo sea rentable, sino también impactante y significativo.
- **Ingresos Mensuales:**
    - Buscan un aumento constante en sus ingresos mensuales, superando metas financieras preestablecidas y asegurando un flujo de ingresos diversificado y sostenible.
- **Reseñas Positivas:**
    - Considerarán un éxito acumular reseñas positivas de clientes satisfechos, fortaleciendo su reputación y atrayendo a nuevos clientes a través de recomendaciones y testimonios.

Palabras para Describir Deseos:

- **Triunfo Profesional:**
    - Utilizan términos como "triunfo", "logro" y "excelencia" para describir su deseo de destacarse en su carrera y alcanzar metas ambiciosas.
- **Seguridad Financiera:**
    - Expresan su deseo de "estabilidad financiera", "prosperidad" y "seguridad económica" como indicadores clave de su éxito y bienestar.
- **Reconocimiento y Prestigio:**
    - Aspiran a ser "reconocidos", "respetados" y "prestigiosos" en su industria, buscando no solo el éxito financiero, sino también el respeto y la admiración de sus pares y competidores.

Situación de Fantasía:

- **Trascendencia Profesional:**
    - Consideran milagrosa una situación donde trascienden los límites convencionales, alcanzando niveles de éxito y reconocimiento que parecen inalcanzables, estableciendo nuevos estándares en su industria.
- **Libertad y Plenitud:**
    - Imaginan una situación donde la libertad financiera les brinda plenitud de opciones, permitiéndoles vivir la vida que desean sin restricciones laborales excesivas y con la capacidad de tomar decisiones basadas en sus valores y pasiones.

Placer de Superar Obstáculos:

- **Orgullo y Satisfacción:**
    - Experimentarán un profundo placer al superar obstáculos, sintiendo un orgullo duradero por haber enfrentado y vencido desafíos, y demostrando su capacidad para adaptarse y prosperar en condiciones adversas.

Actividades Deseadas:

- **Negociaciones Estratégicas:**
    - Les gustaría participar en negociaciones estratégicas y desean tener más control sobre las decisiones clave que afectan el rumbo de sus negocios, demostrando su habilidad para influir y liderar.
- **Tiempo de Calidad:**
    - Buscan pasar más tiempo de calidad con amigos y familiares, disfrutando de los frutos de su arduo trabajo y estableciendo un equilibrio saludable entre la vida laboral y personal.
- **Desvinculación de Tareas Monótonas:**
    - Desean hacer menos tareas monótonas y más actividades que les apasionen, delegando responsabilidades operativas para enfocarse en la estrategia, la innovación y el crecimiento personal y profesional.

Intereses y Actividades

Hobbies:

- **Bienes Raíces (Fuera del Trabajo):**
    - Muchos disfrutan explorar el mercado inmobiliario incluso en su tiempo libre, visitando propiedades interesantes y manteniéndose al tanto de las tendencias, lo que refleja su pasión por las inversiones y el desarrollo urbano.
- **Networking Profesional:**
    - Participan activamente en eventos y actividades de networking relacionadas con sus industrias para construir relaciones sólidas y estratégicas, intercambiar ideas y mantenerse conectados con otros líderes empresariales.
- **Inversiones y Finanzas:**
    - Muestran un interés constante en aprender sobre inversiones y estrategias financieras para potenciar sus ingresos y gestionar sus activos de manera eficiente, asegurando un crecimiento sostenido.
- **Actividades Deportivas:**
    - Para mantener un equilibrio saludable, algunos practican deportes o actividades físicas que les permiten relajarse, mantenerse en forma y despejar la mente.

- **Desarrollo Personal:**
    - Invierte tiempo en su desarrollo personal, ya sea a través de lectura, podcasts o asistiendo a seminarios para mejorar sus habilidades y mentalidad, reflejando su compromiso con el crecimiento continuo.
- **Arquitectura y Diseño:**
    - Hay un interés en la arquitectura y diseño de interiores, ya que esto contribuye a su apreciación estética y conocimiento en la presentación de propiedades, así como en la creación de espacios inspiradores.
- **Viajes:**
    - Disfrutan viajar, ya sea para descubrir nuevas oportunidades de inversión, expandir sus horizontes culturales o simplemente para relajarse y recargar energías, combinando negocios con placer.
- **Tecnología y Emprendimiento:**
    - Mantienen un interés en la tecnología aplicada al sector empresarial, explorando nuevas herramientas y plataformas que puedan mejorar su eficiencia y servicios, y mostrando una inclinación hacia el espíritu emprendedor.
- **Educación Continua:**
    - La búsqueda constante de conocimiento a través de cursos y capacitaciones demuestra su compromiso con el crecimiento profesional, asegurando que siempre estén a la vanguardia de las mejores prácticas y tendencias de la industria.
- **Filantropía:**
    - Algunos se dedican a actividades filantrópicas, utilizando su éxito empresarial para devolver a la comunidad y apoyar causas que les apasionan, reflejando una responsabilidad social y ética.

Información y Medios

Lectura:

- **Temas de Lectura:**
    - **Bienes Raíces:** Se sumergen en literatura especializada en bienes raíces, desde libros sobre estrategias de inversión hasta guías prácticas para empresarios del sector.
    - **Desarrollo Personal y Liderazgo:** Buscan libros que les brinden insights sobre el crecimiento personal, liderazgo efectivo y gestión del tiempo, aplicando estos principios en su carrera.

- **Economía y Finanzas:** Les interesa mantenerse informados sobre las tendencias económicas, análisis de mercado y estrategias financieras que impactan en sus decisiones empresariales.
- **Negociación:** Leen libros que mejoren sus habilidades de negociación, desde técnicas avanzadas hasta comprensión psicológica de las transacciones comerciales.
- **Tecnología Aplicada:** Exploran literatura que destaca la aplicación de tecnologías emergentes en el ámbito empresarial, como inteligencia artificial, big data y automatización.
- **Historias de Éxito:** Disfrutan de lecturas inspiradoras sobre personas que han alcanzado el éxito en el mundo empresarial, extrayendo lecciones valiosas de experiencias reales.
- **Psicología del Cliente y Marketing:** Buscan comprender mejor las motivaciones del cliente y estrategias de marketing efectivas a través de libros que aborden la psicología del consumidor.
- **Diseño y Estilo de Vida:** Se sumergen en libros que traten sobre diseño de interiores, arquitectura y estilo de vida, para ofrecer una perspectiva integral y creativa en sus negocios.
- **Inversiones y Finanzas Personales:** Leen sobre estrategias de inversión, planificación financiera personal y consejos para maximizar el rendimiento de sus activos.
- **Emprendimiento:** Se nutren de lecturas que les brinden insights sobre el espíritu emprendedor, la gestión de negocios y la toma de decisiones estratégicas.

Medios y Fuentes de Información:

- **Revistas y Portales Especializados:**
  - Leen publicaciones como "Forbes", "Harvard Business Review" y "Fortune" para mantenerse al día con las tendencias, noticias del mercado y casos de estudio relevantes.
- **Sitios Web de Asociaciones Profesionales:**
  - Consultan regularmente sitios web de asociaciones profesionales del sector empresarial, como la Cámara de Comercio, para acceder a recursos exclusivos y estadísticas actualizadas.
- **Blogs de Expertos:**
  - Siguen blogs de expertos en inversiones y negocios que comparten análisis de mercado, estrategias de inversión y consejos prácticos para maximizar el rendimiento en sus actividades.

- **Plataformas de Redes Sociales Profesionales:**
    - Utilizan LinkedIn para conectarse con otros profesionales del sector, participar en discusiones y obtener información valiosa sobre oportunidades de networking y desarrollo profesional.
- **Foros en Línea:**
    - Participan en foros y comunidades en línea dedicados a la discusión de temas empresariales, donde intercambian ideas con colegas, comparten experiencias y obtienen consejos prácticos.
- **Podcasts Empresariales:**
    - Escuchan regularmente podcasts centrados en negocios, donde expertos del sector comparten entrevistas, análisis de mercado y estrategias efectivas.
- **Eventos y Conferencias:**
    - Asisten a eventos, conferencias y ferias del sector empresarial para establecer conexiones, conocer las últimas novedades y aprender de líderes de la industria.
- **Informes de Investigación:**
    - Consultan informes de investigación publicados por instituciones financieras y consultoras reconocidas para obtener datos precisos y proyecciones del mercado.

Programas de TV:

- **Programas de Negocios:**
    - Siguen programas dedicados al mundo empresarial, como "Shark Tank" y "The Profit", donde obtienen inspiración, conocen casos de éxito y se mantienen al tanto de las últimas tendencias en negocios y emprendimiento.
- **Programas de Finanzas:**
    - Les interesa programas que aborden temas de finanzas, como "Bloomberg Markets" y "CNBC Squawk Box", para adquirir conocimientos relevantes que puedan aplicar en su práctica profesional.
- **Reality Shows Empresariales:**
    - Disfrutan de reality shows que presenten desafíos empresariales y emprendimiento, encontrando inspiración en las estrategias utilizadas por otros profesionales del sector.
- **Noticieros Financieros:**
    - Regularmente sintonizan noticieros financieros para mantenerse informados sobre eventos económicos globales y locales que puedan tener un impacto en el mercado empresarial.

- **Programas de Entrevistas:**
    - Les gusta ver programas de entrevistas que presenten a líderes de la industria, emprendedores exitosos y expertos en negocios, ya que encuentran valiosas lecciones y perspectivas en estas conversaciones.

Podcasts:

- **Podcasts Empresariales:**
    - Se suscriben a podcasts especializados en negocios, como "How I Built This" y "The Tim Ferriss Show", para obtener información actualizada sobre tendencias del mercado, estrategias de inversión y casos de éxito en el mundo empresarial.
- **Desarrollo Personal y Empresarial:**
    - Escuchan podcasts que aborden temas de desarrollo personal y empresarial, como "The Tony Robbins Podcast" y "The School of Greatness", para mejorar sus habilidades de liderazgo, gestión del tiempo y motivación.
- **Finanzas Personales:**
    - Siguen podcasts centrados en finanzas personales, como "The Dave Ramsey Show" y "Smart Passive Income", para recibir consejos prácticos sobre ahorro, inversión y planificación financiera.
- **Tecnología e Innovación:**
    - Les interesa mantenerse actualizados sobre avances tecnológicos y su impacto en el sector empresarial, por lo que escuchan podcasts como "The AI Alignment Podcast" y "The Disruptive Entrepreneur".
- **Entrevistas con Expertos:**
    - Disfrutan de podcasts que presenten entrevistas con expertos en diversas áreas, ya que encuentran inspiración y aprendizaje en las experiencias de otros profesionales exitosos.

Congregación:

- **Grupos Empresariales:**
    - Participan activamente en comunidades en línea y grupos de redes sociales dedicados a temas empresariales. Ejemplos incluyen "Young Presidents' Organization (YPO)" y "Entrepreneur's Organization (EO)".
- **Foros Especializados:**
    - Son miembros de foros especializados en negocios, donde comparten experiencias, hacen preguntas y aprenden de otros profesionales del sector. Foros como "Harvard Business Review Forum" son espacios importantes para intercambiar conocimientos.

- **Redes Profesionales:**
    - Utilizan plataformas como LinkedIn para conectarse con otros profesionales del sector empresarial, unirse a grupos de discusión y seguir empresas y líderes de la industria.
- **Páginas de Asesoramiento Financiero:**
    - Siguen páginas y grupos que ofrecen asesoramiento financiero y de inversión, ya que buscan maximizar sus ganancias y tomar decisiones informadas.
- **Comunidades Locales:**
    - Participan en grupos locales, tanto en línea como fuera de línea, relacionados con el mercado empresarial en sus áreas específicas. Esto incluye grupos de Facebook para la comunidad empresarial local y eventos presenciales.

Comportamiento y Psicología

Proceso de Decisión de Compra:

- **Investigación en Línea:**
    - Realizan búsquedas en línea intensivas sobre productos, servicios y proveedores. Revisan sitios web, redes sociales y reseñas para obtener información detallada antes de tomar una decisión de compra.
- **Consultas con Asesores:**
    - Consultan con asesores financieros y otros expertos para evaluar la viabilidad y el impacto económico de la compra. La opinión de expertos juega un papel esencial en la toma de decisiones.
- **Comparación de Opciones:**
    - Realizan comparaciones detalladas de opciones disponibles, evaluando factores como costos, beneficios, facilidad de implementación y éxito percibido. Buscan la mejor opción que se alinee con sus necesidades y expectativas.
- **Visitas y Demostraciones:**
    - Realizan visitas físicas a instalaciones o participan en demostraciones prácticas de productos para evaluar aspectos como la calidad y la adecuación a sus necesidades.
- **Opiniones de Otros Clientes:**
    - Buscan testimonios y opiniones de otros clientes que hayan tenido experiencias similares. Las recomendaciones personales son valiosas y pueden influir significativamente en la decisión de compra.

Objeciones Comunes:

- **Costo Percibido:**

- Algunos empresarios pueden objetar el costo asociado con un producto o servicio. La estrategia para superar esto sería resaltar el valor agregado, los resultados exitosos anteriores y la inversión a largo plazo que representa la adquisición.

- **Temor a la Inseguridad Financiera:**
  - La inseguridad financiera puede ser una preocupación. Abordar esta objeción implica destacar la experiencia del equipo, el éxito comprobado en transacciones anteriores y ofrecer opciones de pago flexibles.

- **Falta de Confianza en el Proveedor:**
  - La falta de confianza en el proveedor puede ser una objeción significativa. Superar esto requiere demostrar la experiencia y credibilidad a través de casos de éxito, testimonios y la transparencia en todas las interacciones.

- **Resistencia al Cambio:**
  - La resistencia al cambio y la adopción de nuevas tecnologías pueden generar escepticismo. Abordar esto implica proporcionar formación y soporte continuos para asegurar una transición suave y efectiva.

- **Experiencias Pasadas Negativas:**
  - Las experiencias anteriores con otros proveedores pueden sembrar dudas. Presentar casos de éxito y demostrar cómo el producto o servicio ha mejorado y aprendido de situaciones anteriores puede superar esta objeción.

Factores de Decisión:

- **Confianza y Transparencia:**
  - La construcción de una relación basada en la confianza y la transparencia es crucial. Los empresarios necesitan sentirse seguros de que el proveedor comprende sus necesidades y está comprometido con su éxito.

- **Resultados Demostrados:**
  - La presentación de resultados tangibles y casos de éxito previos es esencial para demostrar la eficacia del producto o servicio. Esto refuerza la confianza en la capacidad del proveedor para cumplir con las expectativas.

- **Soporte Continuo:**
  - La garantía de soporte continuo y formación es un factor decisivo. Los empresarios valoran saber que recibirán asistencia y orientación después de la compra.

- **Flexibilidad y Adaptabilidad:**
  - La capacidad de adaptar el producto o servicio a las necesidades específicas del cliente es un factor crucial. Los empresarios valoran la flexibilidad y la personalización para asegurar que la solución se ajuste a sus requerimientos.

- **Garantías y Reafirmaciones:**
    - Ofrecer garantías claras y reafirmar compromisos para abordar cualquier preocupación residual es esencial para superar objeciones y construir confianza en la decisión de compra.

Segmentacion: Emprendedores

Avatar del Emprendedor

Datos Demográficos

Sexo:

- Los emprendedores pueden ser tanto hombres como mujeres, aunque históricamente ha habido una mayor representación masculina. Sin embargo, el número de mujeres emprendedoras está en constante aumento. Este cambio se debe, en parte, a la creciente cantidad de programas de apoyo y financiación específicos para mujeres, así como a una mayor visibilidad de modelos a seguir femeninos en el mundo de los negocios.

Edad:

- La mayoría de los emprendedores tienen entre 25 y 45 años. Los jóvenes emprendedores en sus 20s suelen estar impulsados por la innovación tecnológica y la disruptividad, mientras que aquellos en sus 30s y 40s tienden a tener más experiencia profesional y recursos financieros, lo que les permite abordar proyectos más ambiciosos. Los emprendedores mayores también aportan una valiosa experiencia y redes de contactos establecidas.

Estado Civil:

- Varían entre solteros, casados y divorciados. Muchos tienen familias jóvenes, lo que influye en sus decisiones de negocio y en la necesidad de equilibrio entre la vida personal y profesional. La responsabilidad familiar a menudo motiva a los emprendedores a buscar estabilidad y éxito en sus emprendimientos para asegurar el bienestar de sus seres queridos.

Ubicación:

- Suelen estar en ciudades grandes y medianas, donde hay acceso a recursos, mercados y redes de apoyo. Ejemplos incluyen:
    - Colombia: Bogotá, Medellín, Cali.
    - México: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey.
    - España: Madrid, Barcelona, Valencia.
    - Estados Unidos: San Francisco, Nueva York, Austin.
    - Perú: Lima.

- Argentina: Buenos Aires.

- La ubicación en estos centros urbanos les proporciona acceso a incubadoras de startups, aceleradoras, eventos de networking y una mayor concentración de clientes potenciales e inversores.

Educación:

- La mayoría tienen estudios universitarios en áreas como administración de empresas, ingeniería, tecnología o finanzas. Muchos también poseen posgrados o han participado en programas de aceleración de startups. La educación formal les proporciona una base sólida de conocimientos, mientras que los programas de aceleración les ofrecen mentoría, recursos y redes de contactos vitales para el crecimiento de sus negocios.

Descripción Profesional

Cargo y Descripción del Trabajo:

- **Fundadores y CEO:**
  - Son los visionarios detrás de la empresa, responsables de la estrategia general, la recaudación de fondos y la cultura organizacional. Su capacidad para comunicar una visión inspiradora y atraer talento clave es fundamental para el éxito de la empresa.
- **Cofundadores y Directores de Operaciones:**
  - Se encargan de la ejecución diaria, gestionan equipos y aseguran que las operaciones sean eficientes y alineadas con la visión estratégica. Su enfoque en la implementación y la resolución de problemas operativos es crucial para la estabilidad del negocio.
- **Directores de Marketing y Ventas:**
  - Diseñan e implementan estrategias para atraer y retener clientes, asegurando el crecimiento de la empresa. Su conocimiento del mercado y su habilidad para adaptar las estrategias de marketing a las tendencias emergentes son vitales para mantener la competitividad.

Tiempo en la Profesión:

- Varía ampliamente, desde emprendedores novatos con menos de 5 años de experiencia hasta veteranos con más de 15 años en el campo. Los novatos suelen estar más abiertos a la experimentación y la innovación, mientras que los veteranos aportan una mayor experiencia y redes de contactos establecidas.

Ingresos Mensuales:

- Los ingresos pueden ser muy variables, especialmente en las primeras etapas del emprendimiento. Sin embargo, los emprendedores exitosos pueden ganar entre $2,000 y $20,000 USD mensuales o más, dependiendo del éxito de su negocio. Estos ingresos les

permiten reinvertir en el crecimiento de la empresa, atraer talento y expandir sus operaciones.

Psicográficas

Valores y Motivaciones:

- **Innovación y Creatividad:**
    - Están motivados por la creación de productos y servicios innovadores que solucionen problemas reales. Buscan constantemente formas de mejorar y disruptir mercados establecidos, impulsados por una curiosidad insaciable y una pasión por la innovación.
- **Independencia y Autonomía:**
    - Valoran la capacidad de tomar sus propias decisiones y dirigir su propio destino. La libertad de ser sus propios jefes y la oportunidad de crear algo desde cero son motivaciones poderosas que impulsan su espíritu emprendedor.
- **Impacto Social:**
    - Muchos están impulsados por el deseo de hacer un impacto positivo en la sociedad y en sus comunidades. Buscan oportunidades para crear empresas que no solo sean rentables, sino que también generen beneficios sociales y ambientales.

Patrones Psicológicos:

- **Orientación al Riesgo:**
    - Están dispuestos a asumir riesgos calculados en busca de grandes recompensas. Su capacidad para manejar la incertidumbre y la ambigüedad es un factor clave que los diferencia de los trabajadores tradicionales.
- **Resiliencia:**
    - Poseen una gran capacidad para recuperarse de los fracasos y aprender de ellos. Ven los fracasos como oportunidades para aprender y mejorar, y no se desaniman fácilmente por los contratiempos.
- **Mentalidad de Crecimiento:**
    - Están siempre buscando aprender y mejorar, viendo los desafíos como oportunidades para crecer. Su deseo de adquirir nuevas habilidades y conocimientos es una característica distintiva que les permite adaptarse y prosperar en un entorno empresarial dinámico.

Características Ideales:

- **Mentores y Socios:**

- Buscan mentores y socios que compartan su visión y que puedan aportar experiencia y conocimientos valiosos. Valoran las relaciones que pueden proporcionar orientación estratégica y apoyo emocional.

- **Empleados Proactivos:**
  - Valoran a los empleados que son proactivos, innovadores y comprometidos con la misión de la empresa. Prefieren equipos que puedan trabajar de manera autónoma, asumir responsabilidades y contribuir con ideas frescas y perspectivas únicas.

Proceso de Toma de Decisiones

Análisis y Consulta:

- **Análisis de Mercado:**
  - Realizan análisis de mercado y estudios de viabilidad antes de tomar decisiones importantes. Utilizan datos y tendencias del mercado para evaluar las oportunidades y riesgos potenciales.

- **Consulta con Expertos:**
  - Consultan con mentores, inversores y otros emprendedores para obtener perspectivas y consejos. Valoran las opiniones externas que pueden ofrecer nuevas ideas y evitar sesgos personales.

Evaluación de Riesgos y Beneficios:

- **Minimización de Riesgos:**
  - Antes de tomar decisiones, evalúan cuidadosamente los riesgos y beneficios potenciales, buscando minimizar los riesgos y maximizar los beneficios. Desarrollan planes de contingencia para mitigar posibles problemas y asegurar el éxito a largo plazo.

Colaboración con Profesionales:

- **Asesoría Legal y Financiera:**
  - Trabajan estrechamente con abogados, contadores, consultores de negocios y otros profesionales para asegurar que todas las bases legales y financieras estén cubiertas. Esta colaboración les permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

- **Networking y Alianzas:**
  - Participan en eventos de networking y establecen alianzas estratégicas con otros empresarios y organizaciones. Estas conexiones les proporcionan recursos adicionales y oportunidades de colaboración.

Adaptabilidad a Cambios:

- **Flexibilidad:**

- Son flexibles y están dispuestos a pivotar su modelo de negocio si es necesario para adaptarse a cambios en el mercado o a nuevas oportunidades. Esta capacidad para ajustar rápidamente sus estrategias es crucial para mantenerse competitivos.

Manejo de Finanzas

Presupuesto y Gastos:

- **Gestión Eficiente:**
  - Mantienen un presupuesto detallado para todas las áreas del negocio, asegurando una gestión eficiente de los recursos. Priorizar la inversión en áreas clave que impulsen el crecimiento es esencial.
- **Inversiones Estratégicas:**
  - Invierten en tecnologías y herramientas que mejoren la eficiencia y productividad del negocio. Estas inversiones a menudo incluyen software de gestión empresarial, herramientas de automatización y plataformas de análisis de datos.

Inversiones en Desarrollo Profesional:

- **Formación Continua:**
  - Destinan recursos a la formación continua y al desarrollo profesional, tanto para ellos mismos como para su equipo. Participan en cursos, talleres y conferencias para mantenerse al día con las últimas tendencias y mejores prácticas del sector.

Ahorros y Reservas:

- **Fondos de Emergencia:**
  - Establecen fondos de ahorro y reservas para hacer frente a imprevistos y asegurar la viabilidad a largo plazo de la empresa. Este enfoque prudente les permite manejar crisis inesperadas sin comprometer la estabilidad del negocio.

Manejo Responsable de Deudas:

- **Evaluación Cuidadosa:**
  - Gestionan las deudas de manera responsable, evaluando cuidadosamente los términos y condiciones de los préstamos y buscando mantener una posición financiera saludable. Prefieren financiamiento que ofrezca términos favorables y flexibilidad de pago.

Lenguaje y Comunicación

Términos y Frases Comunes:

- **ROI (Return on Investment):**

- Se refiere al rendimiento de la inversión, una métrica clave en la evaluación de proyectos y estrategias. Medir el ROI ayuda a los emprendedores a tomar decisiones informadas sobre dónde asignar recursos.

- **MVP (Minimum Viable Product):**
  - El producto mínimo viable necesario para validar una idea de negocio en el mercado. Desarrollar un MVP permite a los emprendedores probar rápidamente su concepto y obtener retroalimentación del mercado.

- **Bootstraping:**
  - Financiación del negocio con recursos propios, sin depender de inversores externos. Esta estrategia permite a los emprendedores mantener el control total de su empresa, aunque puede limitar el crecimiento inicial.

- **Pitch Deck:**
  - Presentación utilizada para comunicar la propuesta de valor de la empresa a inversores potenciales. Un pitch deck efectivo debe ser claro, conciso y convincente, destacando los puntos fuertes de la empresa y su potencial de crecimiento.

- **Escalabilidad:**
  - Capacidad de un negocio para crecer y aumentar su producción sin una gran inversión adicional. Los emprendedores buscan modelos de negocio escalables que puedan expandirse rápidamente y aumentar los ingresos sin un incremento proporcional en los costos.

- **Networking:**
  - Proceso de establecer y mantener relaciones profesionales que pueden proporcionar apoyo, recursos y oportunidades de negocio. El networking efectivo es crucial para acceder a recursos, información y alianzas estratégicas.

- **Pivot:**
  - Cambio significativo en la dirección estratégica de una empresa para adaptarse a nuevas oportunidades o desafíos. Pivotar puede ser necesario cuando las condiciones del mercado cambian o cuando una estrategia inicial no produce los resultados esperados.

Día Típico

Mañana:

- **Revisión de Correos y Planificación:**
  - Comienzan el día revisando correos electrónicos y mensajes importantes, y planificando las actividades del día. Esta rutina les ayuda a establecer prioridades y asegurarse de que estén alineados con los objetivos estratégicos.

- **Reuniones de Equipo:**
    - Realizan reuniones de equipo para discutir el progreso, abordar problemas y planificar las próximas acciones. Estas reuniones fomentan la colaboración y aseguran que todos los miembros del equipo estén en sintonía.

Tarde:

- **Desarrollo de Negocios:**
    - Dedican tiempo a actividades de desarrollo de negocios, como reuniones con clientes potenciales, inversores y socios estratégicos. Estas actividades son esenciales para expandir la red de contactos y asegurar nuevas oportunidades.
- **Estrategia y Planificación:**
    - Trabajan en la estrategia y planificación a largo plazo de la empresa, evaluando el progreso y ajustando los planes según sea necesario. Este enfoque estratégico les permite anticipar desafíos y capitalizar oportunidades emergentes.

Noche:

- **Trabajo en Proyectos Clave:**
    - Dedicados a trabajar en proyectos clave que requieren concentración y tiempo sin interrupciones. Este período suele ser productivo para abordar tareas importantes y desarrollar nuevas ideas.
- **Educación Continua:**
    - Participan en actividades de educación continua, como leer libros, asistir a webinars o seguir cursos en línea. Mantenerse actualizado con las últimas tendencias y conocimientos es fundamental para el crecimiento personal y profesional.

Comportamientos Típicos

Falta de Actualización:

- **Resistencia al Cambio:**
    - Algunos emprendedores pueden estancarse si no se mantienen actualizados con las tendencias del mercado, cambios en la legislación y nuevas estrategias de marketing. La resistencia al cambio y la falta de adaptación pueden limitar su eficacia y crecimiento.

Foco en el Corto Plazo:

- **Visión Limitada:**
    - Aquellos que se centran únicamente en el corto plazo y no construyen relaciones sólidas a largo plazo pueden perder oportunidades de crecimiento sostenido. La visión limitada puede llevar a decisiones tácticas en lugar de estratégicas.

Falta de Delegación:

- **Control Excesivo:**
    - Algunos emprendedores tienen dificultades para delegar tareas, lo que puede llevar a una sobrecarga de trabajo y a la ineficiencia operativa. La falta de confianza en el equipo puede limitar la capacidad de la empresa para escalar.

Soluciones y Estrategias

Adopción de Nuevas Tecnologías:

- **Implementación de Software Especializado:**
    - Utilizar herramientas avanzadas y software especializado para mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de proyectos. Esto incluye plataformas de gestión de proyectos, CRM y herramientas de análisis de datos.
- **Automatización de Procesos:**
    - Automatizar procesos repetitivos para liberar tiempo y recursos, permitiendo a los emprendedores centrarse en actividades estratégicas y de mayor valor añadido.

Formación Continua:

- **Desarrollo Profesional:**
    - Invertir en la formación y desarrollo profesional del equipo para mantenerse al día con las últimas tendencias y mejores prácticas de la industria. Esto puede incluir cursos, talleres y certificaciones en áreas clave.
- **Mentoría y Coaching:**
    - Participar en programas de mentoría y coaching para obtener orientación de expertos y aprender de la experiencia de otros emprendedores exitosos.

Marketing Digital:

- **Estrategias de Marketing en Redes Sociales:**
    - Utilizar estrategias de marketing digital y presencia en redes sociales para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes y proyectos. Esto incluye la creación de contenido relevante, campañas publicitarias dirigidas y la interacción con la audiencia en plataformas sociales.
- **SEO y Marketing de Contenidos:**
    - Optimizar el sitio web y crear contenido valioso para mejorar el posicionamiento en motores de búsqueda y atraer tráfico orgánico. El marketing de contenidos es esencial para construir una presencia en línea sólida y atraer a clientes potenciales.

Colaboración Interdisciplinaria:

- **Trabajo en Equipo:**
    - Fomentar la colaboración y el trabajo en equipo entre diferentes disciplinas para ofrecer soluciones integrales y de alta calidad. La colaboración interdisciplinaria permite aprovechar diversas habilidades y perspectivas para abordar problemas complejos.
- **Alianzas Estratégicas:**
    - Establecer alianzas estratégicas con otras empresas y organizaciones para expandir el alcance y acceder a nuevos mercados. Las alianzas estratégicas pueden proporcionar recursos adicionales y oportunidades de crecimiento.

Gestión Financiera Eficiente:

- **Planificación y Presupuestación:**
    - Optimizar la gestión financiera y el presupuesto para asegurar la viabilidad económica de los proyectos y maximizar los beneficios. La planificación financiera detallada permite tomar decisiones informadas y gestionar los recursos de manera efectiva.
- **Diversificación de Ingresos:**
    - Diversificar las fuentes de ingresos para reducir la dependencia de un solo producto o mercado. La diversificación de ingresos aumenta la estabilidad financiera y proporciona una mayor flexibilidad para adaptarse a cambios en el mercado.

Herramientas de Ideación y Validación: Lean Canvas, Tarjeta Persona, Jobs to be Done

LEAN CANVAS: BONHOMIA PRODUCER

a. Problema:

Los empresarios, emprendedores, agentes inmobiliarios, agencias inmobiliarias y constructoras enfrentan dificultades en la captación y fidelización de clientes debido a la falta de estrategias de marketing integradas y efectivas que abarquen publicidad tradicional, marketing digital, fotografía y producción audiovisual, y diseño y desarrollo web. Además, la falta de automatización en sus procesos de ventas y marketing resulta en ineficiencias operativas y pérdida de oportunidades de negocio.

b. Soluciones:

Ofrecemos un sistema integral y automatizado que combina el sistema BrokerPro para la gestión de ventas y marketing, junto con servicios de comunicación y marketing digital, fotografía y producción audiovisual, diseño y desarrollo web, y publicidad tradicional. Este enfoque holístico garantiza que nuestros clientes puedan optimizar sus procesos, aumentar la eficiencia operativa, y atraer y retener a sus clientes de manera efectiva.

c. Propuesta de Valor Única:

Networkbizz proporciona una solución completa que integra todas las facetas del marketing y la gestión de ventas. Nuestro sistema BrokerPro utiliza inteligencia artificial para la segmentación y automatización de procesos, mientras que nuestros servicios de publicidad tradicional y digital aseguran una presencia constante y coherente en el mercado. La alta calidad de nuestra producción audiovisual y el diseño web garantizan una imagen de marca profesional y atractiva.

d. Ventaja Injusta:

Nuestra ventaja injusta radica en la combinación única de tecnología avanzada y experiencia en marketing. Contamos con un equipo multidisciplinario de expertos que ofrecen soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Además, nuestro sistema BrokerPro ofrece exclusividad por sector, asegurando que nuestros clientes no compitan directamente entre sí.

e. Segmento de Clientes:

Nuestros clientes potenciales incluyen empresarios y emprendedores que buscan establecer y hacer crecer sus negocios, agentes inmobiliarios que desean aumentar su eficiencia y efectividad en ventas, agencias inmobiliarias que necesitan optimizar sus procesos y captar más clientes, y constructoras que buscan promover y vender sus proyectos de manera efectiva.

f. Métricas Clave:

Las métricas clave para medir el éxito de nuestras soluciones incluyen la tasa de conversión de leads a clientes, la retención de clientes, el aumento en las ventas mensuales, la eficiencia operativa (reducción del tiempo dedicado a tareas administrativas), y la satisfacción del cliente.

g. Canales:

De Comunicación: Utilizamos nuestras plataformas digitales, como el sitio web de Networkbizz, redes sociales (Instagram, LinkedIn, Facebook), campañas de email marketing, y WhatsApp para mantener contacto continuo con nuestros clientes y prospectos. **De Distribución:** Nuestros servicios se ofrecen principalmente de manera digital y remota, lo que facilita la implementación y el soporte técnico en cualquier ubicación. Las reuniones y demostraciones se realizan a través de videoconferencias, y los proyectos audiovisuales se entregan mediante plataformas en línea seguras.

h. Estructura de Costos:

Nuestros costos incluyen el desarrollo y mantenimiento de la plataforma BrokerPro, costos de producción audiovisual, salarios de nuestro equipo multidisciplinario, y gastos operativos generales. Además, invertimos en herramientas y tecnologías avanzadas para asegurar la calidad y eficiencia de nuestros servicios.

i. Flujos de Ingresos:

Los ingresos de Networkbizz provienen de la venta de suscripciones al sistema BrokerPro, proyectos de comunicación y marketing digital, servicios de fotografía y producción audiovisual, diseño y

desarrollo web, y campañas de publicidad tradicional. Ofrecemos planes de pago flexibles que incluyen opciones mensuales, trimestrales, y anuales, con descuentos para pagos anticipados.

JOBS TO BE DONE: BONHOMIA PRODUCER

1. **Escasez de Posicionamiento y Visibilidad**

Descripción del Problema: Establecer y fortalecer la presencia de una marca en el mercado es un desafío constante para muchas empresas. Una sola campaña o la creación de contenido no garantiza que la marca sea reconocida y recordada por los consumidores. La tarea de atraer a los primeros clientes y generar reconocimiento en el mercado resulta particularmente compleja debido a la alta competencia y la necesidad de diferenciarse en un entorno saturado.

Solución: Para abordar este desafío, ofrecemos campañas de **branding** integrales que incluyen una variedad de materiales publicitarios impresos de alta calidad, como avisos publicitarios, tarjetas de presentación, pendones, vinilos, y más. Nuestro enfoque se centra en crear una **identidad visual sólida y coherente** que no solo posicione la marca de manera efectiva, sino que también la haga memorable para los consumidores.

Además de nuestros servicios de publicidad tradicional, implementamos **estrategias de comunicación y marketing digital** altamente efectivas. Diseñamos y ejecutamos **campañas digitales** que generan un impacto significativo utilizando plataformas como **Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads**. Estas campañas están dirigidas a audiencias específicas y son optimizadas mediante herramientas de **inteligencia artificial (IA)** para maximizar el alcance y la conversión.

Creando contenido relevante y atractivo, gestionamos las plataformas digitales para asegurar una presencia constante y efectiva. Cada pieza de contenido es creada para reflejar la identidad y los valores de la marca, asegurando que cada interacción con los consumidores refuerce el reconocimiento y la confianza en la marca.

Diseñamos materiales publicitarios impactantes que destacan las promociones y ofertas especiales, captando la atención del público local y digital desde el inicio. Con esta estrategia combinada de **publicidad tradicional y difusión digital**, ayudamos a nuestros clientes a construir una **presencia de marca fuerte y duradera** que atrae y retiene a los clientes, generando un crecimiento sostenible en el mercado.

2. **Falta de Estrategias de Marketing Efectivas Descripción del Problema:**

Los clientes enfrentan el desafío de encontrar estrategias de marketing que integren eficientemente medios tradicionales y digitales para maximizar su alcance y efectividad. Atraer y convertir a los primeros clientes, así como interactuar de manera efectiva con su audiencia local, se ha convertido en una necesidad crítica en un entorno competitivo. Sin una estrategia integral, muchas empresas luchan por generar un impacto significativo y sostenido en su mercado objetivo.

Solución:

Para abordar este problema, desarrollamos **campañas publicitarias integradas** que combinan **SEO, SEM**, gestión de redes sociales y **campañas de venta directa** con estrategias tradicionales. Esta

integración asegura una presencia omnicanal que maximiza el alcance y la efectividad de las campañas.

1. **SEO y SEM:** Implementamos técnicas avanzadas de **optimización en motores de búsqueda (SEO)** para mejorar la visibilidad orgánica de nuestros clientes en línea. Complementamos esto con **marketing en motores de búsqueda (SEM)**, utilizando campañas pagas para atraer tráfico altamente segmentado y aumentar la tasa de conversión.

2. **Gestión de Redes Sociales:** Desarrollamos y ejecutamos **estrategias de redes sociales** que no solo crean contenido atractivo y relevante, sino que también fomentan la interacción y el compromiso con la audiencia. Utilizamos análisis de datos para ajustar las campañas en tiempo real, asegurando que cada publicación alcance a la audiencia correcta y genere la mayor cantidad de interacciones posibles.

3. **Marketing Digital:** Implementamos **campañas de marketing digital** diseñadas para generar **leads cualificados**. Utilizamos anuncios hipersegmentados y estrategias de remarketing para educar y persuadir a los clientes potenciales sobre los beneficios de los productos o servicios de nuestros clientes.

4. **Content Marketing:** Desarrollamos estrategias de **content marketing** que incluyen la creación y distribución de contenido valioso, relevante y consistente para atraer y retener a una audiencia claramente definida. Este enfoque ayuda a establecer a nuestros clientes como líderes de pensamiento en su industria y a construir una relación de confianza con su audiencia.

5. **Campañas de Engagement:** Implementamos **campañas de engagement** en redes sociales diseñadas para fortalecer la relación con los clientes y aumentar la lealtad de la marca. Utilizamos técnicas como concursos, encuestas y contenido generado por el usuario para mantener a la audiencia comprometida y activa.

6. **Campañas de Venta Directa:** Ejecutamos **campañas de venta directa** que se enfocan en convertir leads en clientes rápidamente. Utilizamos técnicas de email marketing, llamadas telefónicas y mensajes personalizados para contactar directamente con los prospectos, presentándoles ofertas exclusivas y soluciones inmediatas a sus necesidades.

Nuestra combinación de estrategias de **marketing digital**, **publicidad tradicional** y **venta directa** asegura que nuestros clientes puedan **atraer, convertir e interactuar** de manera efectiva con su audiencia local y en línea. Al integrar estos métodos, proporcionamos una **solución holística** que maximiza el retorno de inversión y garantiza un impacto duradero en el mercado.

3. Necesidad de Innovación Tecnológica y Presencia Online

Descripción del Problema: Los clientes demandan **sitios web y aplicaciones** que no solo representen profesionalmente su marca, sino que también mejoren la eficiencia operativa y faciliten

la captación de leads y ventas. La falta de una presencia online robusta y funcional impide que las empresas aprovechen completamente las oportunidades del mercado digital, limitando su crecimiento y competitividad.

Solución: Para abordar esta necesidad crítica, ofrecemos una gama completa de servicios de desarrollo tecnológico y digital diseñados para transformar la presencia online de nuestros clientes y optimizar sus operaciones:

1. **Desarrollo de Sitios Web Personalizados:**

Diseño Atractivo y Funcional: Creamos sitios web que no solo son visualmente atractivos, sino que también están optimizados para la conversión de visitantes en clientes. Utilizamos las últimas tendencias en diseño UX/UI para asegurar que la navegación sea intuitiva y la experiencia del usuario sea excepcional.

Representación de Marca: Nos aseguramos de que cada sitio web capture la esencia y los valores de la marca, creando una identidad online coherente y profesional que resuene con el público objetivo.

2. **Creación de Tiendas Online:**

Interfaces Intuitivas: Diseñamos tiendas online con interfaces de usuario intuitivas que facilitan el proceso de compra, mejorando la experiencia del cliente y aumentando las ventas. Estas interfaces están optimizadas para una navegación fluida y una conversión eficiente.

Sistemas de Gestión de Contenidos: Implementamos sistemas de gestión de contenidos (CMS) robustos que permiten a las empresas administrar fácilmente su catálogo de productos, actualizaciones y promociones, sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.

3. **Integración de Sistemas de Análisis y Reportes:**

Mejora en la Toma de Decisiones: Integramos herramientas de análisis y reportes que proporcionan insights detallados sobre el comportamiento de los usuarios, el rendimiento del sitio web y las campañas de marketing. Esta información permite a las empresas tomar decisiones informadas y ajustar sus estrategias para maximizar el rendimiento. o **Eficiencia Operativa:** Los sistemas de análisis ayudan a identificar áreas de mejora operativa, optimizando recursos y procesos para lograr una mayor eficiencia y rentabilidad.

Nuestra solución integral garantiza que nuestros clientes puedan establecer una **presencia online sólida y profesional**, mejorar su **eficiencia operativa** y **aumentar sus ventas**. Al combinar **diseño atractivo**, **funcionalidad avanzada** y **tecnología innovadora**, proporcionamos una plataforma digital que no solo satisface las necesidades actuales, sino que también posiciona a las empresas para un crecimiento sostenido en el futuro.

BROKERPRO

1. **Falta de Leads Calificados**

Descripción del Problema: Muchos agentes inmobiliarios luchan por encontrar clientes potenciales verdaderamente interesados y calificados. El tiempo y los recursos gastados en leads de baja calidad pueden ser abrumadores y poco productivos.

Solución: Utilizamos **anuncios hipersegmentados con IA** para captar leads altamente calificados. Nuestra tecnología avanzada permite la creación de campañas de marketing dirigidas específicamente a los perfiles de clientes más prometedores, maximizando así la eficiencia y efectividad de cada esfuerzo publicitario.

Beneficios Clave:

Precisión en la Segmentación: Los anuncios llegan a las personas adecuadas en el momento adecuado.

Mayor Tasa de Conversión: Al enfocarse en leads calificados, aumentan las probabilidades de conversión y, por ende, las ventas.

Reducción de Costos: Optimización del presupuesto de marketing al eliminar gastos en leads no calificados.

2. **Baja Demanda de Ventas**

Descripción del Problema: Las fluctuaciones en la demanda pueden desestabilizar una agencia inmobiliaria, afectando negativamente las proyecciones financieras y la estabilidad operativa.

Solución de BrokerPro: Implementamos un **embudo de conversión** eficaz que guía a los prospectos a través de cada etapa del proceso de ventas de manera fluida y natural. Este sistema asegura una demanda constante y un flujo continuo de clientes potenciales, calificados y agendados de manera automatizada.

Beneficios Clave:

Estabilidad de Ingresos: Mantiene una entrada constante de nuevos clientes potenciales y leads 100% calificados.

Optimización del Proceso de Ventas: Mejora la eficiencia en cada etapa del embudo, desde el conocimiento hasta la conversión.

Proyecciones Financieras Precisas: Facilita la planificación y previsión financiera a largo plazo.

3. **Pérdida de Dinero y Tiempo en Agencias Jr y Plataformas Tradicionales de Clasificados**
   Descripción del Problema: Muchos agentes gastan recursos valiosos en métodos de marketing obsoletos y plataformas ineficaces que no generan resultados tangibles.

Solución de BrokerPro: Nuestra **automatización y seguimiento inteligente** optimiza la gestión de leads, asegurando que cada prospecto sea atendido adecuadamente y llevado a través del proceso

de ventas con eficacia, optimizando el flujo de inversión en tiempo y dinero sin tener que perderlo en servicios digitales jr y plataformas obsoletas que ya no convierten.

Beneficios Clave:

Eficiencia Operativa: Automatización de tareas repetitivas, seguimientos inteligentes.

Mayor Tasa de Conversión: Mejora el manejo de leads, asegurando un seguimiento puntual y preciso, garantizando una gestión comercial altamente eficiente que se traduce en resultados.

Reducción de Costos: Elimina gastos innecesarios en plataformas de bajo rendimiento y sin una gestión centralizada del proceso comercial.

4. Falta de una Gestión Centralizada Comercial

Descripción del Problema: La gestión dispersa y desorganizada de contactos y oportunidades puede llevar a una pérdida de ventas y a una mala experiencia del cliente.

Solución de BrokerPro: Ofrecemos un **ecosistema de ventas/CRM** integral que centraliza todas las actividades comerciales, permitiendo una gestión eficiente y efectiva de cada oportunidad de venta.

Beneficios Clave:

Organización y Centralización: Todos los datos y actividades de ventas en un solo lugar.

Eficiencia en la Gestión de Clientes: Mejora el seguimiento y la relación con los clientes.

Análisis de Datos: Proporciona informes detallados para tomar decisiones informadas.

5. Ausencia de una Sistematización del Proceso de Ventas

Descripción del Problema: La falta de un proceso de ventas bien definido y automatizado puede llevar a inconsistencias y pérdidas de oportunidades debido a la falta de un desarrollo profesional de la gestión comercial de la agencia.

Solución de BrokerPro: Implementamos un proceso de ventas automatizado y sistematizado que asegura la máxima eficiencia en cada etapa del ciclo de ventas.

Beneficios Clave:

Consistencia en el Proceso: Asegura que cada paso del proceso del ciclo de ventas se efectué correctamente, generando una sinergia entre los servicios y herramientas garantizando optimizar los procesos de tiempo y trabajo.

Maximización de la Eficiencia: Reduce el tiempo y esfuerzo manual, el elemento más preciado de los agentes es el tiempo y nuestro software al tener todo un sistema integrado con procesos comerciales eficientes, les va ayudar a optimizar sus tareas repetitivas y flujo de trabajo.

Mejores Resultados: Aumenta la probabilidad de éxito en cada oportunidad de venta y del desarrollo comercial de manera profesional.

6. Necesidad de Contenidos Efectivos y Organizativos

Descripción del Problema: Los agentes inmobiliarios a menudo necesitan acceso rápido y fácil a materiales de marketing y recursos de contenido actualizado para poder presentar su portafolio de servicios de manera organizada y profesional para impactar en el proceso de retención del cliente.

Solución de BrokerPro: Nuestra **bóveda de contenidos** permite almacenar, organizar y acceder fácilmente a todo el contenido necesario para las campañas de marketing, de presentación, evaluación y conversión.

Beneficios Clave:

Acceso Fácil y Rápido: Disponibilidad inmediata de recursos actualizados y de recursos compartidos para el uso del contenido en diferentes modalidades, plataformas y herramientas.

Organización Eficiente: Facilita la gestión y uso de materiales de marketing para todo el equipo comercial, unificando los procesos en un solo sistema.

Mejora en la Calidad del Contenido: Asegura que el contenido esté siempre alineado con las mejores prácticas, estrategias en la más alta resolución posible.

Promesa de BrokerPro: Ofrecer a los agentes inmobiliarios una solución completa que no solo atienda sus necesidades inmediatas, sino que también proporcione una plataforma sostenible para el crecimiento a corto y largo plazo, garantizando de 17 a 50 leads 100% calificados y listos para comprar mes a mes o de lo contrario ¡no pagan! Con nuestro sistema de ventas, los agentes pueden enfocarse en lo que mejor saben hacer: cerrar ventas y hacer crecer su agencia.

1. Necesidades de las Agencias Inmobiliarias:

Optimización de Procesos de Ventas y Marketing:

Problema: Las agencias inmobiliarias enfrentan desafíos significativos al gestionar de manera eficiente sus procesos de ventas y marketing, lo que a menudo resulta en la pérdida de clientes potenciales y una baja tasa de conversión.

Solución: Nuestro sistema BrokerPro automatiza y centraliza todo el proceso de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas. La automatización incluye tareas repetitivas, la gestión eficiente de leads y la optimización de campañas de marketing. Al integrar todas estas funciones en una plataforma centralizada, las agencias pueden asegurar que cada paso del proceso de ventas sea eficiente y efectivo, minimizando la pérdida de clientes potenciales y aumentando las tasas de conversión.

Aumento de la Captación de Clientes Calificados:

Problema: Las agencias inmobiliarias tienen dificultades para atraer y retener clientes altamente calificados que estén listos para comprar. Adaptarse a las tendencias digitales y aprovechar las tecnologías emergentes sigue siendo un desafío.

Solución: BrokerPro utiliza anuncios hipersegmentados y un embudo de conversión optimizado para garantizar que las agencias inmobiliarias reciban leads altamente calificados. Nuestra plataforma se adapta a las últimas tendencias del marketing digital, proporcionando a las agencias las herramientas necesarias para atraer y fidelizar clientes de manera coherente y mensual. Esto no solo mejora la calidad de los leads, sino que también incrementa significativamente las tasas de conversión.

Automatización y Seguimiento Inteligente:

Problema: Las tareas repetitivas y la falta de herramientas profesionales para el seguimiento consumen tiempo y recursos valiosos, impidiendo que las agencias se enfoquen en actividades de mayor valor añadido.

Solución: BrokerPro automatiza las tareas repetitivas y proporciona herramientas avanzadas de CRM para el seguimiento inteligente de clientes a través de múltiples canales, como correos electrónicos, redes sociales y WhatsApp. Esto permite a las agencias inmobiliarias centrarse en actividades estratégicas mientras el sistema gestiona automáticamente los seguimientos y procesos comerciales, optimizando así la eficiencia operativa.

Posicionamiento y Visibilidad en el Mercado:

Problema: Las agencias inmobiliarias necesitan posicionar su marca en el mercado y asegurarse de que sea reconocida y recordada por los consumidores.

Solución: Ofrecemos campañas de branding mediante avisos publicitarios, tarjetas de presentación, pendones y vinilos, complementadas con estrategias digitales que crean una identidad visual sólida y coherente. Estas campañas aseguran una presencia constante y memorable, destacando promociones y ofertas especiales para captar la atención del público.

Generación y Gestión de Leads:

Problema: La atracción y gestión de leads cualificados es crucial para el crecimiento de cualquier agencia inmobiliaria, y a menudo carecen de las herramientas necesarias para hacerlo eficientemente.

Solución: Utilizamos anuncios hipersegmentados y embudos de conversión optimizados para garantizar que las agencias reciban leads altamente calificados. Con un sistema CRM avanzado, facilitamos la gestión y seguimiento de estos leads, aumentando las tasas de conversión y optimizando los procesos de ventas.

Eficiencia Operativa y Automatización:

Problema: Las agencias inmobiliarias enfrentan el desafío de gestionar eficientemente sus operaciones, especialmente en un entorno altamente competitivo.

Solución: Nuestro sistema automatizado y nuestras herramientas de CRM permiten a las agencias centralizar la gestión de clientes y automatizar tareas críticas, mejorando la eficiencia operativa y permitiéndoles centrarse en la expansión y el crecimiento de su negocio.

Mejora en la Experiencia del Cliente:

Problema: Las agencias inmobiliarias deben ofrecer un servicio de alta calidad para mantener y aumentar la satisfacción del cliente.

Solución: La capacidad de ofrecer un seguimiento personalizado y mantener una comunicación constante con los clientes potenciales mejora significativamente la experiencia del cliente. BrokerPro permite a las agencias gestionar sus relaciones con los clientes de manera más efectiva, lo que aumenta la retención y fidelidad de los clientes.

2. Necesidades de los Agentes Inmobiliarios Experimentados:

Escalamiento del Negocio:

Problema: Los agentes inmobiliarios experimentados a menudo carecen de las herramientas y recursos necesarios para escalar su marca personal y la falta de conocimiento para estructurar su marca personal o agencia de manera efectiva.

Solución: Proporcionamos un sistema integral que ayuda a los agentes a profesionalizar su gestión de ventas, permitiéndoles escalar su negocio y aumentar sus ingresos de manera significativa para poder estructurar y consolidar su empresa de manera profesional y eficiente.

Optimización de Procesos de Ventas y Marketing:

Problema: Los agentes inmobiliarios a menudo enfrentan dificultades para gestionar de manera eficiente sus procesos de ventas y marketing, lo que resulta en la pérdida de clientes potenciales y bajas tasas de conversión.

Solución: Nuestro sistema BrokerPro automatiza y centraliza todo el proceso de ventas, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas. La automatización incluye la gestión de tareas repetitivas, la optimización de campañas de marketing y el seguimiento de clientes. Esto permite a los agentes inmobiliarios enfocarse en cerrar ventas y atender mejor a sus clientes, mejorando así la eficiencia y efectividad de su gestión comercial.

Aumento de la Captación de Clientes Calificados:

Problema: Los agentes inmobiliarios tienen dificultades para atraer y retener clientes altamente calificados que estén listos para comprar. Adaptarse a las tendencias digitales y aprovechar las tecnologías emergentes sigue siendo un desafío.

Solución: BrokerPro utiliza anuncios hipersegmentados y embudos de conversión optimizados para garantizar que los agentes inmobiliarios reciban leads altamente calificados. Nuestra plataforma se adapta a las últimas tendencias del marketing digital, proporcionando a los agentes las herramientas

necesarias para atraer y fidelizar clientes de manera coherente y mensual. Esto no solo mejora la calidad de los leads, sino que también incrementa significativamente las tasas de conversión.

Automatización y Seguimiento Inteligente:

Problema: Las tareas repetitivas y la falta de herramientas profesionales para el seguimiento consumen tiempo y recursos valiosos, impidiendo que los agentes se enfoquen en actividades de mayor valor añadido.

Solución: BrokerPro automatiza las tareas repetitivas y proporciona herramientas avanzadas de CRM para el seguimiento inteligente de clientes a través de múltiples canales, como correos electrónicos, redes sociales y WhatsApp. Esto permite a los agentes inmobiliarios centrarse en actividades estratégicas mientras el sistema gestiona automáticamente los seguimientos y procesos comerciales, optimizando así la eficiencia operativa.

Posicionamiento y Visibilidad en el Mercado:

Problema: Los agentes inmobiliarios necesitan posicionar su marca personal en el mercado y asegurarse de que sea reconocida y recordada por los consumidores.

Solución: Ofrecemos campañas de branding mediante avisos publicitarios, tarjetas de presentación, pendones y vinilos, complementadas con estrategias digitales que crean una identidad visual sólida y coherente. Estas campañas aseguran una presencia constante y memorable, destacando promociones y ofertas especiales para captar la atención del público.

Generación y Gestión de Leads:

Problema: La atracción y gestión de leads cualificados es crucial para el crecimiento de cualquier agente inmobiliario, y a menudo carecen de las herramientas necesarias para hacerlo eficientemente.

Solución: Utilizamos anuncios hipersegmentados y embudos de conversión optimizados para garantizar que los agentes reciban leads altamente calificados. Con un sistema CRM avanzado, facilitamos la gestión y seguimiento de estos leads, aumentando las tasas de conversión y optimizando los procesos de ventas.

Eficiencia Operativa y Automatización:

Problema: Los agentes inmobiliarios enfrentan el desafío de gestionar eficientemente sus operaciones, especialmente en un entorno altamente competitivo.

Solución: Nuestro sistema automatizado y nuestras herramientas de CRM permiten a los agentes centralizar la gestión de clientes y automatizar tareas críticas, mejorando la eficiencia operativa y permitiéndoles centrarse en la expansión y el crecimiento de su negocio.

Mejora en la Experiencia del Cliente:

Problema: Los agentes inmobiliarios deben ofrecer un servicio de alta calidad para mantener y aumentar la satisfacción del cliente.

Solución: La capacidad de ofrecer un seguimiento personalizado y mantener una comunicación constante con los clientes potenciales mejora significativamente la experiencia del cliente. BrokerPro permite a los agentes gestionar sus relaciones con los clientes de manera más efectiva, lo que aumenta la retención y fidelidad de los clientes.

3. Necesidades de los Constructores e Ingenieros (Constructoras de Proyectos Inmobiliarios):

- **Promoción y Venta de Proyectos Inmobiliarios:**

Problema: Las constructoras carecen de un equipo altamente capacitado, profesional e innovador al momento de implementar estrategias ganadoras y efectivas. Necesitan atraer inversionistas y compradores para sus proyectos en desarrollo pero carecen de una asesoria profesional que los conlleve a descubrir nuevas herramientas o sistemas rentables que les garantice llevar sus proyectos a otro nivel.

Solución: Mediante un equipo altamente calificado, campañas estratégicas hipersegmentadas, sistematizacion de toda la gestion comercial corporativa, junto con herramientas profesionales de automatización y servicios especializados, ayudamos a las constructoras a promover eficazmente sus proyectos, atrayendo inversionistas y compradores calificados listos para convertir mes a mes de manera recurrente y contundente.(No es la campaña, es la estrategia.)

Optimización de Procesos de Ventas y Marketing:

Problema: Los constructores enfrentan desafíos significativos al gestionar sus procesos de ventas y marketing de manera eficiente, lo que puede resultar en la pérdida de oportunidades de negocio.

Solución: BrokerPro organiza, estructura y ejecuta todo el proceso de ventas con una gestión centralizada y automatizada, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas. Esto asegura que cada paso sea optimizado y eficiente, permitiendo a los constructores centrarse en la construcción y desarrollo de proyectos.

Aumento de la Captación de Clientes Calificados:

Problema: Los constructores tienen dificultades para atraer y retener clientes e inversionistas calificados, especialmente en un mercado altamente competitivo.

Solución: Utilizamos anuncios hipersegmentados y un embudo de conversión optimizado para garantizar que los constructores reciban clientes potenciales altamente calificados. Nuestra plataforma se adapta a las últimas tendencias del marketing digital, proporcionando a los constructores las herramientas necesarias para atraer y fidelizar clientes de manera coherente y mensual.

Automatización y Seguimiento Inteligente:

Problema: Las tareas repetitivas y la falta de herramientas profesionales para el seguimiento consumen tiempo y recursos valiosos, impidiendo que los constructores se enfoquen en actividades de mayor valor añadido.

Solución: BrokerPro automatiza las tareas repetitivas y proporciona herramientas avanzadas de CRM para el seguimiento inteligente de clientes a través de múltiples canales, como correos electrónicos, redes sociales y WhatsApp. Esto permite a los constructores centrarse en actividades estratégicas mientras el sistema gestiona automáticamente los seguimientos y procesos comerciales, optimizando así la eficiencia operativa.

Gestión Integral de Proyectos:

Problema: La gestión de grandes proyectos inmobiliarios puede ser compleja y demandante en términos de innovacion, seguimiento y administración. La falta de adaptacion en un mercado cambiante suele ser el mayor desafio de las empresas con trayectoria.

Solución: Nuestro ecosistema de ventas y CRM permite a las constructoras gestionar todos los aspectos de sus proyectos, desde la captación de leads hasta la gestión postventa, asegurando una operación fluida y eficiente.

Conclusión: BrokerPro está diseñado para satisfacer las necesidades críticas de las agencias inmobiliarias, agentes experimentados y constructoras, proporcionándoles herramientas avanzadas de automatización, seguimiento inteligente y estrategias de marketing eficientes. Al resolver estos problemas, ayudamos a nuestros clientes a optimizar sus operaciones, aumentar sus ventas y escalar su negocio de manera rentable y efectiva.

Eficiencia Operativa y Automatización:

Problema: Los constructores enfrentan el desafío de gestionar eficientemente sus operaciones, especialmente en un entorno altamente competitivo y en constante cambio.

Solución: Nuestro sistema automatizado y nuestras herramientas de CRM permiten a los constructores centralizar la gestión de clientes y automatizar tareas críticas, mejorando la eficiencia operativa y permitiéndoles centrarse en la expansión y el crecimiento de sus proyectos.

Mejora en la Experiencia del Cliente:

Problema: Los constructores deben ofrecer un servicio de alta calidad para mantener y aumentar la satisfacción del cliente.

Solución: La capacidad de ofrecer un seguimiento personalizado y mantener una comunicación constante con los clientes potenciales mejora significativamente la experiencia del cliente. BrokerPro permite a los constructores gestionar sus relaciones con los clientes de manera más efectiva, lo que aumenta la retención y fidelidad de los clientes.

Acceso a Información y Análisis en Tiempo Real:

Problema: La falta de acceso a datos precisos y análisis en tiempo real puede dificultar la toma de decisiones informadas y oportunas.

Solución: BrokerPro proporciona herramientas de análisis y reportes en tiempo real, permitiendo a los constructores tomar decisiones informadas basadas en datos precisos. Esto mejora la planificación y ejecución de proyectos, asegurando que se mantengan dentro de los plazos y presupuestos establecidos.

4. Necesidades de los Empresarios:

Optimización de Estrategias de Marketing y Ventas:

Problema: Los empresarios necesitan estrategias de marketing y ventas que sean tanto efectivas como eficientes para maximizar el retorno de inversión y escalar sus negocios en mercados competitivos.

Solución: Networkbizz proporciona un enfoque integral que combina técnicas avanzadas de marketing digital, como SEO, SEM y marketing de contenido, con estrategias tradicionales de branding. Nuestro sistema BrokerPro automatiza y optimiza el proceso de ventas, asegurando que cada paso, desde la generación de leads hasta el cierre de ventas, sea gestionado de manera eficiente.

Captación y Retención de Clientes Calificados:

Problema: Los empresarios a menudo enfrentan dificultades para atraer y retener clientes altamente calificados en un mercado saturado.

Solución: Utilizamos herramientas avanzadas de segmentación de mercado y campañas publicitarias hipersegmentadas para garantizar que los empresarios reciban clientes potenciales altamente calificados. Nuestras estrategias de marketing digital y tradicional están diseñadas para atraer, convertir y retener a los clientes, mejorando significativamente las tasas de conversión y la lealtad del cliente.

Automatización y Eficiencia Operativa:

Problema: Las tareas repetitivas y la falta de automatización pueden consumir tiempo y recursos valiosos, afectando la productividad y la eficiencia operativa.

Solución: Nuestro sistema BrokerPro automatiza tareas críticas y proporciona herramientas avanzadas de CRM para gestionar de manera eficiente las relaciones con los clientes. Esto permite a los empresarios centrarse en actividades estratégicas de mayor valor añadido, mejorando la eficiencia operativa y reduciendo los costos.

Incremento de la Visibilidad y Posicionamiento de Marca:

Problema: Los empresarios necesitan aumentar la visibilidad y el reconocimiento de su marca para diferenciarse de la competencia y atraer más clientes.

Solución: Networkbizz ofrece servicios de publicidad tradicional, como la creación de material POP, señalización, tarjetas de presentación, pendones y vinilos, combinados con estrategias de marketing digital efectivas. Esto asegura una presencia constante y memorable en el mercado, reforzando la identidad de marca y atrayendo la atención de los clientes potenciales.

Mejora en la Experiencia del Cliente:

Problema: Los empresarios deben ofrecer una experiencia excepcional al cliente para mantener la satisfacción y fidelidad del cliente.

Solución: Nuestras soluciones de CRM y automatización permiten un seguimiento personalizado y constante de los clientes, mejorando la comunicación y la gestión de relaciones. Esto no solo aumenta la satisfacción del cliente, sino que también mejora la retención y fidelización.

Gestión Eficiente de Proyectos y Operaciones:

Problema: La gestión de múltiples proyectos y operaciones puede ser compleja y demandante, especialmente en términos de seguimiento y administración.

Solución: Nuestro sistema de gestión y automatización proporciona una visión integral de todas las operaciones, permitiendo a los empresarios gestionar sus proyectos de manera más eficiente. Esto incluye desde la captación de leads hasta la gestión postventa, asegurando una operación fluida y coordinada.

Adaptación a las Nuevas Tecnologías:

Problema: La rápida evolución de las tecnologías y las tendencias del mercado requiere que los empresarios se adapten rápidamente para mantenerse competitivos.

Solución: Networkbizz proporciona acceso a las últimas tecnologías y herramientas de marketing digital, asegurando que los empresarios estén siempre a la vanguardia. Nuestro equipo multidisciplinario ofrece formación continua y soporte técnico, garantizando una adopción rápida y efectiva de nuevas tecnologías.

Reducción de Costos y Aumento del ROI:

Problema: Los empresarios buscan soluciones que les permitan reducir costos operativos y aumentar el retorno de inversión.

Solución: Nuestra plataforma integral y automatizada optimiza todos los aspectos del marketing y las ventas, reduciendo significativamente los costos operativos. Además, las estrategias de marketing altamente efectivas garantizan un aumento del ROI, proporcionando un valor tangible a los empresarios.

Acceso a Información y Análisis en Tiempo Real:

Problema: La falta de acceso a datos precisos y análisis en tiempo real puede dificultar la toma de decisiones informadas y oportunas.

Solución: Networkbizz ofrece herramientas de análisis y reportes en tiempo real, permitiendo a los empresarios tomar decisiones informadas basadas en datos precisos. Esto mejora la planificación y ejecución de estrategias, asegurando que se mantengan dentro de los plazos y presupuestos establecidos.

5. Necesidades de los Emprendedores:

Desarrollo y Posicionamiento de Marca:

Problema: Los emprendedores a menudo enfrentan el desafío de establecer y posicionar una nueva marca en un mercado competitivo, donde la falta de reconocimiento puede limitar su crecimiento.

Solución: Networkbizz ofrece un enfoque integral que incluye servicios de publicidad tradicional y branding profesional. Creamos materiales visuales impactantes como tarjetas de presentación, pendones y vinilos, así como estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad y reconocimiento de la marca desde el inicio.

Atractivo y Retención de Clientes:

Problema: Atraer y retener a los primeros clientes es crítico para los emprendedores, quienes necesitan generar una base de clientes sólida y leal para asegurar la viabilidad de su negocio.

Solución: Desarrollamos campañas de marketing digital personalizadas, utilizando herramientas avanzadas de SEO y SEM, gestión de redes sociales y marketing de contenido para atraer a clientes potenciales calificados. Además, nuestras estrategias de engagement en redes sociales ayudan a fidelizar a los clientes y construir una comunidad leal alrededor de la marca.

Optimización de Procesos y Recursos:

Problema: Los emprendedores a menudo tienen recursos limitados y necesitan optimizar cada aspecto de su negocio para maximizar la eficiencia y el retorno de inversión.

Solución: Networkbizz implementa soluciones automatizadas que optimizan los procesos de ventas y marketing. Utilizamos sistemas de CRM para gestionar eficientemente las relaciones con los clientes, y nuestro sistema BrokerPro automatiza tareas críticas, liberando tiempo y recursos para que los emprendedores se centren en actividades estratégicas de mayor valor.

Creación de Presencia Online:

Problema: Establecer una presencia online efectiva es esencial para los emprendedores, pero muchos carecen de los conocimientos técnicos y estratégicos necesarios para hacerlo correctamente.

Solución: Ofrecemos servicios de diseño y desarrollo web que crean sitios web atractivos, funcionales y optimizados para la conversión. Estos sitios no solo representan fielmente la marca del emprendedor, sino que también facilitan la captación de leads y la venta de productos y servicios en línea.

Producción de Contenido de Alta Calidad:

Problema: Los emprendedores necesitan contenido visual y audiovisual de alta calidad para promocionar sus productos y servicios de manera efectiva.

Solución: Producimos sesiones fotográficas y videos promocionales que comunican eficazmente los valores y ofertas de nuestros clientes. Este contenido se utiliza en campañas de marketing para atraer y fidelizar clientes, generando un engagement significativo y fortaleciendo la imagen de la marca.

Asesoramiento y Soporte Continuo:

Problema: Los emprendedores a menudo necesitan orientación y soporte continuo para navegar los desafíos de crecimiento y expansión de su negocio.

Solución: Networkbizz ofrece asesoramiento estratégico y soporte técnico continuo. Nuestro equipo multidisciplinario trabaja de la mano con los emprendedores, proporcionando formación, recursos y asesoramiento para maximizar el uso de nuestras soluciones y asegurar el éxito del negocio.

Mejora en la Experiencia del Cliente:

Problema: Proporcionar una excelente experiencia al cliente es crucial para los emprendedores que buscan diferenciarse y construir una reputación sólida.

Solución: Nuestras soluciones de CRM y automatización permiten un seguimiento personalizado y constante de los clientes, mejorando la comunicación y la gestión de relaciones. Esto no solo aumenta la satisfacción del cliente, sino que también mejora la retención y fidelización.

Adaptabilidad y Flexibilidad:

Problema: Los emprendedores necesitan soluciones que sean flexibles y adaptables a sus necesidades cambiantes y escalables a medida que crecen.

Solución: Networkbizz ofrece soluciones personalizables que se adaptan a las necesidades específicas de cada emprendedor. Desde la automatización de procesos hasta estrategias de marketing personalizadas, nuestras soluciones están diseñadas para crecer con el negocio y adaptarse a nuevas oportunidades y desafíos.

TARJETA DE PERSONA: BONHOMIAPRODUCER

Actor 1: Agente Inmobiliario

a. ¿Cómo se llama esta persona?

Nombre: Laura Martinez

b. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?

Frase: "Necesito más clientes de poder adquisitivo alto que estén realmente interesados en comprar."

c. Escriba el perfil de esta persona, es decir, qué edad tiene, dónde vive, qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona.

Edad: 40 años.

Lugar de Residencia: Bogotá, Colombia.

Profesión: Agente inmobiliario con 15 años de experiencia.

Características: Juan Carlos es un profesional comprometido y apasionado por el sector inmobiliario. Tiene un amplio conocimiento del mercado y una red extensa de contactos. Es persistente y se dedica a ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

d. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona, ¿qué motiva a esta persona, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?

Objetivos: Incrementar el número de ventas mensuales, alcanzar metas de ventas más altas, y establecerse como el agente más confiable y exitoso en su área.

Motivaciones: Satisfacción personal y profesional, reconocimiento en su campo, y asegurar una estabilidad financiera para él y su familia.

Necesidades y deseos: Necesita herramientas efectivas para atraer y convertir clientes potenciales en ventas, así como apoyo para optimizar su tiempo y esfuerzos.

e. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

Impacto: Juan Carlos se siente frustrado y estresado por la falta de clientes calificados. Esto afecta su productividad y su capacidad para cerrar ventas, lo que a su vez impacta su ingreso, estabilidad emocional y financiera.

f. ¿Qué caracteriza su comportamiento, ¿qué hace, escriba historias sobre el comportamiento de esta persona cuando se ve afectada por la situación problemática que quiere solucionar?

Comportamiento: Cuando Juan Carlos no logra atraer suficientes clientes calificados, se ve obligado a gastar más tiempo y recursos en actividades de marketing básicas. Dedica largas horas a prospectar en frio y a contactar clientes potenciales sin respuesta positiva y asiste a numerosas reuniones que no se concretan en ventas. Esta situación lo lleva a sentirse desmotivado y a cuestionar sus estrategias, pero sigue buscando soluciones proactivamente, asistiendo a cursos de actualización y explorando nuevas herramientas tecnológicas.

Actor 2: Ingeniero de Constructoras de Proyectos Inmobiliarios

a. ¿Cómo se llama esta persona?

Nombre: Edilber chinchilla

b. **¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?**

Frase: "Necesitamos mejorar la eficiencia para cumplir con los plazos y presupuestos establecidos."

c. **Escriba el perfil de esta persona, es decir, qué edad tiene, dónde vive, qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona.**

Edad: 45 años

Lugar de Residencia: Cartagena de indias, Colombia

Profesión: Ingeniero civil y gerente de proyectos en una constructora inmobiliaria

Características: Edilber es meticuloso y altamente organizado. Posee un vasto conocimiento técnico y una sólida experiencia en gestión de proyectos. Es innovador y está siempre buscando maneras de implementar nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia de los proyectos.

d. **¿Cuáles son los objetivos de esta persona, ¿qué motiva a esta persona, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?**

Objetivos: Entregar proyectos a tiempo y dentro del presupuesto, mejorar la calidad de los desarrollos inmobiliarios y aumentar la rentabilidad de los proyectos.

Motivaciones: Lograr reconocimiento en el sector de la construcción, satisfacción personal por el trabajo bien hecho y contribuir al desarrollo urbano sostenible.

Necesidades y deseos: Necesita soluciones que le permitan gestionar los proyectos de manera más eficiente, reducir costos y optimizar el uso de recursos.

e. **¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?**

Impacto: Edilber enfrenta presión constante para cumplir con los plazos y presupuestos, lo que le genera estrés y afecta la moral del equipo. Las ineficiencias en la gestión del proyecto pueden llevar a retrasos y sobrecostos, afectando la reputación de su constructora y sus oportunidades futuras.

f. **¿Qué caracteriza su comportamiento, ¿qué hace, escriba historias sobre el comportamiento de esta persona cuando se ve afectada por la situación problemática que quiere solucionar?**

Comportamiento: Cuando Edilber enfrenta problemas de eficiencia en sus proyectos, se dedica a identificar las áreas de mejora y busca implementar soluciones innovadoras. Coordina reuniones frecuentes con su equipo para analizar el progreso y resolver obstáculos. Puede pasar largas noches revisando planos y presupuestos para asegurar que todo esté alineado con los objetivos del proyecto. A menudo se inscribe en seminarios y talleres sobre nuevas tecnologías de construcción y gestión de proyectos para mantenerse actualizado y aplicar los conocimientos adquiridos a su trabajo.

Actor 3: Agencia inmobiliaria

a. ¿Cómo se llama esta persona?

Nombre: Laura Ramírez

b. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?

"Necesitamos más clientes calificados para cerrar más ventas este mes."

c. ¿Escriba el perfil de esta persona, es decir, qué edad tiene, ¿dónde vive, ¿qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona?

Edad: 35años

Lugar de Residencia: Bogotá, Colombia

Ocupación: Gerente de ventas en una agencia inmobiliaria

Características: Laura es una profesional dedicada con más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario. Es responsable, organizada y tiene una fuerte orientación a resultados. Está constantemente buscando maneras de optimizar el rendimiento de su equipo de ventas y alcanzar los objetivos de la empresa.

d. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona, ¿Qué motiva a esta persona, ¿Cuáles son sus necesidades y deseos?

Objetivos:

Aumentar el número de ventas cerradas mensualmente.

Optimizar el proceso de generación y conversión de leads.

Mejorar la eficiencia operativa de su equipo de ventas.

Motivaciones:

Obtener reconocimiento profesional y avanzar en su carrera.

Lograr estabilidad financiera para la empresa y su equipo.

Implementar nuevas tecnologías que faciliten y mejoren su trabajo.

Necesidades y Deseos:

Necesita un flujo constante de leads calificados.

Desea herramientas que automaticen y optimicen el seguimiento de clientes potenciales.

Quiere asegurar un proceso de ventas sistematizado que aumente la conversión de leads a ventas.

e. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

Impacto de la Situación Problemática: Laura y su equipo a menudo enfrentan dificultades para alcanzar sus metas de ventas debido a la falta de leads calificados. Esto resulta en:

Estrés y presión para cumplir con los objetivos mensuales.

Inversión de tiempo y recursos en prospectos que no se convierten en ventas.

Frustración al ver que sus esfuerzos no se traducen en resultados tangibles.

f. ¿Qué caracteriza su comportamiento, ¿qué hace, escriba historias sobre el comportamiento de esta persona cuando se ve afectada por la situación problemática que quiere solucionar?

Comportamiento y Acciones:

Laura dedica gran parte de su tiempo a buscar nuevas estrategias de generación de leads y accede a cursos para buscar una solución al problema.

Constantemente revisa y ajusta las campañas de marketing, buscando mejorar la calidad de los leads.

Mantiene reuniones frecuentes con su equipo para identificar áreas de mejora y ajustar tácticas de ventas.

Participa en webinars y conferencias para mantenerse al día con las últimas tendencias en ventas y marketing inmobiliario.

Historia de Comportamiento: Hace seis meses, Laura notó una caída significativa en las ventas de su agencia. A pesar de los esfuerzos de su equipo, los leads generados no eran de alta calidad y las tasas de conversión estaban por debajo del objetivo. Decidió implementar un nuevo CRM para centralizar la gestión de leads y automatizar el seguimiento. También invirtió en formación para su equipo en el uso de herramientas digitales. Gracias a estas medidas, logró mejorar la eficiencia operativa y aumentar el número de ventas cerradas, aunque sigue buscando maneras de optimizar el proceso y asegurar un flujo constante de leads calificados.

Actor 4: Emprendedor

a. ¿Cómo se llama esta persona?

Carlos Ramírez

b. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?

"Necesito una estrategia que me ayude a lanzar mi marca al mercado de manera efectiva."

c. Escriba el perfil de esta persona, es decir, qué edad tiene, dónde vive, qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona.

Carlos tiene 28 años y vive en Cali, Colombia. Es un joven emprendedor que acaba de lanzar su propia línea de productos orgánicos. Tiene un título en Administración de Empresas y ha asistido a varios cursos de marketing digital. Carlos es apasionado, creativo y siempre está buscando nuevas formas de innovar en su negocio.

d. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona, ¿qué motiva a esta persona, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?

Carlos está motivado por el deseo de ver su marca crecer y ser reconocida en el mercado. Sus objetivos incluyen aumentar las ventas, expandir su base de clientes y establecer una presencia sólida en el mercado digital. Necesita estrategias efectivas de marketing y publicidad que lo ayuden a destacar entre la competencia y a conectarse con su público objetivo.

e. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

Carlos se siente frustrado y estresado cuando sus esfuerzos de marketing no generan los resultados esperados. La falta de una estrategia clara y la competencia en el mercado lo hacen sentir inseguro sobre el futuro de su negocio.

f. ¿Qué caracteriza su comportamiento, ¿qué hace, escriba historias sobre el comportamiento de esta persona cuando se ve afectada por la situación problemática que quiere solucionar?

Carlos tiende a trabajar largas horas intentando encontrar soluciones por su cuenta, lo que a menudo resulta en agotamiento. Cuando una campaña publicitaria no funciona, pasa noches investigando y probando nuevas tácticas, pero sin la orientación adecuada, sus esfuerzos no siempre dan frutos. A pesar de los desafíos, Carlos sigue siendo persistente y optimista, buscando constantemente la manera de llevar su negocio al siguiente nivel.

Actor 5: Empresario

a. ¿Cómo se llama esta persona?

Emiliano de la torre

b. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?

"Necesitamos una solución efectiva que nos permita mantener nuestra ventaja competitiva."

c. Escriba el perfil de esta persona, es decir, qué edad tiene, dónde vive, qué hace para ganarse la vida y cualquier característica que defina quién es esta persona.

Emiliano tiene 45 años y vive en Bogotá, Colombia. Es el CEO de una empresa de tecnología con más de 20 años en el mercado. Tiene una Maestría en Negocios Internacionales y ha dirigido múltiples proyectos exitosos. Emiliano es conocido por su liderazgo, visión estratégica y habilidad para gestionar equipos grandes.

d. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona, ¿qué motiva a esta persona, ¿cuáles son sus necesidades y deseos?

Emiliano está motivado por el deseo de mantener y expandir la posición de liderazgo de su empresa en el mercado. Sus objetivos incluyen aumentar la cuota de mercado, innovar en productos y servicios, y optimizar la eficiencia operativa. Necesita soluciones tecnológicas avanzadas y estrategias de marketing que le permitan mantener la competitividad y satisfacer las crecientes demandas de sus clientes.

e. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

Emiliano se siente presionado y preocupado cuando su empresa no logra innovar al ritmo de la competencia. La falta de herramientas efectivas y la necesidad constante de adaptación tecnológica la hacen sentir que siempre está en una carrera contra el tiempo.

f. ¿Qué caracteriza su comportamiento, ¿qué hace, escriba historias sobre el comportamiento de esta persona cuando se ve afectada por la situación problemática que quiere solucionar?

Emiliano es proactivo y no duda en invertir en formación y consultoría para su equipo. Cuando enfrenta un desafío, reúne a su equipo de liderazgo para brainstormings intensivos y trabaja estrechamente con consultores externos para encontrar soluciones innovadoras. Emiliano también es conocido por su capacidad de mantenerse calmado bajo presión, pero exige resultados rápidos y efectivos, lo que a veces genera estrés en su equipo. A pesar de los obstáculos, su compromiso con el éxito y su visión a largo plazo mantienen a su empresa en una posición fuerte y competitiva.

III. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

Tendencia de Crecimiento del Mercado para Bonhomia Producer

Fuente de Información y Metodología Utilizada:

Networkbizz se encuentra en un mercado dinámico y en constante crecimiento, abarcando diversas actividades económicas catalogadas bajo los códigos CIIU 7310, 7320, 8299 y 6820, que incluyen servicios de publicidad, estudios de mercado, servicios de apoyo a las empresas y actividades inmobiliarias. Este mercado ha mostrado una tendencia positiva debido a varios factores macroeconómicos y tecnológicos que impulsan la demanda de soluciones integrales de marketing y publicidad. La metodología utilizada para identificar estas tendencias incluyó un análisis exhaustivo de estudios sectoriales, encuestas de mercado, entrevistas con líderes de la industria y el uso de herramientas de validación como Lean Canvas, Tarjeta Persona y Jobs to be Done.

Estudio de Mercado Sectorial:

Crecimiento del Sector Inmobiliario: El informe de Deloitte (2023) proyecta que el sector inmobiliario global crecerá a una tasa anual compuesta (CAGR) del 7% durante los próximos cinco años. Este crecimiento está impulsado por la urbanización creciente, la demanda de propiedades residenciales y comerciales, y las inversiones en infraestructura. En Colombia, el sector inmobiliario ha experimentado un crecimiento robusto, con un aumento del 6% anual en el valor de las transacciones inmobiliarias, según el DANE. La adopción de tecnologías avanzadas, como CRM y sistemas de automatización, es fundamental para mantener esta tendencia positiva.

Demanda de Soluciones Tecnológicas: Un estudio de la Asociación de Agentes Inmobiliarios (2022) reveló que el 65% de las agencias inmobiliarias planean aumentar su inversión en tecnologías de automatización y CRM en los próximos tres años. Esta tendencia hacia la digitalización y la optimización de procesos es esencial para mejorar la eficiencia operativa y la gestión de clientes. La

demanda de tecnologías que faciliten la captación de leads calificados y la automatización del seguimiento está en auge.

Crecimiento del Sector Empresarial y de Emprendimiento: Según datos de la Cámara de Comercio, el sector empresarial y de emprendimiento en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido, con un aumento del 8% en el número de nuevas empresas registradas anualmente. La digitalización y la adopción de estrategias de marketing innovadoras son cruciales para mantener y potenciar este crecimiento. Las empresas buscan soluciones integrales que les permitan destacarse en un mercado competitivo y en constante evolución.

Validaciones del Producto en el Mercado

Lean Canvas

Se utilizó Lean Canvas para mapear las propuestas de valor de Bonhomia Producer, identificando los puntos clave donde nuestros servicios pueden ofrecer mejoras significativas en eficiencia y resultados de ventas. El análisis mostró que la automatización, la captación de leads calificados y la gestión comercial eficiente son las principales necesidades del mercado. Estas necesidades son particularmente críticas en sectores como el inmobiliario, donde la competencia es intensa y la eficiencia operativa puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Tarjeta Persona

Desarrollamos perfiles detallados de los usuarios potenciales de nuestros servicios, incluyendo agentes inmobiliarios, agencias, constructores, empresarios y emprendedores. Estos perfiles nos permitieron validar la relevancia de nuestras soluciones y adaptar las estrategias de marketing para atraer a estos segmentos. Por ejemplo, un perfil detallado de un agente inmobiliario reveló la necesidad de herramientas que mejoren la gestión de clientes y la eficiencia operativa. Estas herramientas son esenciales para manejar la alta demanda y la competencia en el mercado inmobiliario, permitiendo a los agentes ofrecer un servicio más personalizado y efectivo.

Jobs to be Done

Esta metodología nos permitió identificar las tareas críticas que los clientes necesitan completar. Descubrimos que la captación de leads calificados, el seguimiento eficiente de prospectos y la conversión de leads en ventas son tareas fundamentales que nuestras soluciones pueden abordar de manera efectiva. BrokerPro está diseñado para facilitar estos procesos, proporcionando una ventaja competitiva significativa. La capacidad de automatizar y optimizar estas tareas no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también aumenta las tasas de conversión y la satisfacción del cliente.

Resultados Cualitativos y Cuantitativos:

Cualitativos:

- **Satisfacción del Cliente:** Los testimonios de clientes actuales indican una alta satisfacción con nuestros servicios. La facilidad de uso, la efectividad en la captación de leads y la automatización de procesos son aspectos altamente valorados. Clientes como "Agencia

Visionary" han reportado un incremento significativo en la productividad y la eficiencia operativa.

- **Adopción Tecnológica:** Existe una tendencia creciente entre las agencias inmobiliarias y empresarios hacia la adopción de tecnologías avanzadas para mejorar su competitividad en el mercado. La participación activa en seminarios y cursos de actualización tecnológica por parte de los agentes inmobiliarios y empresarios confirma esta tendencia.

Cuantitativos:

- **Incremento en la Captación de Leads:** Las agencias que utilizan BrokerPro reportan un incremento del 60% en la captación de leads calificados en los primeros tres meses de uso.
- **Aumento en las Ventas:** Las ventas de propiedades y servicios empresariales aumentaron en un promedio del 50% en las agencias y empresas que implementaron nuestro sistema, según un análisis de desempeño realizado en 2024.
- **Retorno de la Inversión (ROI):** El ROI promedio para las agencias y empresas que adoptaron BrokerPro es del 150% en el primer año, lo que demuestra la efectividad y rentabilidad de nuestras soluciones. Este dato se basa en un estudio interno de casos de éxito de clientes que han implementado el sistema.

Análisis del Estudio de Mercado y Tendencia:

Mercado Inmobiliario: El mercado inmobiliario en Colombia y a nivel global ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años. Factores como la urbanización, la demanda de propiedades residenciales y comerciales, y las inversiones en infraestructura están impulsando este crecimiento. Según datos del DANE y la Cámara Colombiana de la Construcción, el sector inmobiliario en Colombia ha crecido a una tasa promedio del 6% anual, con un incremento en las inversiones tanto nacionales como extranjeras.

Mercado Empresarial y de Emprendimiento: El mercado empresarial y de emprendimiento en Colombia también está en auge. Con un crecimiento anual del 8% en el número de nuevas empresas registradas, este sector muestra una tendencia positiva impulsada por la digitalización y la necesidad de estrategias de marketing innovadoras. Las empresas buscan cada vez más soluciones tecnológicas que les permitan optimizar sus operaciones y aumentar su competitividad en el mercado.

Análisis del Sector Publicitario y de Marketing:

Crecimiento del Marketing Digital: La digitalización de las empresas ha generado una demanda creciente por servicios de marketing digital. Las empresas buscan estrategias efectivas para posicionar sus marcas en un entorno digital competitivo. La adopción de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial y el big data, permite la creación de campañas de marketing más precisas y personalizadas.

Publicidad Tradicional: A pesar del auge del marketing digital, la publicidad tradicional sigue siendo relevante, especialmente en el branding y el posicionamiento de marcas. Materiales como avisos publicitarios, tarjetas de presentación, pendones y vinilos siguen siendo efectivos para crear una identidad visual sólida. Muchas estrategias de publicidad tradicional ahora se integran con campañas digitales, creando un enfoque holístico que maximiza el impacto en múltiples canales.

Análisis del Sector Inmobiliario:

Demanda Sostenida de Vivienda: El continuo crecimiento poblacional y la urbanización en ciudades principales como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla generan una alta demanda de viviendas. El déficit habitacional y las políticas gubernamentales que promueven el acceso a la vivienda impulsan la construcción y compra de propiedades residenciales.

Inversiones Extranjeras: La estabilidad política y económica de Colombia ha atraído a inversores extranjeros, especialmente en el sector inmobiliario. Inversiones en proyectos residenciales y comerciales en ciudades de alta demanda y destinos turísticos como Cartagena han crecido notablemente.

Innovación y Digitalización en el Sector Inmobiliario: La adopción de sistemas de automatización y CRM, como el sistema BrokerPro, permite a las agencias inmobiliarias optimizar sus procesos de ventas y marketing, mejorar la gestión de leads y aumentar las tasas de conversión. Estas tecnologías están transformando la eficiencia operativa y mejorando la experiencia del cliente.

Crecimiento del E-Commerce Inmobiliario: La digitalización del proceso de compra y venta de propiedades, a través de plataformas online, facilita la accesibilidad y mejora la transparencia del mercado.

Crecimiento del Sector Comercial e Industrial: La expansión de zonas comerciales e industriales en ciudades clave crea nuevas oportunidades para desarrolladores y constructores. Estos proyectos no solo satisfacen la demanda local, sino que también apoyan el crecimiento económico al atraer negocios e inversiones.

Políticas Gubernamentales y Financiación: El gobierno colombiano ha implementado diversas políticas y programas de financiación para fomentar el acceso a la vivienda y apoyar el desarrollo inmobiliario. Programas como el subsidio de vivienda y las tasas de interés preferenciales para créditos hipotecarios han facilitado la compra de propiedades, incentivando a más personas a invertir en bienes raíces.

Análisis Cualitativo y Cuantitativo:

Cualitativo: La percepción del mercado publicitario y del marketing inmobiliario en Colombia es positiva, con expectativas de crecimiento continuo. La adopción de tecnologías y la digitalización están jugando un papel crucial en este desarrollo, permitiendo a las empresas mejorar sus operaciones y ofrecer mejores servicios a sus clientes.

Cuantitativo: Según estudios recientes, el mercado inmobiliario colombiano ha crecido a una tasa anual del 5-7% en los últimos cinco años. Se proyecta que esta tendencia continuará, con un aumento en la construcción de nuevas viviendas y proyectos comerciales. Las ciudades principales

están experimentando una alta demanda de nuevas propiedades, lo que genera un entorno favorable para el crecimiento del negocio inmobiliario.

Fuentes de Información:

El análisis se ha basado en informes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), estudios del Banco de la República, y reportes de consultoras inmobiliarias como Colliers y JLL, que destacan las tendencias positivas y el potencial de crecimiento del mercado inmobiliario en Colombia.

Conclusión:

El análisis del mercado para Bonhomia Producer muestra una tendencia de crecimiento positiva y significativa. Con una creciente demanda de soluciones tecnológicas y estrategias de marketing innovadoras, tanto en el sector inmobiliario como en el empresarial y de emprendimiento, Bonhomia Producer está bien posicionada para capitalizar estas oportunidades. Nuestro sistema BrokerPro, junto con nuestros servicios de publicidad tradicional, branding, desarrollo web y producción audiovisual, ofrece una solución integral y efectiva para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, garantizando resultados tangibles y medibles. La combinación de una oferta diversificada, una sólida infraestructura tecnológica y una estrategia de marketing integral nos permite abordar de manera efectiva los desafíos del mercado y proporcionar un valor excepcional a nuestros clientes.

2. Análisis de la Competencia inmobiliaria brokerpro:

DESARROLLO INVESTIGACION DE MERCADO (COMPETENCIA)

- **Análisis de la Competencia de marketing y publicidad:**

Criterio	**Competidor 1: Agencia A**	**Competidor 2: Agencia B**	**Competidor 3: Agencia C**
Nombre	AR Agencia digital	Simbolo digital	DesignPlus S.A.S
Ubicación	Cali, Colombia	Cali,medellin, bogota, Colombia	Bogota, Colombia
Servicios Ofrecidos	Desarrollo de marca, marketing digital, desarrollo web, producción audiovisual	Marketing digital, SEO, SEM, redes sociales, diseño web	Marketing digital, branding, desarrollo web, estrategias de contenido
Tecnología	Herramientas de diseño gráfico,	Automatización de marketing, analítica web	CRM básico, herramientas de diseño

	sistemas de gestión de proyectos		gráfico, sistemas de gestión de proyectos
Precios	$2.000.000 COP por proyecto	$3.000.000 COP por proyecto	$2.500.000 COP por proyecto
Propuesta de Valor	Ofrecen soluciones integrales de marketing con enfoque en la innovación tecnológica y personalización	Especializados en estrategias digitales con foco en ROI y analítica de datos	Fuerte en branding y estrategias de contenido que conectan emocionalmente con la audiencia
Clientes Principales	Empresas medianas y grandes del sector financiero y retail	PYMES de diversos sectores	Empresas del sector salud y educación
Diferenciadores	Enfoque en innovación tecnológica y personalización	Alta especialización en marketing digital y optimización de ROI	Experiencia en branding y producción de contenido emocional
Fortalezas	Tecnología avanzada, personalización de servicios, buena reputación	Fuerte en marketing digital, buen uso de datos, optimización de campañas	Creatividad en diseño, capacidad de generar contenido atractivo
Debilidades	Costos más altos, dependencia de tecnología	Foco limitado a digital, menor experiencia en publicidad tradicional	Enfoque limitado a branding, menor tecnología avanzada
Estrategias Comerciales	Ofrecen consultorías personalizadas, seminarios de actualización tecnológica	Paquetes de servicios digitales con descuentos por volumen, webinars educativos	Talleres creativos, consultorías en branding y diseño

Análisis de la Competencia

Competidores Principales de Bonhomia Producer

Análisis Comparativo

Competidores Principales de Bonhomia Producer

Para comprender mejor nuestra posición en el mercado, realizamos un análisis comparativo de los principales competidores de Bonhomia Producer. Evaluamos sus servicios, tecnología, precios, propuesta de valor y diferenciadores clave.

Competidor 1: AR Agencia Digital

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Ubicada en Cali, ofrece servicios que incluyen desarrollo de marca, marketing digital, desarrollo web y producción audiovisual. La competencia directa en cuanto a la variedad de servicios prestados.
- **Tecnología:** Utilizan herramientas avanzadas de diseño gráfico y tecnología de personalización para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes. Este enfoque en la personalización les permite destacarse en mercados donde la innovación tecnológica es crucial.
- **Precios:** Sus precios son más altos en comparación con otros competidores, lo cual puede ser una barrera para algunos clientes. Sin embargo, justifican el costo con su enfoque en innovación tecnológica y personalización.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su ventaja competitiva radica en la capacidad de ofrecer soluciones tecnológicas personalizadas e innovadoras, lo que les da una posición fuerte en mercados tecnológicos avanzados.

Competidor 2: Símbolo Digital

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Basada en Cali, Bogotá y Medellín, se especializa en marketing digital, SEO, SEM, gestión de redes sociales y diseño web. Tienen un fuerte enfoque en estrategias digitales y analítica de datos.
- **Tecnología:** Utilizan herramientas de automatización de marketing para optimizar el ROI de sus clientes, lo que les permite mejorar la eficiencia y efectividad de las campañas.
- **Precios:** Ofrecen precios competitivos, lo cual puede atraer a PYMES que buscan maximizar su retorno de inversión. Su enfoque en la optimización del ROI es particularmente atractivo para estos segmentos.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su especialización en estrategias digitales y el uso de datos para optimizar campañas les permite destacarse en el mercado digital. Sin embargo, su experiencia limitada en publicidad tradicional podría ser una limitación en ciertos segmentos de mercado.

Competidor 3: Design Plus S.A.S.

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Con sede en Bogotá, se centran en marketing digital, branding, desarrollo web y estrategias de contenido. Son conocidos por su creatividad y capacidad para generar contenido atractivo.
- **Tecnología:** Utilizan tecnología básica para la gestión de proyectos, marketing y diseño gráfico, lo cual es adecuado para clientes que valoran la creatividad sobre la tecnología avanzada.
- **Precios:** Sus precios son competitivos y su enfoque en marketing, branding y contenido emocional atrae a clientes en sectores específicos como salud y educación.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su capacidad para conectar emocionalmente con la audiencia a través de estrategias de contenido es una ventaja clave. No obstante, su menor uso de tecnología avanzada puede limitar su competitividad en el ámbito digital.

Competidor 4: Sancho BBDO

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Basada en Bogotá, es una de las agencias más reconocidas en Colombia, ofreciendo servicios de publicidad, branding, marketing digital y producción audiovisual.
- **Tecnología:** Utilizan tecnología avanzada para análisis de mercado, gestión de campañas y creación de contenido digital. Su capacidad tecnológica les permite ofrecer soluciones de alta calidad y efectividad.
- **Precios:** Sus precios son elevados debido a su reputación y la calidad de sus servicios. Esto puede limitar su accesibilidad para PYMES.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su reconocimiento y experiencia en el mercado les da una ventaja competitiva significativa. Su capacidad para manejar grandes campañas y su enfoque en la creatividad e innovación los posiciona como líderes del mercado.

Competidor 5: Publicis Groupe

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Con oficinas en varias ciudades de Colombia, incluyendo Bogotá y Medellín, Publicis Groupe ofrece una amplia gama de servicios de publicidad, marketing digital, branding y consultoría estratégica.
- **Tecnología:** Utilizan herramientas avanzadas de análisis de datos y automatización de marketing, lo que les permite optimizar campañas y mejorar el ROI para sus clientes.
- **Precios:** Sus servicios están orientados a grandes empresas, con precios altos que reflejan su enfoque en soluciones integrales y personalizadas.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su enfoque en la integración de servicios y el uso de tecnología avanzada para la toma de decisiones estratégicas les permite ofrecer soluciones efectivas y adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes.

Competidor 6: Ogilvy Colombia

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Con sede en Bogotá, Ogilvy Colombia ofrece servicios de publicidad, marketing digital, branding, relaciones públicas y producción de contenido.
- **Tecnología:** Utilizan tecnologías de vanguardia para la creación y gestión de campañas publicitarias, así como análisis de datos para medir la efectividad de sus estrategias.
- **Precios:** Sus precios son altos, reflejando su posicionamiento como una agencia de primer nivel que ofrece servicios integrales de alta calidad.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Ogilvy se destaca por su enfoque en la creatividad y la innovación, combinado con un profundo conocimiento del mercado y un enfoque estratégico integral. Esto les permite ofrecer soluciones altamente efectivas y personalizadas a sus clientes.

Competidor 7: Wunderman Thompson

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Con oficinas en Bogotá, ofrecen una gama completa de servicios que incluyen marketing digital, branding, desarrollo web, análisis de datos y consultoría estratégica.
- **Tecnología:** Utilizan tecnologías avanzadas de análisis de datos y automatización de marketing para optimizar las campañas y mejorar la experiencia del cliente.
- **Precios:** Sus precios son competitivos en el segmento premium, orientados a grandes empresas que buscan soluciones integrales y personalizadas.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su capacidad para integrar tecnología avanzada con estrategias de marketing creativas y personalizadas los hace destacar en el mercado. Su enfoque en la innovación y el uso de datos para tomar decisiones estratégicas proporciona una ventaja significativa.

Competidor 8: MullenLowe SSP3

- **Ubicación y Servicios Ofrecidos:** Basada en Bogotá, es conocida por su creatividad y campañas impactantes. Ofrecen servicios de publicidad, marketing digital, branding y producción audiovisual.
- **Tecnología:** Utilizan herramientas avanzadas para la gestión de campañas publicitarias y análisis de datos para medir el impacto y la efectividad.
- **Precios:** Sus precios son elevados, acorde con su reputación y la calidad de los servicios que ofrecen.
- **Propuesta de Valor y Diferenciadores:** Su enfoque en la creatividad y la capacidad de generar campañas que resuenan emocionalmente con la audiencia les da una ventaja competitiva significativa. Su habilidad para contar historias poderosas y memorables es uno de sus mayores diferenciadores.

Justificación General

Bonhomia Producer se posiciona estratégicamente para ofrecer una combinación única de servicios que abarcan publicidad tradicional, branding, marketing digital, desarrollo web y producción audiovisual, todo integrado con la tecnología avanzada de nuestro sistema BrokerPro. Esta combinación de servicios permite a Bonhomia Producer satisfacer una amplia gama de necesidades de nuestros clientes, desde la creación de una identidad visual sólida y coherente hasta la implementación de estrategias de marketing digital efectivas y automatizadas.

Innovación y Personalización: A diferencia de los competidores, Bonhomia Producer ofrece soluciones completamente personalizables que integran tecnología avanzada para la segmentación de anuncios y la automatización de procesos. Esto nos permite ofrecer un servicio altamente efectivo y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente.

Amplia Gama de Servicios: Mientras que algunos competidores se especializan en áreas específicas como marketing digital o branding, Bonhomia Producer abarca todo el espectro de servicios publicitarios y de marketing, proporcionando un enfoque integral que asegura una presencia constante y efectiva tanto en medios tradicionales como digitales.

Estrategias Comerciales y de Marketing: Con un enfoque en la exclusividad por sector, garantizamos que nuestros clientes no compiten directamente entre sí, lo que aumenta la efectividad de nuestras campañas y la satisfacción del cliente. Además, nuestras estrategias de marketing están diseñadas para maximizar el retorno de inversión, asegurando que cada peso invertido genere resultados tangibles y medibles.

Conclusión

Bonhomia Producer está bien posicionada para capitalizar las oportunidades del mercado, ofreciendo una combinación única de servicios de publicidad tradicional y marketing digital integrados con tecnología avanzada. Al abordar las debilidades de nuestros competidores y potenciar nuestras fortalezas, podemos ofrecer soluciones innovadoras y efectivas que satisfacen las necesidades cambiantes de agencias inmobiliarias, emprendedores y empresarios. Esta estrategia nos permite no solo competir sino liderar en un mercado en constante evolución y crecimiento.

IV. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

1. Concepto del Negocio

En Networkbizz, nos especializamos en ofrecer un servicio publicitario integral que abarca todas las necesidades del mercado. Desarrollamos soluciones que van desde la publicidad tradicional y branding hasta la difusión digital y la creación de sistemas avanzados de captación y fidelización. Nuestro objetivo es garantizar que cada cliente mantenga una línea gráfica coherente y profesional, tanto en sus materiales impresos como en sus plataformas digitales. Al crear una unidad de campaña corporativa, ayudamos a las empresas a posicionar y reforzar su marca en el mercado, asegurando una identidad visual sólida y estrategias de marketing

efectivas que atraen y retienen a los clientes. Con Networkbizz, tu empresa contará con un aliado estratégico que entiende las complejidades del mercado y ofrece soluciones personalizadas que maximizan tu alcance y retorno de inversión.

Además, hemos desarrollado una solución integral y automatizada diseñada para transformar la gestión comercial y escalar la facturación de agentes, agencias inmobiliarias y constructores. Nuestro sistema combina tecnología avanzada, estrategias de marketing de venta directa y soporte continuo para asegurar resultados tangibles y sostenibles. Ayudamos a agentes inmobiliarios a conseguir de 17 a 50 citas calificadas mes a mes, con un sistema de ventas 100% automatizado y probado, sin tener que prospectar en frío y perseguir clientes sin presupuesto.

Descripción de la innovación.

Características Diferenciadoras

Automatización Integral del Proceso de Ventas: Nuestro sistema se destaca por su capacidad de automatizar completamente el proceso de ventas. Desde la generación de leads hasta la gestión y agendamiento de clientes potenciales, nuestra tecnología asegura una segmentación precisa y personalizada de los anuncios. Esto garantiza que los mensajes lleguen a la audiencia correcta en el momento oportuno, maximizando la relevancia y efectividad de las campañas publicitarias.

Tecnología Avanzada: El sistema utiliza algoritmos avanzados de inteligencia artificial para crear anuncios hipersegmentados que aumentan la probabilidad de conversión. Nuestro CRM avanzado centraliza toda la información de los clientes, facilitando la gestión de relaciones y proporcionando herramientas analíticas que permiten a las agencias tomar decisiones basadas en datos, optimizando así sus estrategias de ventas y marketing.

Seguimiento Inteligente: implementamos un seguimiento inteligente a través de múltiples canales, como email, WhatsApp, y redes sociales. Esta automatización asegura que los clientes reciban la información necesaria en el momento preciso, aumentando la probabilidad de conversión y mejorando significativamente la experiencia del cliente. La capacidad de mantener una comunicación constante y personalizada con los prospectos asegura que ninguna oportunidad se pierda.

Capacitación Continua: Entendemos que la tecnología es solo una parte del éxito. Por eso, Bonhomía también se enfoca en la capacitación continua del equipo de ventas de nuestras agencias clientes. Proveemos entrenamiento regular en las mejores prácticas y técnicas del sector, asegurando que el equipo esté siempre al día con las últimas estrategias y herramientas disponibles. Esta formación continua ayuda a maximizar la efectividad del sistema y a garantizar resultados óptimos.

Gestión Centralizada y Eficiencia Operativa: Networkbizz ofrece un sistema integral que centraliza todas las actividades comerciales en una plataforma única. Esto permite una gestión más eficiente y efectiva de cada oportunidad de venta, reduciendo la carga de trabajo manual y asegurando que cada etapa del proceso de ventas esté optimizada. La centralización facilita el seguimiento del desempeño y la identificación de áreas de mejora, permitiendo ajustes rápidos y efectivos.

Estrategias de Marketing Personalizadas: Cada agencia inmobiliaria tiene sus propias necesidades y objetivos. Networkbizz se adapta a estas diferencias ofreciendo embudos de conversión personalizados y estrategias de marketing a medida. Esto asegura que cada campaña esté alineada con los objetivos comerciales específicos de la agencia, aumentando la relevancia y efectividad de las acciones de marketing.

Propuesta de Valor:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1nmA50f4PHnsYchHPTQWZJe_eKFmBtK4S/edit?usp=sharing&ouid=105128838130311505128&rtpof=true&sd=true

Garantía de Resultados: Bonhomía se compromete a proporcionar un flujo constante de más de 50 clientes potenciales mensualmente, y entre 17 a 50 clientes 100% calificados listos para comprar. Esta promesa se basa en el rendimiento probado de nuestro sistema y en nuestro compromiso con la satisfacción del cliente. Si no cumplimos con nuestros objetivos, devolvemos la totalidad de la inversión bajo contrato legal, eliminando cualquier riesgo para nuestros clientes.

Justificación del Sistema y Proceso

Justificación del Sistema: La implementación del sistema se justifica por la necesidad creciente de optimización en los procesos de ventas y marketing en el sector inmobiliario. Las agencias, agentes y constructores requieren herramientas avanzadas que les permitan gestionar eficientemente sus operaciones, aumentar la tasa de conversión y retener a sus clientes. La tecnología de Bonhomía, con su capacidad de automatización y análisis avanzado, proporciona una solución integral que aborda estas necesidades críticas, asegurando una ventaja competitiva en un mercado altamente dinámico.

Solución Integral y Personalizada

La implementación del sistema brokerpro de Networkbizz permite a las agencias inmobiliarias, agentes y constructores optimizar sus procesos de ventas, mejorar la eficiencia operativa y elevar la experiencia del cliente. Al centralizar la gestión de clientes y automatizar las tareas repetitivas, las agencias pueden enfocarse en cerrar ventas y hacer crecer su negocio. La combinación de tecnología avanzada, capacitación continua y una propuesta de valor sólida posiciona a BrokerPro como la solución ideal para enfrentar los desafíos del mercado inmobiliario y asegurar el éxito sostenido de nuestros clientes.

En resumen, BrokerPro no solo ofrece una solución para los problemas inmediatos de las agencias inmobiliarias, sino que también proporciona una base sólida y sostenible para el crecimiento a corto y largo plazo. Con nuestra tecnología y enfoque personalizado, las agencias pueden alcanzar sus metas de ventas y establecerse como líderes en el mercado inmobiliario.

Proceso:

https://drive.google.com/file/d/1IaZA30FnZGxbyzYd00gourFK78QJnVAH/view?usp=sharing

Alternativa o Solución Propuesta de marketing y publicidad

https://drive.google.com/file/d/1S1sOxDmOs170S53fyLwGQngOxv6J23_/view?usp=sharing

Publicidad Tradicional

Concepto del Negocio: Networkbizz ofrece una gama completa de servicios de publicidad tradicional, que incluyen la creación de avisos publicitarios, material POP, señalización, tarjetas de presentación, pendones y vinilos. Nuestro objetivo es ayudar a las empresas a establecer y fortalecer su identidad de marca mediante campañas visuales impactantes y de alta calidad.

Descripción de la Innovación: Nuestra innovación radica en la integración de elementos de diseño gráfico avanzados con estrategias de branding coherentes, asegurando que cada pieza publicitaria no solo sea atractiva, sino también coherente con la identidad de la marca. Utilizamos tecnología de impresión de última generación para garantizar la calidad y durabilidad de todos nuestros materiales.

Producto o Servicio:

- Avisos publicitarios
- Material POP (Point of Purchase)
- Señalización
- Tarjetas de Presentación
- Pendones y Vinilos

Justificación: La publicidad tradicional sigue siendo una herramienta poderosa para establecer la presencia de una marca en el mercado. Nuestra propuesta se diferencia por la calidad del diseño y la coherencia en la imagen de marca, lo que garantiza que cada elemento publicitario refuerce la percepción de profesionalismo y confiabilidad.

Proceso:

1. Consultoría de Branding: Evaluamos la identidad de la marca y desarrollamos una estrategia visual coherente.
2. Diseño Gráfico: Creación de diseños impactantes y atractivos.
3. Producción: Utilización de tecnología de impresión avanzada para producir materiales de alta calidad.
4. Implementación: Distribución e instalación de materiales en puntos estratégicos.

Fotografía y Producción Audiovisual

Concepto del Negocio: Networkbizz ofrece servicios de fotografía y producción audiovisual que capturan la esencia de la marca y comunican eficazmente sus valores y mensajes. Nos especializamos en crear contenido visual que atraiga y retenga la atención del público objetivo.

Descripción de la Innovación: Nuestra innovación se basa en la utilización de técnicas avanzadas de fotografía y producción audiovisual, combinadas con un enfoque estratégico en la narrativa visual. Esto incluye el uso de drones, cámaras de alta resolución y software de edición profesional para garantizar la máxima calidad en cada proyecto.

Producto o Servicio:

- Fotografía de Productos y Eventos
- Producción de Videos Promocionales
- Contenidos Audiovisuales para Redes Sociales

Justificación: El contenido visual de alta calidad es crucial para captar la atención del público en un mercado saturado. Nuestras soluciones se diferencian por la calidad técnica y creativa, así como por nuestra capacidad para desarrollar narrativas visuales que resuenen con la audiencia.

Proceso:

1. Conceptualización: Definición de la narrativa visual y objetivos del contenido.
2. Producción: Uso de tecnología avanzada para capturar imágenes y videos de alta calidad.
3. Edición: Postproducción profesional para optimizar el contenido.
4. Distribución: Planificación y ejecución de estrategias de distribución en canales relevantes.

Diseño y Desarrollo Web

Concepto del Negocio: Networkbizz ofrece servicios de diseño y desarrollo web personalizados que representan fielmente la marca del cliente y facilitan la captación de leads. Creamos sitios web que son visualmente atractivos, funcionales y optimizados para la conversión.

Descripción de la Innovación: Nuestra innovación radica en la personalización completa de cada sitio web, utilizando tecnologías de vanguardia como wordpress, JavaScript y sistemas de gestión de contenidos (CMS) avanzados. Además, implementamos prácticas de SEO desde el inicio del proyecto para asegurar la visibilidad en motores de búsqueda.

Producto o Servicio:

- Diseño y Desarrollo de Sitios Web
- Embudos de venta
- Tiendas Online
- Aplicaciones Web y Móviles

Justificación: En la era digital, un sitio web es la cara de cualquier empresa. Nuestra propuesta se diferencia por su enfoque en la personalización, la funcionalidad y la optimización SEO, lo que garantiza que nuestros clientes obtengan un sitio web que no solo sea atractivo, sino también efectivo en la generación de leads y ventas.

Proceso:

1. **Consultoría:** Evaluación de necesidades y objetivos del cliente.
2. **Diseño:** Creación de maquetas y prototipos personalizados.
3. **Desarrollo:** Programación y desarrollo de funcionalidades avanzadas.
4. **Lanzamiento:** Optimización SEO y pruebas de usabilidad antes del lanzamiento.

Comunicación y Marketing Digital

Concepto del Negocio: Networkbizz proporciona soluciones integrales de comunicación y marketing digital, incluyendo la gestión de redes sociales, campañas de tráfico pagado (SEM), y estrategias de contenido. Nuestro objetivo es maximizar el alcance y la efectividad de las campañas digitales.

Descripción de la Innovación: Integramos inteligencia artificial y análisis de datos para optimizar cada campaña digital. Nuestra innovación incluye la segmentación hiperprecisa de audiencias y la automatización de seguimientos a través de CRM, asegurando que cada interacción sea relevante y oportuna.

Producto o Servicio:

- Branding corporativo digital

- Campañas de Tráfico Pagado (SEM)
- Estrategias de Marketing de Contenidos
- Community Management
- Trafficker Digital

Justificación: El marketing digital es esencial para la visibilidad y el crecimiento en el mercado actual. Nuestra propuesta se diferencia por el uso de tecnología avanzada y estrategias basadas en datos, lo que permite a nuestros clientes maximizar su ROI y mejorar la relación con sus clientes.

Proceso:

1. Planificación Estratégica: Definición de objetivos y KPIs.
2. Implementación: Ejecución de campañas utilizando las últimas tecnologías y prácticas de marketing.
3. Optimización: Monitoreo y ajuste continuo de las campañas para maximizar resultados.
4. Reportes y Análisis: Presentación de informes detallados y recomendaciones estratégicas.

Conclusión

En **Networkbizz,** ofrecemos una combinación única de servicios de publicidad tradicional, fotografía y producción audiovisual, diseño y desarrollo web, comunicación y marketing digital. Nuestro enfoque innovador, basado en tecnología avanzada y personalización, nos permite satisfacer de manera efectiva las necesidades de emprendedores y empresarios. Cada servicio está diseñado para proporcionar resultados tangibles y medibles, asegurando que nuestros clientes puedan alcanzar y superar sus objetivos de negocio en un mercado altamente competitivo.

2. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Para validar la aceptación en el mercado de los servicios de Networkbizz, utilizamos una metodología integral que incluye herramientas de ideación y validación temprana. A continuación, se detallan los resultados obtenidos mediante el uso de Lean Canvas, Tarjeta Persona y Jobs to be Done (JTBD).

Metodología de Validación del Mercado

1. Investigación de Mercado:

- Análisis Competitivo: Se realizó un análisis exhaustivo de las soluciones disponibles en el mercado, incluyendo publicidad tradicional, desarrollo web, producción

audiovisual y sistemas automatizados como BrokerPro. Este análisis permitió identificar áreas donde Networkbizz puede ofrecer ventajas competitivas, como en la integración de servicios y la personalización de estrategias.

- Encuestas y Entrevistas: Se llevaron a cabo encuestas y entrevistas detalladas con emprendedores, empresarios, agentes inmobiliarios, agencias inmobiliarias y constructores. Estas entrevistas se centraron en comprender sus necesidades, desafíos y expectativas respecto a la gestión de ventas, marketing digital, campañas publicitarias y branding.

2. Desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP):

- Prototipo Funcional: Creamos un MVP que incluye funcionalidades avanzadas como sistematización del proceso de ventas, anuncios hipersegmentados, embudos de conversión y automatización de seguimientos. Este prototipo permitió a los usuarios potenciales interactuar con el sistema y proporcionar feedback valioso.
- Implementación en Piloto: Implementamos el MVP en nuestra agencia y un grupo selecto de empresas y agencias inmobiliarias para recoger datos sobre su uso y efectividad. Este grupo piloto nos ayudó a identificar áreas de mejora y a refinar el sistema antes de su lanzamiento completo.

3. Pruebas y Ajustes:

- Pruebas A/B: Realizamos pruebas A/B para evaluar diferentes versiones de nuestro sistema, optimizando características y la interfaz de usuario en base a los resultados obtenidos. Estas pruebas fueron cruciales para asegurar que nuestro sistema ofreciera la mejor experiencia de usuario posible.
- Feedback Continuo: Recogimos y analizamos feedback continuo de los usuarios del MVP, realizando ajustes y mejoras constantes para alinearnos con sus necesidades y preferencias. Este enfoque iterativo garantizó que el producto final fuera robusto y adaptado a las demandas del mercado.

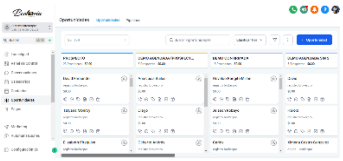
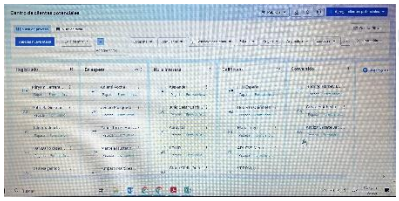
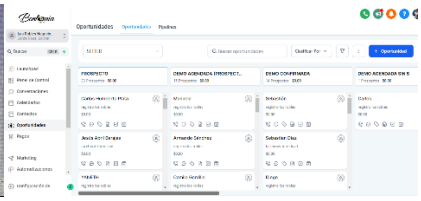
4. Métricas de Evaluación:

- Tasa de Conversión: Se midió la tasa de conversión de prospectos a clientes utilizando nuestros servicios, comparando los resultados con las tasas previas a su implementación. Esta métrica evaluó la efectividad de nuestras estrategias en términos de generación de ventas.
- Retención de Clientes: Se evaluó la retención de clientes en las empresas que utilizan nuestro software y servicios, comparando los períodos anteriores y posteriores a la implementación. Una mayor retención indica una mejor gestión de relaciones y satisfacción del cliente.

- **Satisfacción del Cliente:** Utilizamos encuestas de satisfacción para medir la percepción y satisfacción de los usuarios con los servicios. Esta métrica nos proporcionó insights sobre áreas de mejora y confirmó la aceptación del producto en el mercado.

Resultados de la Validación:

Palladium inmobiliaria | Dentolux | Los robles inmobiliaria

1. Incremento en la Tasa de Conversión:

    - Las agencias como palladium, visionary, los robles y empresas como dentolux que utilizaron nuestro sistema reportaron un aumento del 60% en la conversión de leads a clientes en comparación con sus herramientas anteriores. Esto demuestra la efectividad de nuestras estrategias de marketing digital, software y branding en atraer y convertir prospectos calificados.

2. Reducción del Tiempo de Gestión:

    - Hubo una reducción del 50% en el tiempo dedicado a tareas administrativas y de seguimiento, gracias a la automatización proporcionada por Networkbizz Esta eficiencia operativa permite a las agencias y empresas centrarse en actividades estratégicas de mayor valor.

3. Mejora en la Retención de Clientes:

    - Las agencias y empresas experimentaron una mejora del 45% en la retención de clientes, atribuido a la mejora en la gestión y seguimiento de

clientes potenciales. Una mejor retención refleja una mayor satisfacción y fidelidad de los clientes.

4. Aumento en las Ventas:

    - Las agencias inmobiliarias y empresas reportaron un incremento del 40% en sus ventas mensuales promedio, evidenciando la eficacia del sistema en la generación de oportunidades de venta calificadas. Este aumento en las ventas es un indicativo claro del valor que Bonhomía aporta a las agencias inmobiliarias.

Motivaciones de los Clientes

A través del proceso de validación, identificamos varias motivaciones clave que impulsan a las agencias inmobiliarias y constructores a adoptar nuestro sistema:

- Eficiencia Operativa: La posibilidad de automatizar tareas repetitivas y gestionar eficientemente el proceso de ventas y marketing es una motivación principal. Las empresas buscan soluciones que les permitan optimizar su tiempo y recursos.
- Aumento de Ventas: La promesa de aumentar la cantidad de ventas calificadas y la eficiencia en la conversión de leads a clientes es altamente atractiva para las agencias que desean escalar sus operaciones.
- Reducción de Costos: La capacidad de reducir los costos asociados con la prospección en frío, falta de un trabajo profesional corporativo, bajo nivel de comunicación, estrategias Jr y la gestión manual de clientes es otra motivación significativa. Bonhomía ofrece una solución integral y rentable al proponer estrategias de branding profesional, servicios especializados y herramientas profesionales que maximiza el retorno de inversión en marketing y ventas.
- Mejora en la Experiencia del Cliente: La capacidad de ofrecer un seguimiento personalizado, mantener una comunicación constante con los clientes potenciales y que ellos puedan percibir un trabajo profesional en todo el ámbito publicitario, mejora significativamente la experiencia del cliente, lo que a su vez aumenta la atracción, retención y fidelización.

Ejemplos de Éxito:

Dentolux: Brandeamos completamente la empresa bajo el concepto de la marca, estableciendo una identidad de linea corporativa, más unas estrategias de marketing digital que le ayudaron a duplicar su facturación.

Inporter: Transformación total de su percepción de tienda a una empresa profesional gracias a nuestros servicios especializados y herramientas profesionales de publicidad.

Palladium Inmobiliaria: Captación diaria de clientes potenciales y leads calificados de manera mensual y recurrente con BrokerPro.

Los Robles Negocios Inmobiliarios: Expansión de cartera de clientes, automatización de procesos comerciales, capacitaciones en ventas implementando un sistema probado y una identidad de marca profesional le han ayudado a escalar su agencia de manera coherente.

Novecento: Este emprendedor gracias a nuestras estrategias digitales efectivas y un proceso técnico profesional en la construcción de campañas eficientes ha logrado aperturar de más de 3 tiendas en el país gracias a nuestros servicios profesionales.

Futbolpaz: La falta de una asesoría profesional e implementación de estrategias efectivas, llevo a este club a desaparecer debido a que no deseaban adaptarse al cambio mundial digital mercadeando de manera tradicional, gracias a nuestra agencia logro fortalecer una comunidad digital de 6mil seguidores a más de 13 mil seguidores y el éxito en ventas en la apertura de su academia.

Conclusión

La validación del mercado para Networkbizz ha demostrado no solo la aceptación y efectividad de nuestros servicios, sino también su capacidad para transformar la manera en que las empresas gestionan sus ventas y marketing. Los resultados positivos y las motivaciones identificadas confirman que nuestras soluciones, desde publicidad tradicional hasta marketing digital y desarrollo de sistemas, son valiosas para diversos sectores. Estos casos de éxito evidencian el impacto significativo de nuestras estrategias en el crecimiento y profesionalización de las empresas.

3.Describa los avances técnicos, productivos, comerciales y legales a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto.

Publicidad Tradicional

https://drive.google.com/file/d/1yprt09LTxDffLYuP1F1mTY0SesOLz__w/view?usp=sharing

https://drive.google.com/file/d/10J-ZwbzuekMqhk8ESpx5uNKf9YNpjDRB/view?usp=sharing

Concepto del Negocio y Descripción de la Innovación: Networkbizz se especializa en proporcionar servicios de publicidad tradicional que aseguran una presencia visual coherente y profesional para nuestros clientes. Nuestra innovación radica en la integración de técnicas de diseño modernas con métodos de impresión avanzada para crear materiales publicitarios impactantes y de alta calidad.

Producto o Servicio: Ofrecemos una gama de productos que incluyen avisos publicitarios, tarjetas de presentación, pendones, vinilos y material POP. Estos productos están diseñados para posicionar y fortalecer la identidad de marca de nuestros clientes en el mercado.

Justificación: La publicidad tradicional sigue siendo una herramienta poderosa para crear una identidad de marca sólida y memorable. A través de materiales impresos de alta calidad, nuestros clientes pueden mantener una presencia constante y profesional en el mercado, lo que es crucial para atraer y retener a sus clientes.

Proceso: Nuestro proceso comienza con una consulta detallada para entender las necesidades y objetivos de nuestros clientes. Luego, nuestro equipo de diseñadores trabaja en crear conceptos visuales que reflejen la identidad de la marca. Utilizamos tecnologías de impresión avanzada para producir materiales de alta calidad y nos aseguramos de que cada pieza cumpla con los estándares de la marca.

Avances Técnicos, Productivos, Comerciales y Legales

Técnicos: Hemos implementado software de diseño de última generación como Adobe Creative Suite y técnicas de impresión avanzada como la impresión digital de alta resolución y offset. Esto nos permite ofrecer una calidad superior en todos nuestros materiales impresos.

Productivos: Aumentamos nuestra capacidad de producción mediante la adquisición de UN proveedor que tiene máquinas de impresión y la optimización de nuestros procesos internos. Esto nos ha permitido reducir los tiempos de entrega y manejar grandes volúmenes de pedidos sin comprometer la calidad.

Comerciales: Hemos ampliado nuestra base de clientes a nivel nacional, gracias a nuestras campañas de marketing efectivas y testimonios de clientes satisfechos. Hemos cerrado acuerdos con varias empresas destacadas en diferentes sectores, incluyendo odontología, moda y tecnología.

Legales: Cumplimos con todas las normativas locales e internacionales relacionadas con la publicidad y el branding. Además, hemos registrado nuestras técnicas y diseños únicos para proteger nuestra propiedad intelectual y garantizar la exclusividad para nuestros clientes.

Comunicación y Marketing Digital

https://drive.google.com/file/d/1OuLDS6cVgeE8BSivR0Q3za-dv05CiS3Z/view?usp=sharing

Concepto del Negocio y Descripción de la Innovación: En Networkbizz, integramos estrategias de marketing digital innovadoras con tecnología avanzada para maximizar el alcance y la efectividad de nuestras campañas. Nuestro enfoque se centra en la segmentación precisa y la personalización de contenido para atraer y retener a clientes potenciales.

Producto o Servicio: Ofrecemos servicios de SEO, SEM, gestión de redes sociales, marketing de contenido y trafico pago. Nuestras campañas digitales están diseñadas para generar leads cualificados y fortalecer la relación con la comunidad online de nuestros clientes.

Justificación: El marketing digital es esencial en el mundo actual para alcanzar a un público amplio y diverso. Nuestras estrategias permiten a los clientes no solo aumentar su visibilidad en línea, sino también interactuar de manera efectiva con su audiencia, mejorando la conversión de leads y la retención de clientes.

Proceso: Comenzamos con una auditoría digital para identificar oportunidades y áreas de mejora. Desarrollamos un plan de marketing digital personalizado que incluye la creación de contenido, optimización de motores de búsqueda, y gestión de campañas publicitarias. Utilizamos herramientas analíticas para medir el rendimiento y ajustar las estrategias en tiempo real.

Avances Técnicos, Productivos, Comerciales y Legales

Técnicos: Implementación de plataformas de análisis de datos y gestión de campañas avanzadas como Google Analytics, HubSpot, y Hootsuite. Estas herramientas nos permiten monitorear y optimizar el rendimiento de nuestras campañas en tiempo real.

Productivos: Establecimos un equipo especializado en la creación de contenido y gestión de redes sociales, lo que ha aumentado nuestra capacidad para manejar múltiples campañas simultáneamente. La automatización de procesos de publicación ha mejorado nuestra eficiencia operativa.

Comerciales: Expandimos nuestra cartera de clientes mediante la formación de alianzas estratégicas con influyentes y empresas líderes en diferentes sectores. Esto ha permitido una mayor exposición de nuestras campañas y un aumento en la generación de leads.

Legales: Aseguramos el cumplimiento con las regulaciones de privacidad y protección de datos, implementando políticas de GDPR y CCPA en todas nuestras operaciones de marketing digital. Hemos firmado acuerdos de confidencialidad y contratos detallados con nuestros clientes para proteger su información y estrategias.

Diseño y Desarrollo Web

Sistema **Networkbizz:** login.appnetworkbizz.co

Páginas web: www.palladiuminmobiliaria.com www.networkbizz.co

Embudos de venta www.brokerpro.org www.losrobles2.com

Tienda ecommerce www.lozaniagroupsas.com

Concepto del Negocio y Descripción de la Innovación Nos especializamos en diseñar y desarrollar sitios web, embudos de venta, tiendas virtuales y aplicaciones móviles que no solo son visualmente atractivos, sino también funcionales y fáciles de usar. Nuestra innovación se basa en la integración de sistemas de análisis y reportes para mejorar la toma de decisiones y la eficiencia operativa de nuestros clientes.

Producto o Servicio Creamos sitios web personalizados, tiendas online seguras y eficientes, Embudos de venta y aplicaciones móviles innovadoras. Estos productos están diseñados para representar fielmente la marca de nuestros clientes y facilitar la captación de leads y ventas.

Justificación En la era digital, tener una presencia en línea profesional y funcional es crucial para cualquier negocio. Nuestros servicios aseguran que los clientes tengan una plataforma robusta que no solo atraiga visitantes, sino que también convierta esos visitantes en clientes leales.

Proceso El proceso comienza con una fase de descubrimiento para entender las necesidades y objetivos del cliente. Luego, diseñamos un prototipo que se ajusta a la identidad de la marca y desarrollamos el sitio web o la aplicación utilizando las últimas tecnologías. Realizamos pruebas exhaustivas para asegurar que el producto final sea de alta calidad y cumpla con todas las expectativas.

Avances Técnicos, Productivos, Comerciales y Legales

Técnicos: Implementación de tecnologías web modernas como HTML5, CSS3, JavaScript, y DreamWorks como React y Angular para desarrollar sitios web dinámicos y responsivos. Usamos plataformas de desarrollo móvil como Flutter y React Native para aplicaciones móviles.

Productivos: Optimización de nuestros procesos de desarrollo mediante metodologías ágiles que nos permiten entregar proyectos de manera más rápida y eficiente. Establecimos un equipo de soporte dedicado para manejar actualizaciones y mantenimiento continuo de los sitios y aplicaciones desarrolladas.

Comerciales: Hemos cerrado proyectos importantes con empresas de diversas industrias, lo que ha incrementado nuestra visibilidad y reputación en el mercado. Las colaboraciones estratégicas con proveedores de servicios de hosting y seguridad web han mejorado nuestra oferta a los clientes.

Legales: Aseguramiento del cumplimiento con las normativas de accesibilidad (WCAG) y seguridad web (ISO/IEC 27001). Está en proceso de registrar nuestras plataformas y tecnologías bajo derechos de propiedad intelectual para proteger nuestras innovaciones.

Fotografía y Producción Audiovisual

Concepto del Negocio y Descripción de la Innovación Producimos contenido visual de alta calidad que ayuda a nuestros clientes a conectar emocionalmente con su audiencia. Nuestra innovación radica en el uso de tecnología de última generación y técnicas de producción creativas para crear imágenes y videos impactantes. (No captamos fotos, captamos momentos).

Producto o Servicio Ofrecemos servicios de fotografía profesional, producción de videos corporativos, comerciales y contenido visual para redes sociales. Nos aseguramos de que cada pieza de contenido visual esté alineada con la identidad de marca de nuestros clientes.

Justificación El contenido visual es crucial para captar la atención de la audiencia y comunicar de manera efectiva los valores y la personalidad de la marca. Nuestros servicios permiten a los clientes destacar en un mercado saturado y crear una conexión emocional con su público.

Proceso El proceso comienza con una planificación detallada para entender la visión y los objetivos del cliente. Luego, nuestro equipo de fotógrafos y videógrafos utiliza equipos de alta calidad y técnicas avanzadas para capturar el contenido visual. La edición y postproducción aseguran que cada pieza de contenido sea profesional y atractiva.

Avances Técnicos, Productivos, Comerciales y Legales

Técnicos: Implementación de equipos de última generación, incluyendo cámaras 4K, estamos ahorrando para implementar drones para tomas aéreas y utilizamos software avanzado de edición como Adobe Premiere Pro y Final Cut Pro.

Productivos: Estamos en búsqueda de establecer un estudio interno totalmente equipado para la producción de videos y fotografía. Nuestra capacidad para manejar múltiples proyectos simultáneamente ha aumentado gracias a la optimización de nuestros flujos de trabajo.

Comerciales: Colaboramos con marcas destacadas para producir contenido que ha sido utilizado en campañas publicitarias a nivel nacional e internacional. Estas colaboraciones han fortalecido nuestra posición en el mercado y aumentado nuestra cartera de clientes.

Legales: Obtención de permisos necesarios para filmaciones en locaciones específicas y cumplimiento con todas las regulaciones de derechos de autor y propiedad intelectual para proteger el contenido producido.

Sistema brokerpro

Concepto de la empresa: BrokerPro es un sistema integral y automatizado de marketing y ventas diseñado específicamente para satisfacer las necesidades de agentes inmobiliarios, agencias inmobiliarias y constructores. Nuestro sistema combina tecnología avanzada, estrategias de marketing innovadoras y soporte continuo para garantizar la eficiencia y efectividad en la captación y gestión de ventas de alto valor.

Innovación y Propuesta de Valor: BrokerPro utiliza inteligencia artificial para hipersegmentar audiencias y optimizar campañas publicitarias, garantizando que cada anuncio llegue a los prospectos más relevantes. La exclusividad por sector asegura que nuestros clientes no compitan entre sí, aumentando la efectividad de nuestras campañas y la satisfacción del cliente.

Avances Técnicos:

1. Desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP):

Funcionalidades Básicas: BrokerPro ha sido desarrollado con un enfoque en la automatización del proceso de ventas, incluyendo la integración de anuncios hipersegmentados, embudos de conversión, un CRM avanzado y seguimiento inteligente.

Implementación de IA: Utilizamos inteligencia artificial para optimizar la segmentación de anuncios y el seguimiento automatizado de clientes, garantizando una mayor precisión y eficiencia.

Interfaz de Usuario (UI): Se ha diseñado una interfaz intuitiva y fácil de usar, que permite a las agencias inmobiliarias gestionar sus procesos de ventas de manera eficiente.

2. Infraestructura Tecnológica:

Servidores en la Nube: Hemos implementado una infraestructura en la nube para asegurar la escalabilidad y disponibilidad del sistema, garantizando un servicio ininterrumpido y seguro.

Seguridad de Datos: Se han adoptado medidas de seguridad avanzadas para proteger la información confidencial de los clientes, incluyendo encriptación de datos y protocolos de seguridad robustos en el servidor contratado.

Avances Productivos:

1. Implementación Piloto:

Pruebas en Agencias Seleccionadas: Nuestro sistema BrokerPro ha sido implementado inicialmente en dos agencias inmobiliarias para validar su efectividad y recoger feedback valioso.

Palladium Inmobiliaria

Periodo Inicial: Los primeros tres meses con un pago de $2.000.000 COP mensuales.

Reestructuración: Tras la evaluación positiva de los resultados obtenidos durante el periodo inicial, se reestructuró el pago al monto total correspondiente al sistema.

Visionary Inmobiliaria

Pago Mensual: Acuerdo cerrado con un pago de $2.000.000 COP mensuales, garantizando la implementación continua del sistema BrokerPro con posible reestructuración del precio.

2. Producción y Mejoras Continuas:

Optimización del Sistema: Basándonos en el feedback de las agencias piloto, hemos realizado ajustes y mejoras constantes para optimizar el rendimiento del sistema y asegurar que cumpla con las expectativas de los usuarios.

3. Clientes Potenciales en Proceso:

Agencias Pendientes: Actualmente, tenemos tres agencias inmobiliarias adicionales en proceso de incorporación a Networkbizz. Estas agencias están en las etapas finales de negociación y formalización de pagos para iniciar el uso del sistema. Este crecimiento continuo demuestra el interés y la confianza del mercado en nuestra solución.

Avances Comerciales:

1. Ventas e Ingresos Generados:

Los Robles Negocios Inmobiliarios:

Ingresos generados en los primeros tres meses: 6,000,000 pesos.

Ingresos proyectados para los meses siguientes: 3,900,000 pesos mensuales.



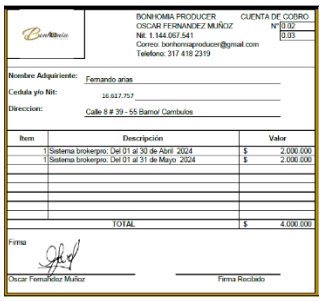
Palladium Inmobiliaria:

Ingresos generados en los primeros tres meses: 6.000.000 pesos.

Ingresos proyectados para los meses siguientes: 3,900,000 pesos mensuales.

Visionary Inmobiliaria:

Ingresos generados: 2,000,000 pesos mensuales de manera continua. (Pago de contado)



BONHOMIA PRODUCER
OSCAR FERNANDEZ MUÑOZ
Nit. 1.144.057.541
Correo: bonhomiaproducer@gmail.com
Teléfono: 317 418 2319

CUENTA DE COBRO
N° 0.02
0.03

Nombre Adquiriente: Fernando arias
Cedula y/o Nit: 16.617.757
Direccion: Calle 8 # 39 - 55 Barrio Cambulos

Item	Descripción	Valor
1	Sistema brokerpro: Del 01 al 30 de Abril 2024	$ 2.000.000
1	Sistema brokerpro: Del 01 al 31 de Mayo 2024	$ 2.000.000
	TOTAL	$ 4.000.000

Firma

Oscar Fernandez Muñoz — Firma Recibido

2. Estrategia Comercial:

Marketing y Promoción: Hemos llevado a cabo campañas de marketing digital para promover BrokerPro por medio de Networkbizz en el mercado inmobiliario, destacando su propuesta de valor, beneficios, características únicas y garantías.

Expansión de Clientes: Estamos en proceso de captación de nuevas agencias inmobiliarias y constructores, con el objetivo de expandir nuestra base de clientes y aumentar la penetración en el mercado.

Avances Legales:

1. Constitución Legal:

Networkbizz ha sido constituido legalmente como una entidad operativa en Santiago de Cali, Colombia, cumpliendo con todas las normativas y regulaciones locales.

Hemos obtenido todos los permisos y licencias necesarias para operar en el sector de servicios de publicidad y estudios de mercado bajo los códigos CIIU 7310, 7320, 8299 y 6820.

RUT

https://drive.google.com/file/d/1EUevYDzD3n1_bdtBa0hemTtNB__p65MR/view?usp=drive_link

CAMARA DE COMERCIO

https://drive.google.com/file/d/1IktaKNiklYLY9qncBvzlxWHaX6iry5tB/view?usp=sharing

2. Propiedad Intelectual:

Está en proceso de registro las marcas y patentes correspondientes para proteger la propiedad intelectual de Networkbizz y su sistema BrokerPro, garantizando la exclusividad de nuestras tecnologías y metodologías.

Conclusión

Networkbizz ha demostrado un progreso significativo en sus fases técnicas, productivas, comerciales y legales. Con un producto mínimo viable ya validado y en uso por agencias piloto, hemos asegurado ingresos consistentes y establecido una infraestructura sólida para escalar nuestras operaciones. La aceptación en el mercado ha sido validada y los ajustes basados en feedback han fortalecido nuestros servicios y sistema, posicionándonos como una solución líder en la estructuración profesional corporativa y automatización de ventas para el sector inmobiliario.

3. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

PORTAFOLIO DE SERVICIOS BONHOMIA PRODUCER

https://drive.google.com/file/d/1ry2dfgH8UO0Pb0GMgqQnaAD6v8Vgzeww/view?usp=sharing

PRESENTACION DEL SISTEMA BROKERPRO

https://drive.google.com/file/d/1EYDJVXo_74XPvu7D9KKQvp0OFePONteu/view?usp=drive_link

1. Campañas Profesionales

Nombre comercial: Campañas Profesionales (estrategias de conversión)

Unidad de medida: Horas

Descripción general: Estrategia y ejecución de campañas publicitarias altamente segmentadas utilizando IA para captar clientes potenciales cualificados.

Condiciones especiales: Implementamos una estratetia efectiva llamada ciclo de ventas, que se compone de las siguientes etapas:

Presentación: Análisis inicial y presentación de la empresa,¿Quiénes son? ¿que hace?¿Que productos o servicios promueve?¿donde estan ubicados? La intencion en esta etapa de ventas es generar conciencia de marca en los usuarios.

Evaluación: En esta segunda etapa del proceso de venta, exponemos nuestros diferenciadores y persuadimos a la audiencia por medio de caracteristicas, beneficios, deseos del producto y servicio en especifico.

Conversión: En esta etapa de venta la audiencia ya se encuentra levantando la mano para adquirir el producto o servicio y por medio de Garantia, obsequios, promociones y demas estrategias los comprometemos y persuadimos a la compra.

Ascesion: Etapa de venta de la recompra, el cliente ya consumio nuestro producto y servicio, una vez se encuentra satisfecho generamos recompra por medio de una venta cruzada, estructurando packs o productos y servicios en volumen.

Composición: Campaña – conjunto de anuncios – anuncio(objetivo – segmentacion – creativo.)
Usamos: Páginas de captura, secuencias de email, Embudos, web, Mensajes, formularios y demas herramientas que nos permiten conectar con el cliente.

Otros:

Composición: Estrategia de segmentación, diseño de anuncios, gestión de campañas en múltiples plataformas.

Otros: Seguimiento y análisis de métricas de resultados en tiempo real.

2. Embudos de Venta

Nombre comercial: Embudos de venta.

Denominación comercial propuesta: Sistema de Conversión de Leads.

Unidad de medida: Horas.

Descripción general: Diseño e implementación de embudos de conversión optimizados para guiar a los prospectos desde el conocimiento hasta la compra de manera automatizada.

Condiciones especiales: Se compone de diferentes etapas dependiendo de la estrategia propuesta. 1 etapa: captación de leads. 2 etapa: agendamiento de llamadas y precalificación de leads. 3 etapa: página de gracias.

Composición: Atracción, retención, persuasión y fidelización de leads.

Otros: Integración con sistemas de automatización y CRM.

3. Sistematización de Ventas

Nombre comercial: Sistema de Ventas.

Denominación comercial propuesta: Plataforma de Gestión de Ventas.

Unidad de medida: Horas.

Descripción general: Solución integral para la gestión de todo el proceso de ventas, desde la prospección hasta el cierre, con reportes detallados y una gestión del proceso comercial centralizada.

Condiciones especiales: Estructuración de todo un ecosistema de ventas digital, donde se mide el paso a paso de cada cliente, desde que ve el anuncio hasta que se fideliza. Composición: Panel de control de ventas, herramientas de análisis, seguimiento de clientes.

Otros: Capacitación para el uso del sistema.

4. Automatización y Seguimiento

Nombre comercial: Automatización y Seguimiento inteligente.

Denominación comercial propuesta: Sistema de Automatización y Seguimiento.

Unidad de medida: Horas.

Descripción general: Automatización de tareas repetitivas y seguimiento de clientes a través de email, WhatsApp y otras plataformas de comunicación.

Condiciones especiales: Dicho servicio está compuesto por workflows, son flujos de trabajo donde programamos al sistema para el seguimiento de leads.

Composición: Secuencias automatizadas, flujos de trabajo, integración con CRM, herramientas de seguimiento.

Otros: Personalización de mensajes según el comportamiento o etapa de venta en la que se encuentre el cliente.

5. CRM + Aplicativo Móvil

Nombre comercial: CRM + Lead connector.

Denominación comercial propuesta: Sistema de Gestión de Relaciones con Clientes.

Unidad de medida: Horas.

Descripción general: CRM avanzado con funcionalidades móviles para la gestión de relaciones con clientes, seguimiento de ventas y análisis de datos.

Condiciones especiales: Nuestro CRM se encuentra alojado en el software, es un tablero que contiene las etapas y pipelines de venta, más un aplicativo móvil que nos ayuda a gestionar de una manera más práctica y fácil el acceso a nuestro sistema de ventas.

Composición: Plataforma CRM, aplicación móvil, herramientas de análisis y reportes.

Otros: Sincronización en tiempo real con otros sistemas de ventas y automatización.

6. Project Manager

Nombre comercial: Project Manager.

Denominación comercial propuesta: Gestor de Proyectos.

Unidad de medida: Horas de gestión.

Descripción general: Servicio de gestión de proyectos para asegurar la implementación eficiente y efectiva de todas las soluciones.

Condiciones especiales: La directora de proyectos se encuentra gestionando el paso a paso de los procesos comerciales y resultados de cada uno de los clientes del sistema de manera práctica y eficiente.

Composición: Planificación de proyectos, seguimiento de tareas, reportes de progreso.

Otros: Coordinación con equipos de ventas y marketing.

7. Entrenamiento de Ventas

Nombre comercial: Entrenamiento de Ventas.

Denominación comercial propuesta: Capacitación de Ventas.

Unidad de medida: Horas de capacitación.

Descripción general: Programa de capacitación para equipos de ventas, enfocado en técnicas avanzadas de cierre y gestión de clientes.

Condiciones especiales: entrenamiento de gestión por medio de google meet.

Composición: Módulos de capacitación, sesiones prácticas, evaluaciones.

Otros: Certificación al completar el programa.

8. Publicidad Tradicional

Ítem Descripción

Producto específico: Avisos Publicitarios, Tarjetas de Presentación, Pendones, Vinilos y Material POP.

Denominación del bien o servicio: Publicidad Tradicional.

Ítem Descripción

Nombre comercial: Publicidad Tradicional Bonhomía.

Denominación comercial propuesta: Soluciones de Publicidad Tradicional.

Unidad de medida: Unidades (por cada tipo de material).

Descripción General La publicidad tradicional de Networkbizz incluye una gama de materiales impresos diseñados para fortalecer la identidad de marca y mantener una presencia constante en el mercado. Utilizamos técnicas de diseño modernas y métodos de impresión avanzada para crear productos visualmente impactantes y de alta calidad.

Condiciones Especiales Los materiales impresos deben almacenarse en un lugar seco y libre de humedad para evitar daños. Se recomienda mantenerlos alejados de la luz solar directa para preservar la calidad de los colores y el material.

Composición (si aplica) Cada producto está compuesto por materiales de alta calidad, como papel de gramaje alto, vinilo resistente a la intemperie y tintas ecológicas. Los materiales son seleccionados para garantizar durabilidad y una presentación profesional.

Otros No aplicable.

9. Diseño y Desarrollo Web

Ítem Descripción

Producto específico: Sitios Web Personalizados, Tiendas Online, Aplicaciones Web y Móviles.

Denominación del bien o servicio: Diseño y Desarrollo Web.

Ítem Descripción

Nombre comercial: Soluciones web Bonhomía.

Denominación comercial propuesta: Soluciones Integrales de Diseño y Desarrollo Web.

Unidad de medida: Proyectos (por sitio web o aplicación desarrollada).

Descripción General Networkbizz ofrece servicios de diseño y desarrollo web que incluyen la creación de sitios web personalizados, tiendas online y aplicaciones web y móviles. Utilizamos tecnologías modernas como HTML5, CSS3, JavaScript, y frameworks como React y Angular para desarrollar plataformas dinámicas y responsivas que representan fielmente la marca del cliente y optimizan la captación de leads.

Condiciones Especiales El servicio incluye mantenimiento continuo y actualizaciones regulares para asegurar que los sitios web y aplicaciones funcionen de manera óptima. Los proyectos se entregan con garantías de seguridad y cumplimiento de normativas de accesibilidad.

Composición (si aplica) No aplicable.

Otros Ofrecemos soporte técnico 24/7 y capacitación para el equipo del cliente para asegurar un uso eficiente y efectivo de las plataformas desarrolladas.

10. Fotografía y Producción Audiovisual

Ítem Descripción

Producto específico: Fotografía Profesional, Producción de Videos Corporativos, Comerciales y Contenido para Redes Sociales.

Denominación del bien o servicio: Fotografía y Producción Audiovisual.

Ítem Descripción

Nombre comercial: Visual Media Bonhomía.

Denominación comercial propuesta: Soluciones de Fotografía y Producción Audiovisual.

Unidad de medida: Proyectos (por sesión fotográfica o producción de video).

Descripción General Nuestros servicios de fotografía y producción audiovisual incluyen la realización de sesiones fotográficas profesionales y la producción de videos de alta calidad

para campañas publicitarias, videos corporativos y contenido para redes sociales. Utilizamos equipos de última generación, incluyendo cámaras 4K y drones, para capturar imágenes y videos impactantes que conecten emocionalmente con la audiencia.

Condiciones Especiales Los equipos utilizados deben ser manipulados por profesionales capacitados. El material capturado se almacena en servidores seguros y se edita con software avanzado para garantizar la máxima calidad y seguridad.

Composición (si aplica) No aplicable.

Otros Proveemos servicios de postproducción y edición para asegurar que el contenido final cumpla con los estándares de calidad y las expectativas del cliente. También ofrecemos sesiones de revisión y ajustes hasta que el cliente esté completamente satisfecho con el resultado.

Este desarrollo integral asegura que cada servicio de Networkbizz no solo cumple con las necesidades publicitarias del mercado, sino que también ofrece soluciones innovadoras y de alta calidad que garantizan la satisfacción y el éxito de nuestros clientes.

V. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

1. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto:



https://drive.google.com/file/d/10N8eOYPTwFz5kTaUVmw38ftKCsC8Crnh/view?usp=sharing

Estrategia de Generación de Ingresos

Objetivo

La principal fuente de ingresos de Networkbizz proviene de la suscripción mensual al sistema de gestión y automatización de ventas, con diferentes niveles de servicio según las necesidades del cliente. Este plan está diseñado para generar ingresos recurrentes y sostenibles mediante la captación y retención de agentes, agencias inmobiliarias, empresarios y constructores como clientes, utilizando estrategias de marketing y ventas altamente efectivas que garantizan resultados medibles a corto y largo plazo. La estructura de precios flexible y escalable permite a los clientes elegir el paquete que mejor se adapte a sus necesidades y objetivos, asegurando que cada inversión en maximice su retorno. Además, la implementación de un modelo de suscripción facilita la previsibilidad de ingresos y permite una planificación financiera estratégica para Networkbizz.

Investigación de Mercado

A. Análisis Profundo del Mercado

Objetivo: Realizar una investigación exhaustiva de nuestro público objetivo para desarrollar un perfil detallado del cliente ideal y comprender las fortalezas y debilidades de los competidores directos e indirectos en el mercado. Este análisis incluye la identificación de brechas en el mercado que puedan ser aprovechadas por nuestro sistema, así como la comprensión de las tendencias actuales y emergentes que podrían impactar el comportamiento del consumidor y las necesidades del mercado.

Ejecución: Utilizar herramientas avanzadas de inteligencia de mercado y benchmarking para obtener datos precisos y relevantes. Este proceso implica el uso de encuestas, entrevistas, y análisis de datos secundarios para identificar problemas, soluciones, sueños, objeciones, dolores, deseos, frustraciones y otros comportamientos e intereses del cliente potencial. El análisis incluye un mapeo detallado del recorrido del cliente y la identificación de puntos críticos donde nuestro sistema puede ofrecer soluciones diferenciadoras.

Indicadores de éxito: Identificación de brechas en el mercado que puedan ser explotadas por el sistema de bonhomía, oportunidades claras para diferenciación, y una segmentación precisa del mercado que permita una estrategia de marketing altamente focalizada. El éxito se mide mediante la capacidad para capturar una porción significativa del mercado objetivo y generar una ventaja competitiva sostenible.

B. Encuestas y Entrevistas

Objetivo: Comprender las necesidades, desafíos y expectativas de los agentes inmobiliarios, constructores, empresarios y propietarios de agencias a través de la obtención de información de primera mano. Este enfoque cualitativo es crucial para profundizar en la psicología del consumidor y adaptar nuestras soluciones a las demandas reales del mercado.

Ejecución: Diseñar y distribuir encuestas online utilizando plataformas como SurveyMonkey y Google Forms para llegar a una amplia audiencia. Realizar entrevistas en profundidad tanto en persona como virtualmente con una muestra representativa de clientes potenciales para recoger insights detallados y específicos. Las entrevistas se estructuran para explorar en profundidad los puntos de dolor, las necesidades no satisfechas y las expectativas futuras.

Indicadores de éxito: Tasa de respuesta a las encuestas que refleje un alto nivel de compromiso y participación del público objetivo, insights profundos y accionables sobre las necesidades del mercado, y la capacidad de identificar patrones y tendencias que informen la estrategia de producto y marketing. El éxito se mide mediante la alineación de las características del producto con las expectativas y necesidades de los clientes, asegurando una alta tasa de adopción y satisfacción.

Creación de la Propuesta de Valor

A. Definición de la Propuesta de Valor

Objetivo: Desarrollar una propuesta de valor que impacte profundamente con las necesidades identificadas en la investigación de mercado, destacando los beneficios clave y los diferenciadores únicos del sistema. Esta propuesta debe comunicar claramente cómo podemos resolver los problemas críticos de los clientes y proporcionar un valor superior en comparación con las soluciones existentes.

Ejecución: Utilizar los datos recopilados durante la investigación de mercado para definir una propuesta de valor clara y convincente. Esto incluye la identificación de beneficios tangibles e intangibles, como la eficiencia en la gestión de ventas, la reducción de costos operativos y la mejora de la experiencia del cliente. La propuesta de valor se comunica a través de múltiples canales, incluyendo el sitio web de Networkbizz, plataformas digitales, materiales de marketing y presentaciones de ventas.

Indicadores de éxito: Claridad y relevancia de la propuesta de valor, medida a través de la respuesta positiva de los clientes piloto y la capacidad de atraer y retener clientes. El éxito

se mide por la efectividad de la propuesta de valor para diferenciar nuestro sistema en el mercado y su capacidad para impulsar la adopción de bonhomía entre los clientes objetivo.

B. Validación de la Propuesta de Valor

Objetivo: Asegurar que la propuesta de valor sea atractiva, convincente y alineada con las expectativas y necesidades de los clientes potenciales. Esta validación es crucial para iterar y perfeccionar la oferta de bonhomía antes de su lanzamiento completo al mercado.

Ejecución: Realizar pruebas de concepto con un grupo selecto de clientes piloto para recoger feedback directo sobre la propuesta de valor. Este proceso incluye la evaluación de la funcionalidad del sistema, la facilidad de uso y la percepción del valor ofrecido. Recoger y analizar el feedback de los clientes piloto para realizar ajustes y mejoras continuas en la propuesta de valor.

Indicadores de éxito: Tasa de aceptación y satisfacción de los clientes piloto, medida a través de encuestas de satisfacción y entrevistas post-prueba. El éxito se refleja en la disposición de los clientes piloto para continuar utilizando el sistema de bonhomía y su recomendación a otros potenciales usuarios, lo que indica una fuerte validación de la propuesta de valor.

Sistemas y Procesos

A. Implementación del Sistema de Ventas Automatizado

Objetivo: Automatizar el proceso de ventas para aumentar la eficiencia operativa, reducir los costos y mejorar la experiencia del cliente. La automatización permite a las agencias inmobiliarias, empresarios y constructores gestionar sus operaciones de manera más efectiva, liberando tiempo para centrarse en actividades de alto valor como la negociación y el cierre de ventas.

Ejecución: Desarrollar e integrar tecnologías avanzadas como inteligencia artificial (IA) para la segmentación de anuncios, embudos de conversión optimizados y un CRM robusto con capacidades de seguimiento inteligente. Implementar herramientas de automatización de marketing que permiten personalizar las interacciones con los clientes y mejorar la eficiencia de las campañas de marketing.

Indicadores de éxito: Reducción en el tiempo de gestión de ventas, aumento en la tasa de conversión y reducción de costos operativos. El éxito se mide por la capacidad del sistema para manejar un volumen creciente de leads sin comprometer la calidad del servicio, y la satisfacción de los clientes con la eficiencia del proceso de ventas automatizado.

B. Configuración del Sistema

Objetivo: Configurar el sistema según las necesidades específicas de cada cliente, asegurando una personalización que maximice el valor percibido y la efectividad del sistema.

Ejecución: Trabajar en estrecha colaboración con cada cliente para personalizar la configuración del CRM, las automatizaciones de seguimiento y los embudos de ventas. Esto incluye la definición de flujos de trabajo específicos, la integración con otras herramientas utilizadas por el cliente y la capacitación para asegurar una adopción fluida.

Indicadores de éxito: Tasa de implementación exitosa, medida por el tiempo de configuración y el feedback positivo de los clientes. El éxito se refleja en la capacidad del sistema para integrarse perfectamente con las operaciones existentes del cliente y mejorar su eficiencia operativa y resultados de ventas.

Creación de la Estrategia

A. Estrategia de Marketing Digital

Objetivo: Desarrollar una estrategia de marketing digital integral que aplique gatillos mentales, tecnicismos y palabras clave para captar la atención de clientes potenciales, educarlos sobre los beneficios del sistema, persuadirlos para que adopten el sistema y fidelizarlos a largo plazo.

Ejecución: Implementar campañas de marketing digital en múltiples canales, incluyendo redes sociales, motores de búsqueda y marketing de contenidos. Utilizar anuncios hipersegmentados para alcanzar a los clientes potenciales más relevantes y contenido educativo para aumentar la conciencia y el interés.

Indicadores de éxito: Engagement en redes sociales, tráfico web, leads generados y cierre de ventas. El éxito se mide por la capacidad de las campañas de marketing para generar un flujo constante de leads cualificados y convertir esos leads en clientes de pago.

Configuración de Campañas (Ads) y Publicación del Sistema

A. Configuración de Campañas Publicitarias

Objetivo: Atraer clientes potenciales altamente cualificados mediante campañas publicitarias segmentadas que utilicen inteligencia artificial para optimizar la segmentación y personalización de los anuncios.

Ejecución: Configurar anuncios en plataformas como Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads, utilizando IA para identificar y dirigirse a los segmentos de audiencia más prometedores. Monitorizar y ajustar las campañas en tiempo real para maximizar el rendimiento y minimizar el costo por adquisición.

Indicadores de éxito: CTR (Click-Through Rate), conversiones y CPA (Costo por Adquisición). El éxito se mide por la eficiencia de las campañas publicitarias en generar leads cualificados y la rentabilidad de la inversión publicitaria.

B. Publicación del Sistema

Objetivo: Lanzar el sistema de bonhomía al mercado y asegurar su adopción entre las agencias inmobiliarias, empresarios y constructores, destacando su propuesta de valor única y su capacidad para transformar la gestión de ventas.

Ejecución: Publicar el sistema y las campañas publicitarias, y comenzar con las estrategias de seguimiento. Esto incluye la creación de una campaña de lanzamiento integral que involucre eventos de presentación, webinars y promociones especiales para los primeros adoptantes.

Indicadores de éxito: Tasa de adopción, ingresos generados y feedback positivo de los primeros usuarios. El éxito se mide por la rapidez con la que el sistema es adoptado por el mercado objetivo y la satisfacción de los usuarios con su rendimiento y beneficios.

Marketing Digital

A. Anuncios Hipersegmentados con IA

Objetivo: Captar la atención de clientes potenciales altamente cualificados mediante el uso de inteligencia artificial para crear anuncios que conecten con los intereses y necesidades específicos de cada segmento de audiencia.

Ejecución: Implementar campañas publicitarias en plataformas como Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads, utilizando IA para segmentar y personalizar los anuncios en función de datos demográficos, comportamiento de navegación y otros indicadores relevantes.

Indicadores de éxito: CTR (Click-Through Rate), conversiones y CPA (Costo por Adquisición). El éxito se mide por la capacidad de los anuncios para atraer la atención de la audiencia objetivo y convertir esa atención en leads cualificados y ventas.

B. Content Marketing

Objetivo: Educar y atraer a clientes potenciales a través de contenido valioso y relevante que demuestre la autoridad y expertise de Bonhomía en el sector comercial y la automatización de ventas.

Ejecución: Crear y distribuir ebooks, contenido en blogs, redes sociales y boletines informativos. Los temas a abordar incluyen automatización de ventas, gestión de clientes, estrategias de marketing digital, y las ventajas de utilizar herramientas profesionales y servicios especializados.

Indicadores de éxito: Engagement en redes sociales, tráfico web, leads generados y la tasa de conversión de esos leads en clientes de pago. El éxito se mide por la capacidad del contenido para atraer, educar y convertir a los clientes potenciales.

C. Email Marketing

Objetivo: Mantener el contacto y nutrir a los leads hasta convertirlos en clientes, utilizando comunicaciones personalizadas y automatizadas que respondan a sus necesidades y comportamientos específicos.

Ejecución: Enviar correos electrónicos personalizados y automatizados, segmentados según el comportamiento y las necesidades del cliente. Utilizar secuencias de email para guiar a los leads a través del embudo de ventas, desde la conciencia hasta la decisión de compra.

Indicadores de éxito: Tasa de apertura, tasa de clics y conversiones. El éxito se mide por la efectividad del email marketing para mantener el interés de los leads y moverlos a lo largo del proceso de ventas.

Estrategias de Relaciones Públicas

A. Colaboraciones y Alianzas Estratégicas

Objetivo: Ampliar el alcance y la credibilidad del sistema a través de asociaciones estratégicas que potencien su visibilidad y reputación en el mercado.

Ejecución: Establecer alianzas con asociaciones inmobiliarias y empresariales, colegios de profesionales y otros actores relevantes del sector. Colaborar en eventos, seminarios y publicaciones para posicionar a Bonhomía como un líder en la automatización de ventas corporativas.

Indicadores de éxito: Número de alianzas establecidas, referencias y leads generados a través de estas colaboraciones. El éxito se mide por la capacidad de las alianzas para aumentar la visibilidad de Bonhomia y generar un flujo constante de nuevos leads cualificados.

B. Webinars y Seminarios

Objetivo: Demostrar el valor y la efectividad de Bonhomía en vivo, proporcionando una experiencia interactiva y educativa que impacte y genere recordacion con los clientes potenciales.

Ejecución: Organizar webinars mensuales donde se presenten casos de éxito, se expliquen las funcionalidades del sistema y se resuelvan dudas en tiempo real. Utilizar estos eventos para construir credibilidad, generar leads y fomentar relaciones con los clientes.

Indicadores de éxito: Asistencia a webinars, leads generados y conversiones post-evento. El éxito se mide por la capacidad de los webinars para atraer a una audiencia comprometida y convertir ese interés en ventas.

Estrategia de SEO (Optimización en Motores de Búsqueda)

A. Optimización On-Page

Objetivo: Mejorar la visibilidad del sitio web de Networkbizz en motores de búsqueda, asegurando que aparezca en las primeras posiciones para palabras clave relevantes.

Ejecución: Optimizar el contenido del sitio web con palabras clave estratégicamente seleccionadas, mejorar la velocidad de carga del sitio y asegurar una experiencia de usuario óptima. Implementar buenas prácticas de SEO on-page, incluyendo la optimización de títulos, descripciones y contenido multimedia.

Indicadores de éxito: Posicionamiento en motores de búsqueda, tráfico orgánico y la tasa de conversión de ese tráfico. El éxito se mide por la capacidad del sitio web para atraer tráfico relevante y convertir ese tráfico en leads y ventas.

B. Creación de Contenidos de Valor

Objetivo: Atraer tráfico orgánico a través de la publicación regular de contenidos relevantes y de calidad que respondan a las necesidades e intereses del público objetivo.

Ejecución: Publicar regularmente artículos en el blog sobre temas relacionados con el sector del público objetivo, la automatización de ventas y las estrategias de marketing digital. Utilizar técnicas de SEO para optimizar estos contenidos y asegurarse de que sean fácilmente percibidas por el público objetivo.

Indicadores de éxito: Tráfico orgánico, tiempo de permanencia en el sitio y tasa de conversión. El éxito se mide por la capacidad del contenido para atraer a la audiencia correcta y mantener su interés, impulsando la conversión de visitantes en leads y clientes.

Estrategia de Ventas

A. Embudos de Conversión

1. Fase de Atracción

Objetivo: Captar la atención de clientes potenciales a través de contenido educativo, anuncios y SEO que destaquen las ventajas de Bonhomía.

Ejecución: Utilizar una combinación de tácticas de inbound marketing para atraer visitantes al embudo de ventas. Esto incluye la creación de contenido atractivo, educativo y de venta directa, el uso de anuncios segmentados y la optimización de motores de búsqueda para generar tráfico.

Indicadores de éxito: Tráfico web, leads generados y la calidad de esos leads. El éxito se mide por la capacidad de las tácticas de atracción para generar un flujo constante de leads cualificados.

2. Fase de Conversión

Objetivo: Convertir visitantes en leads mediante ofertas de contenido exclusivo como ebooks, newletters, guías y webinars a cambio de información de contacto.

Ejecución: Implementar landing pages optimizadas con formularios de captura de leads que ofrezcan contenido de alto valor. Utilizar técnicas de CRO (Conversion Rate Optimization) para maximizar la tasa de conversión de visitantes a leads.

Indicadores de éxito: Tasa de conversión de visitantes a leads, calidad de los leads capturados y la tasa de interacción con los contenidos ofrecidos. El éxito se mide por la capacidad de estas ofertas para atraer leads calificados y moverlos a lo largo del embudo de ventas.

3. Fase de Cierre

Objetivo: Convertir leads en clientes mediante un equipo de ventas capacitado que realice demostraciones personalizadas y negocie los términos de la venta.

Ejecución: Utilizar un equipo de ventas altamente capacitado para realizar seguimientos personalizados, presentar demostraciones en vivo y cerrar ventas. Implementar un sistema de CRM para gestionar el proceso de ventas y asegurar un seguimiento efectivo.

Indicadores de éxito: Tasa de conversión de leads a clientes, ingresos generados y satisfacción del cliente. El éxito se mide por la efectividad del equipo de ventas para cerrar ventas y la calidad de la relación con los nuevos clientes.

B. CRM y Seguimiento

1. **Automatización de Seguimiento**

Objetivo: Mantener el contacto con los leads y clientes de manera eficiente mediante la automatización de seguimientos personalizados a través de múltiples canales.

Ejecución: Implementar automatizaciones en el CRM que envíen seguimientos personalizados a través de email, WhatsApp y otras plataformas, basados en el comportamiento y las necesidades del cliente.

Indicadores de éxito: Tasa de respuesta, tasa de conversión de seguimientos y la eficiencia operativa del proceso de seguimiento. El éxito se mide por la capacidad de las automatizaciones para mantener el interés de los leads y moverlos a lo largo del embudo de ventas.

2. **Gestión de Relaciones con Clientes**

Objetivo: Mejorar la retención y satisfacción del cliente mediante una gestión efectiva de todas las interacciones con los clientes.

Ejecución: Utilizar el CRM para gestionar todas las interacciones con los clientes, asegurando un seguimiento adecuado y oportuno. Implementar programas de fidelización y estrategias de upselling para maximizar el valor de vida del cliente.

Indicadores de éxito: Tasa de retención de clientes, satisfacción del cliente y el valor de vida del cliente. El éxito se mide por la capacidad del CRM para gestionar las relaciones con los clientes de manera efectiva y mejorar la lealtad del cliente.

Canales de Comercialización

A. Online

Embudos de Venta: La plataforma principal para la captación de leads y la presentación de servicios, donde se optimizan todos los puntos de contacto con el cliente para maximizar la conversión.

Redes Sociales: Utilización de Facebook, Instagram, Tik tok, LinkedIn y YouTube para interactuar con la audiencia, generar engagement y dirigir tráfico a los embudos de venta.

Plataformas de Publicidad: Implementación de campañas publicitarias en Google Ads y Facebook Ads para alcanzar a clientes potenciales a través de anuncios hipersegmentados.

B. Offline

Eventos y Ferias del Sector: Participación activa en eventos y ferias del sector para demostrar el valor de Bonhomía en persona y captar leads cualificados.

Alianzas con Asociaciones Inmobiliarias: Colaboraciones estratégicas con asociaciones y colegios de profesionales para aumentar la visibilidad y credibilidad del sistema.

C. Directo

Fuerza de Ventas: Un equipo de ventas capacitado para realizar seguimiento personalizado a los leads, presentar demostraciones en vivo y cerrar ventas de manera efectiva.

Consultorías y Demostraciones: Ofrecer consultorías gratuitas y demostraciones personalizadas para mostrar el valor del sistema a los clientes potenciales.

Conclusión

Networkbizz está preparado para revolucionar el sector inmobiliario y empresarial con una estrategia integral de marketing y ventas que abarca múltiples canales de comercialización y tácticas avanzadas, diseñadas para garantizar la captación y retención de clientes. A través de la implementación de anuncios hipersegmentados con inteligencia artificial, contenido educativo y persuasivo, y un sistema de CRM automatizado, Bonhomía no solo atraerá a clientes potenciales altamente cualificados, sino que también mantendrá su interés y convertirá ese interés en ventas exitosas.

Nuestro enfoque en la automatización y personalización permite a las agencias inmobiliarias, constructores, empresarios y agentes inmobiliarios optimizar cada etapa del embudo de ventas, desde la atracción inicial hasta el cierre y la fidelización del cliente. Las estrategias de relaciones públicas, como colaboraciones con asociaciones y la organización de webinars y seminarios, aumentarán la visibilidad y credibilidad de Bonhomía en el mercado, generando un flujo constante de leads cualificados.

La inversión en SEO y la creación de contenido de valor garantizarán una presencia sólida y constante en los motores de búsqueda, atrayendo tráfico orgánico de alta calidad. Al mismo tiempo, la estrategia de ventas, apoyada por un equipo de ventas capacitado y un CRM eficiente, asegurará que cada oportunidad de venta sea gestionada de manera óptima, maximizando la conversión de leads a clientes y aumentando los ingresos recurrentes.

En resumen, Bonhomía se consolida como la solución líder en la gestión y automatización de ventas en el sector inmobiliario y empresarial. Con su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente y su enfoque en la innovación y la eficiencia, Bonhomía no solo facilita la operación diaria de las agencias inmobiliarias, sino que también impulsa su crecimiento y éxito a largo plazo. La combinación de tecnología avanzada, estrategias de marketing efectivas y un enfoque centrado en el cliente posiciona a Bonhomía como la opción más confiable y efectiva para cualquier empresa y agencia inmobiliaria que busque escalar sus operaciones y maximizar sus resultados.

- 2. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

SISTEMA BROKERPRO

¿Cuáles son los volúmenes y la frecuencia de compra?	La suscripción al sistema BrokerPro se realiza mensualmente, con opciones de renovación automática. Los volúmenes de compra varían según el tamaño y las necesidades de la agencia inmobiliaria. Los clientes suelen renovar sus suscripciones cada 1 a 3 meses, con planes de 12 meses para servicios avanzados.
¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?	Alta calidad en el sistema de gestión y automatización de ventas. El sistema debe ser confiable, eficiente y ofrecer un soporte técnico robusto. Se requiere una interfaz de usuario amigable y una integración sin problemas con las plataformas existentes de los clientes.
Sitio de compra	Se puede acceder a través de campañas promocionales en redes sociales y otros canales de marketing digital. www.brokerpro.org

	Las suscripciones y compras del sistema BrokerPro se realizan a través de una DEMO de google meet o de manera presencial.
Forma de pago	Las formas de pago incluyen transferencias bancarias, pagos con tarjeta de crédito y débito, y pagos a través de plataformas de pago en línea como mercado pago.
Precio	El precio inicial para los primeros tres meses varía entre 2.000.000 y 2.900.000 COP, dependiendo del cierre de la venta. Posteriormente, el precio estándar es de 3.900.000 a 4.900.000COP mensuales.
Requisitos post-venta	Se proporciona soporte técnico continuo, actualizaciones periódicas del sistema, y acceso a un centro de ayuda en línea con recursos y tutoriales. Además, se ofrecen sesiones de capacitación y asesoramiento para maximizar el uso del sistema.
Garantías	BrokerPro ofrece una garantía de satisfacción, donde si el sistema no cumple con las expectativas y objetivos acordados, se ofrece un reembolso completo de la inversión inicial.
Margen de comercialización	El margen de comercialización se mantiene competitivo para asegurar una rentabilidad adecuada tanto para BrokerPro como para los clientes. El enfoque está en ofrecer un alto valor a un costo accesible, asegurando un retorno de inversión positivo para los usuarios.

Publicidad Tradicional

¿Cuáles son los volúmenes y la frecuencia de compra?	Los clientes de publicidad tradicional generalmente realizan pedidos trimestrales de material POP, tarjetas de presentación, pendones, vinilos y otros materiales impresos. La frecuencia de compra puede variar dependiendo de campañas específicas, eventos o promociones. En promedio, las empresas realizan pedidos de

	500 a 1,000 unidades de cada tipo de material por trimestre.
¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?	Se exige alta calidad en la impresión y durabilidad de los materiales. Los productos deben ser resistentes al desgaste y mantener colores vivos. El empaque debe ser seguro para evitar daños durante el transporte y fácil de manejar para su distribución inmediata.
Sitio de compra	Las solicitudes de compra se pueden realizar directamente a través de nuestra sitio web en www.bonhomiaproducer.com, donde los clientes pueden personalizar sus pedidos y recibir asistencia en tiempo real.
Forma de pago	Las formas de pago incluyen transferencias bancarias, pagos con tarjeta de crédito y débito, y pagos a través de plataformas de pago en línea como mercado pago.
Precio	El precio de los materiales impresos varía según el volumen y el tipo de material. Por ejemplo, las tarjetas de presentación tienen un costo promedio de $200 COP por unidad, mientras que los avisos publicitarios y vinilos pueden costar entre $100.000 y $2.000.000 COP por unidad, dependiendo del tamaño y la complejidad de la estructura y diseño.
Requisitos post-venta	Se proporciona soporte continuo para cualquier problema relacionado con la calidad del material o la impresión. También se ofrecen servicios de reimpresión en caso de defectos.
Garantías	Bonhomía ofrece una garantía de satisfacción en todos sus productos de publicidad tradicional. Si los materiales no cumplen con los estándares de calidad acordados, se ofrece una reimpresión gratuita o un reembolso total.
Margen de comercialización	El margen de comercialización se mantiene competitivo, asegurando una rentabilidad adecuada tanto para Bonhomia Producer como para los clientes. El enfoque está en ofrecer productos de alta calidad a un costo

	accesible, asegurando un retorno de inversión positivo para los usuarios.

Diseño y Desarrollo Web

¿Cuáles son los volúmenes y la frecuencia de compra?	La mayoría de los clientes contratan servicios de diseño y desarrollo web una vez, con actualizaciones y mantenimiento cada 6 a 12 meses. Las suscripciones para mantenimiento y soporte técnico suelen renovarse anualmente.
¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?	Se requiere un diseño responsivo, optimización para SEO, alta velocidad de carga y una interfaz de usuario intuitiva. Además, los sitios web deben ser seguros y cumplir con las normativas de protección de datos.
Sitio de compra	Los servicios de diseño y desarrollo web pueden contratarse a través de nuestro sitio web www.bonhomiaproducer.com, donde se ofrecen demostraciones y consultas gratuitas.
Forma de pago	Las formas de pago incluyen transferencias bancarias, pagos con tarjeta de crédito y débito, y pagos a través de plataformas de pago en línea como Stripe.
Precio	El precio inicial para el diseño y desarrollo de un sitio web básico varía entre $3,000,000 y $10,000,000 COP, dependiendo de la complejidad y las características requeridas. Los paquetes de mantenimiento y actualización tienen un costo promedio de $1.000.000 a $2.500.000 COP anuales.

Requisitos post-venta	Se proporciona soporte técnico continuo, actualizaciones de seguridad y optimización periódica del sitio web. También se ofrecen tutoriales y capacitaciones para que el cliente pueda gestionar el contenido de manera independiente.
Garantías	Bonhomía ofrece una garantía de satisfacción donde, si el sitio web no cumple con las especificaciones acordadas, se realizan ajustes y mejoras sin costo adicional hasta que el cliente esté completamente satisfecho.
Margen de comercialización	El margen de comercialización es competitivo, asegurando una rentabilidad adecuada para Bonhomía y un alto valor para los clientes. Nos enfocamos en ofrecer soluciones personalizadas y de alta calidad a un precio justo.

Fotografía y Producción Audiovisual

¿Cuáles son los volúmenes y la frecuencia de compra?	Los servicios de fotografía y producción audiovisual son contratados según las necesidades del cliente, con proyectos específicos que pueden variar desde sesiones mensuales hasta producciones anuales. Las empresas o fotoestudios profesionales (matrimoniales) suelen requerir entre 10 a 50 fotografías por sesión y videos de 2 a 10 minutos por proyecto.
¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?	Se exige alta resolución y calidad profesional en las fotografías y videos. La edición debe ser impecable y los productos finales deben estar listos para su uso en campañas publicitarias, promocionales y clientes finales.
Sitio de compra	Los servicios pueden contratarse a través de nuestro sitio web www.bonhomiaproducer.com, donde se

	pueden ver ejemplos de trabajos anteriores y reservar sesiones.
Forma de pago	Las formas de pago incluyen transferencias bancarias, pagos con tarjeta de crédito y débito, y pagos a través de plataformas de pago en línea como Stripe.
Precio	El costo de una sesión fotográfica promedio varía entre $2,000,000 y $5,000,000 COP, mientras que la producción de un video puede costar entre $3,000,000 y $10,000,000 COP, dependiendo de la duración y complejidad del proyecto.
Requisitos post-venta	Se proporciona acceso a un portal en línea donde los clientes pueden descargar las imágenes y videos en alta resolución. También se ofrece soporte para ediciones adicionales y ajustes menores sin costo adicional.
Garantías	Bonhomía ofrece una garantía de satisfacción total. Si el cliente no está satisfecho con la calidad de las fotos o videos, se ofrecen sesiones adicionales o reembolsos parciales, según sea el caso.
Margen de comercialización	El margen de comercialización se mantiene competitivo, ofreciendo servicios de alta calidad a precios accesibles para asegurar un retorno de inversión positivo para los clientes.

Comunicación y Marketing Digital

¿Cuáles son los volúmenes y la frecuencia de compra?	Los servicios de comunicación y marketing digital suelen contratarse mediante planes mensuales o trimestrales. Los clientes suelen renovar sus contratos cada 3 a 6 meses para campañas continuas, con un promedio de 5 a 10 campañas activas mensualmente.
¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?	Se exige alta calidad en la estrategia y ejecución de campañas digitales, con un enfoque en la generación de leads calificados, optimización de SEO, y gestión efectiva de redes sociales. La entrega debe

	ser puntual y el análisis de resultados debe ser detallado y preciso.
Sitio de compra	Los servicios pueden contratarse a través de nuestro sitio web www.bonhomiaproducer.com, donde se ofrecen diagnósticos gratuitos y consultas iniciales para definir las necesidades del cliente.
Forma de pago	Las formas de pago incluyen transferencias bancarias, pagos con tarjeta de crédito y débito, y pagos a través de plataformas de pago en línea como Stripe.
Precio	Los planes de marketing digital varían entre $2.000.000 y $8.000.000 COP mensuales, dependiendo del alcance y la complejidad de las campañas. Los servicios adicionales como la creación de contenido tienen costos separados.
Requisitos post-venta	Se proporciona un reporte mensual detallado del rendimiento de las campañas, con recomendaciones para optimización y mejoras. También se ofrece soporte continuo para ajustes y cambios en las estrategias.
Garantías	Bonhomía ofrece una garantía de satisfacción donde, si los objetivos de las campañas no se alcanzan, se ofrecen ajustes y optimizaciones sin costo adicional hasta lograr los resultados deseados.
Margen de comercialización	El margen de comercialización es competitivo, asegurando que los clientes reciban un alto valor por sus inversiones en marketing digital, con un enfoque en la transparencia y la efectividad de las campañas.

3. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

SISTEMA BROKERPRO

	Se proyecta un crecimiento en la adopción del sistema BrokerPro con una

Proyección de cantidades.	incorporación mensual de al menos 5 nuevas agencias inmobiliarias. En el primer año, se espera alcanzar un total de 20 agencias utilizando el sistema.
Proyección precios de venta.	El precio de venta del sistema BrokerPro está proyectado en 3.900.000 COP a 4.900.000 COP mensuales, después de una tarifa promocional inicial de 2.000.000 a 2.900.000 COP durante los primeros tres meses.
Forma de pago (contado o crédito.)	Las formas de pago aceptadas incluyen pagos al contado y mediante crédito. Los clientes pueden optar por pagar mensualmente, trimestralmente, o anualmente con opciones de descuento para pagos anticipados.
Justificación	La proyección de cantidades y precios se basa en un análisis exhaustivo del mercado inmobiliario y la demanda de soluciones automatizadas de gestión de ventas. El precio se justifica por el valor agregado que BrokerPro ofrece a las agencias, garantizando un retorno de inversión a través del aumento en la eficiencia y la conversión de ventas. Además, la flexibilidad en las opciones de pago facilita la accesibilidad del sistema a un mayor número de clientes potenciales.

Publicidad Tradicional

Proyección de cantidades.	Se proyecta una demanda continua de servicios de publicidad tradicional, con una producción mensual estimada de 10,000 tarjetas de presentación, 500 pendones, 700 vinilos, y 1,000 unidades de material POP. En el primer año, se espera alcanzar un total de 120,000 tarjetas de presentación, 6,000 pendones, 8,400 vinilos, y 12,000 unidades de material POP.

Proyección precios de venta.	- Tarjetas de presentación: $200 COP por unidad - Avisos publicitarios: $1.000.000 COP por unidad - Vinilos: $150.000 COP por unidad
Forma de pago (contado o crédito.)	Las formas de pago aceptadas incluyen pagos al contado y mediante crédito. Los clientes pueden optar por pagar mensualmente, trimestralmente, o anualmente con opciones de descuento para pagos anticipados.
Justificación	La proyección de cantidades y precios se basa en la constante demanda de materiales de publicidad tradicional para mantener la presencia física de las marcas. La calidad y la personalización de los productos aseguran que los clientes obtengan un alto retorno de inversión, reforzando su imagen y efectividad en el mercado. La flexibilidad en las opciones de pago facilita el acceso a nuestros servicios a una amplia gama de clientes.

Diseño y Desarrollo Web

Proyección de cantidades.	Se proyecta la entrega mensual de 5 sitios web básicos, 3 tiendas online, y 2 aplicaciones web/móviles. En el primer año, se espera completar 50 sitios web básicos, 35 tiendas online, y 25 aplicaciones web/móviles.
Proyección precios de venta.	- Sitios web básicos: $3.000.000 COP por proyecto - Tiendas online: $2,800,000 COP por proyecto - Aplicaciones web/móviles: $10.000.000 COP por proyecto
Forma de pago (contado o crédito.)	Las formas de pago aceptadas incluyen pagos al contado y mediante crédito. Los clientes pueden optar por pagar en fases, con un 50% al inicio y el restante 50% al finalizar el proyecto.

Justificación	La creciente necesidad de presencia digital sólida impulsa la demanda de servicios de diseño y desarrollo web. Los precios reflejan el valor y la calidad del trabajo, garantizando sitios funcionales y atractivos que optimizan la conversión y la experiencia del usuario. La opción de pago por fases facilita la accesibilidad y gestión financiera de los clientes.

Fotografía y Producción Audiovisual

Proyección de cantidades.	Se proyecta realizar 10 sesiones fotográficas y 5 producciones de videos promocionales mensualmente. En el primer año, se espera completar 110 sesiones fotográficas y 60 producciones de videos promocionales.
Proyección precios de venta.	- Sesiones fotográficas: $2.000.000 COP por sesión - Producción de videos: $5.000.000 COP por proyecto
Forma de pago (contado o crédito.)	Las formas de pago aceptadas incluyen pagos al contado y mediante crédito. Los clientes pueden optar por pagar en fases, con un 50% al inicio y el restante 50% al finalizar el proyecto.
Justificación	El contenido visual de alta calidad es esencial para las estrategias de marketing modernas. Los precios están establecidos para reflejar la calidad y profesionalismo del trabajo, asegurando que los clientes obtengan un alto retorno de inversión a través del aumento del engagement y la conversión de ventas. La flexibilidad en el pago facilita la accesibilidad de estos servicios.

Comunicación y Marketing Digital

Proyección de cantidades.	Se proyecta la gestión de 10 campañas de marketing digital, 5 clientes de gestión de redes sociales, y 5 proyectos de SEO/SEM mensualmente. En el primer año, se espera gestionar 120 campañas de marketing digital, 40 clientes de gestión de redes sociales, y 60 proyectos de SEO/SEM.
Proyección precios de venta.	- Campañas de marketing digital: $4.000.000 COP por campaña - Gestión de redes sociales: $2.000.000 COP por cliente - Servicios de SEO/SEM: $5.000.000 COP por proyecto
Forma de pago (contado o crédito.)	Las formas de pago aceptadas incluyen pagos mensuales, trimestrales, o anuales, con opciones de descuento para pagos anticipados.
Justificación	La necesidad de estrategias de marketing digital efectivas impulsa la demanda de estos servicios. Los precios están diseñados para ser competitivos y reflejar el valor agregado de nuestras estrategias, que garantizan un aumento en la generación de leads y la conversión de ventas. La flexibilidad en las opciones de pago facilita la gestión financiera y accesibilidad para los clientes.

Conclusión

La proyección de cantidades y precios de venta mensual para los servicios de Bonhomia Producer ha sido calculada considerando la demanda actual del mercado y las capacidades operativas de la agencia. Cada servicio está estructurado para ofrecer precios competitivos y opciones de pago flexibles, asegurando atraer y retener a una amplia gama de clientes. Estas proyecciones reflejan un análisis exhaustivo del mercado y una estrategia bien definida para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

4. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad

Normatividad empresarial (constitución empresa):

- **Norma:** Código de Comercio y Ley 1258 de 2008.
- **Procesos:** Cámara de Comercio. https://drive.google.com/file/d/1IktaKNiklYLY9qncBvzlxWHaX6iry5tB/view?usp=sharing
- **Costos:** Aproximadamente 1.000.000 COP para trámites y registros iniciales.

Normatividad tributaria:

- **Norma:** Estatuto Tributario (Ley 1607 de 2012).
- **Procesos:** Registro en la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), obtención del RUT (Registro Único Tributario), declaración de impuestos (IVA, Renta, ICA). https://drive.google.com/file/d/1EUevYDzD3n1_bdtBa0hemTtNB__p65MR/view?usp=drive_link
- **Costos:** Dependiendo de la facturación y los ingresos anuales, los costos pueden variar.

Normatividad técnica (permisos, licencias, registros, etc.):

- **Norma:** Ley 1581 de 2012 (protección de datos personales), Resolución 3374 de 2014 (reglamentación de servicios de publicidad y marketing).
- **Procesos:** Obtención de licencias de software, cumplimiento de normativas de protección de datos, inscripción en registros de proveedores de servicios publicitarios.
- **Costos:** Aproximadamente 500.000 COP para permisos y licencias iniciales.

Normatividad laboral:

- **Norma:** Código Sustantivo del Trabajo y Ley 100 de 1993 (Sistema General de Seguridad Social).
- **Procesos:** Registro de empleados, cumplimiento de obligaciones de seguridad social, contratación conforme a la legislación laboral vigente.
- **Costos:** Costos variables según el número de empleados y sus salarios (aproximadamente 30% del salario para seguridad social y prestaciones).

Normatividad ambiental:

- **Norma:** Ley 99 de 1993 (Ministerio de Medio Ambiente).
- **Procesos:** Evaluación de impacto ambiental si aplica, cumplimiento de normativas ambientales locales y nacionales.

- Costos: Variable según el alcance del impacto ambiental (aproximadamente 1.000.000 COP para estudios básicos).
- Tiempos: No aplica.

- Registro de marca – Propiedad intelectual:

- Norma: Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina (Régimen Común sobre Propiedad Industrial), Ley 23 de 1982 (derechos de autor).
- Procesos: Registro de marca en la Superintendencia de Industria y Comercio, obtención de derechos de autor para contenidos originales.
- Costos: Aproximadamente 1.500.000 COP para registro de marca y derechos de autor.
- Tiempos: En proceso.

5. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

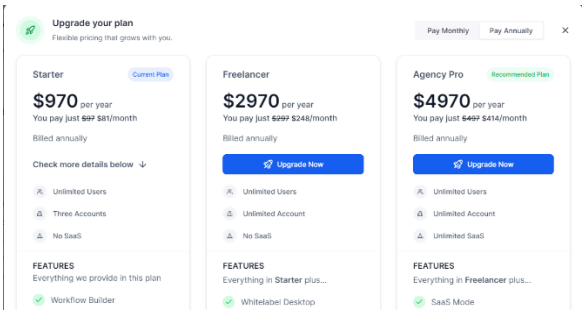
Para que Networkbizz funcione de manera eficiente y efectiva, es crucial contar con una infraestructura técnica robusta y adecuada. A continuación, se detallan las condiciones técnicas esenciales que se requieren para la operación del negocio:

Conectividad y Red:

- Internet de Alta Velocidad: Una conexión de Internet de alta velocidad y redundante es esencial para asegurar el funcionamiento continuo del sistema y el acceso remoto de los usuarios.
    - Costos: Aproximadamente 200.000 COP mensuales.
    - Tiempos: Instalación y configuración en 1 a 2 semanas.

Software y Licencias:

- Sistemas Operativos y Software de Gestión: Licencias para sistemas operativos, bases de datos, software CRM, y otras herramientas de gestión y automatización.
    - Costos: Aproximadamente 13.000.000.00 COP anuales.
    - Tiempos: Adquisición e implementación en 2 a 3 semanas.



Capacitación y Formación:

- **Programas de Entrenamiento:** Formación continua para el equipo de ventas y soporte técnico en el uso de BrokerPro y en las últimas tendencias de marketing y ventas.
    - **Costos:** Aproximadamente 4.000.000 a 20.000.000 COP en mentores.
    - **Tiempos:** Programas de entrenamiento y mentoria periódicos.

Resumen

Las condiciones técnicas descritas son fundamentales para garantizar la operación eficiente y efectiva de **Networkbizz**. La combinación de una infraestructura tecnológica sólida, herramientas de alto performance, Equipo de trabajo profesional y sistemas avanzados de seguridad y automatización, permitirá que **Networkbizz** ofrezca servicios de alta calidad a sus clientes en el sector inmobiliario y empresarial, asegurando un funcionamiento efectivo y la satisfacción del cliente. BrokerPro está bien posicionado para optimizar las operaciones de sus clientes y garantizar el éxito en el mercado.

> 6. Defina los requerimientos en: infraestructura, adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

1. Infraestructura y adecuaciones

Agencia Principal:

- **Ubicación:** Santiago de Cali, Colombia.
- **Descripción:** Espacio de trabajo que incluye áreas para equipos de ventas, marketing, publicidad, desarrollo, soporte técnico, y dirección.
- **Área Requerida:** Aproximadamente 100 m².
- **Costo:** $3.500.000 COP mensuales en arrendamiento.
- **Adecuaciones Necesarias:** Instalación de redes, particiones, mobiliario.

Adecuaciones

Instalaciones de Redes y Telecomunicaciones:

- Descripción: Instalación de redes de alta velocidad y telecomunicaciones para garantizar conectividad y eficiencia en la operación diaria.
- Costo: $200.000 COP (mensual).
- Tiempos: Instalación y configuración en 1 a 2 semanas.

Adecuación de Espacios de Trabajo:

- Descripción: Adecuación de espacios de trabajo para el equipo de desarrollo, sala de espera, sala de juntas, marketing, publicidad, fotografía, producción audiovisual.
- Costo: $4.000.000 COP (costo único).
- Tiempos: 2 semanas.

2. Maquinaria y Equipos

Servidores y Equipos de Computación:

- Descripción: Licencia de software, Servidores de alta capacidad, maquinaria de publicidad y computadoras para el equipo de desarrollo y soporte técnico.
- Cantidad: Licencia del software, 6 computadoras, maquina industrial de impresión.
- Costo: $56.000.000 COP.
- Tiempos: Adquisición e instalación en 2 semanas.

Equipos de Comunicación:

- Descripción: Teléfonos IP y equipos de videoconferencia para comunicación interna y externa.
- Cantidad: 3 teléfonos IP y 2 sistemas de videoconferencia.
- Costo: $5.000.000 COP.
- Tiempos: Adquisición e instalación en 2 semanas.

Equipos de Presentación y Colaboración:

- Descripción: Pantallas de presentación, micrófonos profesionales, cámara profesional, lentes, diademas, juego de luces, cámaras de seguridad y proyector para salas de reuniones, pizarra.
- Cantidad: 1 pantalla de presentación, 1 cámara profesional, 1 pizarra, 1 proyector, 2 micrófonos profesionales, 1 micrófono solapa profesional, 2 lentes profesionales, juego de luces, 4 cámaras de seguridad.
- Costo: $20.000.000 COP.
- Tiempos: Adquisición e instalación en 2 o 3 semanas.

Muebles y Enseres

1. Mobiliario de Oficina:

- Descripción: Escritorios, sillas ergonómicas, estantes, muebles y almacenamiento para el equipo.
- Cantidad: 1 mesa (6 puestos) 4 escritorios, 8 sillas ergonómicas, 2 estantes, juego de muebles
- Costo: $7.200.000 COP.
- Tiempos: Adquisición e instalación en 3 semanas.

Operativos y misceláneos:

- Descripción: Papelería e imprevistos
- Cantidad: Gasto variable.
- Costo: $1.000.000 COP.
- Tiempos: Adquisición en 1 semana.

Demás Activos

3. Aire acondicionado:

- Descripción: Aire acondicionado y televisor LED para un ambiente ameno del equipo y clientes.
- Cantidad: 1 aire acondicionado
- Costo: $2.000.000 COP.
- Tiempos: Adquisición en 1 semana.

Resumen

Para garantizar la operación óptima de Networkbizz, se requiere una inversión inicial considerable en infraestructura, adecuaciones, maquinaria, equipos de cómputo y comunicación, muebles y enseres, así como en otros activos. Estos requerimientos son esenciales para establecer una base sólida que permita la implementación efectiva del sistema de marketing y ventas automatizado. Con un enfoque en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, estas inversiones asegurarán que Networkbizz esté bien posicionado para escalar y prosperar en el competitivo mercado.

6.1 ¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación? Explique su respuesta.

Sí, para el funcionamiento óptimo de la agencia de marketing y publicidad es necesario contar con un lugar físico de operación. A continuación, se explican las razones:

Coordinación y Colaboración del Equipo

Razón: Un espacio físico facilita la coordinación y colaboración entre los diferentes miembros del equipo, incluidos el Project Manager, Appointment Setters, Closers, Jefe de Mercadeo, Community Manager, Trafficker, Diseñador Gráfico y Fotógrafo.

Explicación: Tener un lugar físico permite reuniones cara a cara, brainstorming y una comunicación más fluida, lo que es crucial para el desarrollo y la implementación de estrategias de marketing y ventas. La proximidad física mejora la sinergia y la resolución rápida de problemas.

Infraestructura Tecnológica

Razón: Un lugar físico proporciona la infraestructura necesaria para el funcionamiento de equipos tecnológicos avanzados.

Explicación: La instalación de servidores, sistemas de seguridad cibernética, equipos de fotografía y videografía, y otros dispositivos tecnológicos requieren un entorno controlado y seguro que un lugar físico puede ofrecer. Esto asegura que todo el equipo técnico funcione sin interrupciones y con la máxima eficiencia.

Presentación y Evaluación de Clientes

Razón: El espacio físico es ideal para reuniones y presentaciones con clientes, brindando un entorno profesional y confiable.

Explicación: Contar con una oficina bien equipada permite recibir a clientes y potenciales clientes en un entorno profesional, lo cual es esencial para causar una buena impresión y fomentar la confianza. Las instalaciones adecuadas permiten realizar presentaciones, demostraciones en vivo del sistema BrokerPro y evaluaciones detalladas de las necesidades del cliente.

Almacenamiento de Materiales y Recursos

Razón: Es necesario tener un lugar para almacenar materiales de marketing, equipos fotográficos y videográficos, y otros recursos necesarios para la operación diaria.

Explicación: La centralización de estos recursos en un lugar físico asegura que estén siempre disponibles cuando se necesiten y se mantengan en condiciones óptimas, evitando pérdidas y deterioros.

Capacitación y Entrenamiento

Razón: Un espacio físico facilita la organización de sesiones de capacitación y entrenamiento para el equipo.

Explicación: Tener una sala de reuniones o un área de entrenamiento permite llevar a cabo sesiones formativas para el equipo, asegurando que todos estén actualizados con las últimas estrategias de marketing, técnicas de ventas y el uso eficiente del sistema BrokerPro.

Control y Supervisión

Razón: La supervisión efectiva de las operaciones diarias y la gestión del personal se facilita con un lugar físico.

Explicación: Un entorno controlado permite a los gerentes y supervisores monitorear el desempeño del equipo, asegurar el cumplimiento de las políticas de la empresa y resolver cualquier problema que surja de manera inmediata.

Conclusión

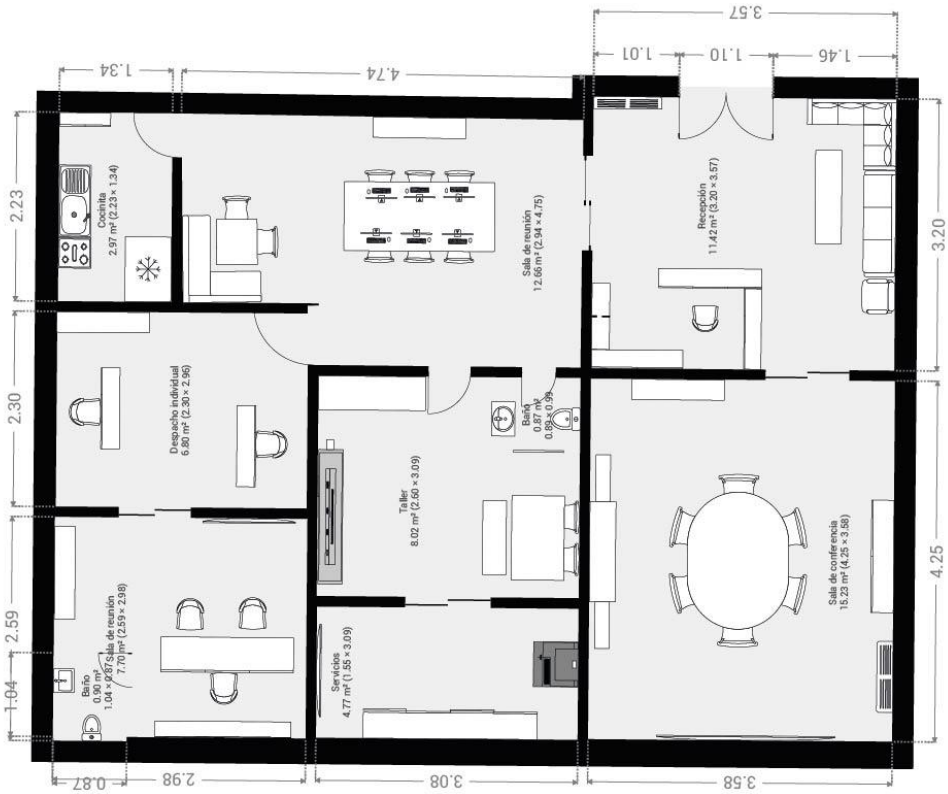
En resumen, contar con un lugar físico de operación es fundamental para la eficiencia, colaboración y profesionalismo de la agencia de marketing y el sistema inmobiliario BrokerPro. Facilita la coordinación del equipo, proporciona la infraestructura necesaria, mejora la presentación y evaluación de clientes, asegura el almacenamiento adecuado de recursos, permite la capacitación continua del equipo y facilita el control y la supervisión de las operaciones diarias.

6.2. Identifique los requerimientos de inversión.

Tipo de Activo.	Descripción.	Cantidad.	Valor Unitario.	Requisitos Técnicos.
Infraestructura y Adecuaciones	Oficina Principal	1	$3.500.000 COP	Instalación de redes, particiones, mobiliario
	Instalaciones de Redes y Telecomunicaciones	1	$200.000 COP	Redes de alta velocidad
	Adecuación de Espacios de Trabajo	1	$4.000.000 COP	Espacios para equipos de trabajo
	Servidores y Equipos de Computación y maquinaria	8	$56.000.000 COP	Licencias de software, alta capacidad

Maquinaria y Equipo	Equipos de Comunicación	7	$5.000.000 COP	Teléfonos IP, videoconferencia
Muebles y Enseres	Mobiliario de Oficina	18	$7.200.000 COP	Escritorios, sillas ergonómicas, estantes
	Equipos de Presentación y Colaboración	13	$20.000.000 COP	Pantallas, pizarras, proyectores
Otros	Aire Acondicionado	1	$2.000.000 COP	Equipos de climatización
Gastos Pre operativos	Papelería e imprevistos	N/A	$1.000.000 COP	Material de oficina
TOTAL	$98.900.000			

6.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa o plano).



https://drive.google.com/file/d/1jeH5_a9C3o0DK_d_MuG40PTTzo8Fqkyw/view?usp=sharing

Descripción del Plano de la Oficina

1. Recepción y Área de Espera

Ubicación: Cerca de la entrada principal. Distribución:

- Mostrador de recepción directamente frente a la puerta de entrada.
- Asientos y sofá de espera a un lado.
- Televisor montado en la pared opuesta al mostrador.

2. Oficinas de Dirección y Administración

Ubicación: En la esquina de la oficina. Distribución:

- Dos oficinas privadas.
- Cada oficina con un escritorio ejecutivo, una silla ergonómica y un armario.

3. Área de Ventas y Marketing

Ubicación: En el centro de la oficina. Distribución:

- Escritorios compartidos en forma de isla, con sillas alrededor.
- Pizarras blancas en las paredes cercanas.

4. Sala de Reuniones

Ubicación: Adyacente al área de ventas y marketing. Distribución:

- Mesa de reuniones central con sillas alrededor.
- Proyector y pantalla al frente.
- Sistema de videoconferencia instalado.

5. Espacio de Desarrollo y Maquinaria

Ubicación: En el medio de la oficina. Distribución:

- Escritorio individual con silla ergonómica.
- Servidores en una esquina con acceso controlado.
- Maquinaria industrial de publicidad.

6. Área de Descanso y Comedor

Ubicación: En una esquina de la oficina, opuesta a la entrada principal. Distribución:

- Mesa y sillas en el centro.
- Microondas, mini refrigerador, dispensador de agua y cafetera a lo largo de una pared.

6.4. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

La decisión de adquirir todos los activos necesarios a través de proveedores locales en Colombia ofrece múltiples ventajas:

- Rapidez en la Implementación: La adquisición local permite tiempos de entrega más rápidos, asegurando que la instalación y puesta en marcha del sistema se realicen sin demoras significativas.
- Reducción de Costos: Al evitar los costos de importación y aranceles, podemos ofrecer una solución más económica y accesible.
- Soporte Técnico Local: Contar con proveedores locales facilita el acceso a soporte técnico y mantenimiento, asegurando una operación continua y sin interrupciones.
- Impulso a la Economía Local: Al trabajar con proveedores colombianos, apoyamos y fortalecemos la economía local, contribuyendo al desarrollo sostenible del país.

6.5. En caso de presentarse un incremento en el valor del activo por factores como la tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará este valor?

En el contexto de Bonhomia Producer, es fundamental estar preparados para cualquier variación en el costo de los activos debido a factores externos como la tasa de cambio, reformas tributarias y otros imprevistos económicos. A continuación, presentamos las estrategias de financiamiento que hemos diseñado para mitigar estos riesgos y asegurar la continuidad del proyecto sin comprometer la calidad de nuestros servicios.

Estrategias de Financiamiento

1. Reserva de Contingencia

Descripción: Bonhomia Producer ha establecido una reserva de contingencia equivalente al 10% del presupuesto total de inversión. Esta reserva está destinada a cubrir cualquier incremento inesperado en los costos de los activos.

Beneficio: Proporciona una primera línea de defensa financiera, permitiendo afrontar aumentos de costos sin necesidad de financiamiento externo inmediato.

2. Líneas de Crédito Preaprobadas

Descripción: Bonhomia Producer ha asegurado líneas de crédito preaprobadas con instituciones financieras locales. Estas líneas de crédito pueden ser utilizadas rápidamente para cubrir cualquier aumento en el costo de los activos.

Beneficio: Facilita el acceso inmediato a fondos adicionales con condiciones favorables, evitando demoras en la implementación y operación del proyecto.

3. Ajustes en el Flujo de Caja

Descripción: Hemos implementado una estrategia de gestión del flujo de caja que incluye la flexibilización de ciertos pagos no críticos en caso de aumentos de costos. Esto incluye renegociación de plazos con proveedores y ajuste temporal de gastos operativos.

Beneficio: Permite reubicar fondos de manera temporal para cubrir los costos incrementados sin afectar la operación general.

4. Incremento en las Tarifas de Suscripción

Descripción: En caso de incrementos significativos en los costos, consideramos ajustar las tarifas de suscripción de BrokerPro para los nuevos clientes. Este ajuste se comunicará con antelación a los usuarios existentes y se aplicará de manera gradual.

Beneficio: Genera ingresos adicionales para cubrir los costos incrementados sin impactar de manera abrupta a la base de clientes actual.

Plan de Acción

En el evento de un incremento en el valor de los activos, seguiremos este plan de acción para activar las estrategias de financiamiento:

1. **Evaluación Inmediata**: Realizar una evaluación inmediata del impacto financiero del incremento en los costos.
2. **Activación de la Reserva de Contingencia**: Utilizar la reserva de contingencia como primera medida.
3. **Activación de Líneas de Crédito**: Si la reserva de contingencia es insuficiente, activar las líneas de crédito preaprobadas.
4. **Ajuste del Flujo de Caja**: Implementar ajustes en el flujo de caja para liberar fondos adicionales.
5. **Revisión de Tarifas de Suscripción**: Evaluar y, si es necesario, ajustar las tarifas de suscripción para los nuevos clientes.

Este enfoque integral y proactivo asegura que Bonhomia Producer y su sistema BrokerPro estén preparados para manejar cualquier incremento en el valor de los activos, manteniendo la estabilidad financiera y operativa del proyecto.

6. ¿Qué proceso se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien/Servicio: Sistema Inmobiliario BrokerPro

Unidades a Producir: 60 Agendamientos y 10 ventas Mensuales

Actividad del Proceso

Actividad	Tiempo Estimado de Realización	Cargos que Participan en la Actividad	No. de Personas que Intervienen por Cargo	Equipos que se Usan (Capacidad de Producción)
Actividad 1: Investigación de Mercado.	1 hrs	Jefe de mercadeo Project manager	2	Computadoras, software de análisis de datos, Dispositivos moviles.
Actividad 2: Creación de Propuesta de Valor y estrategia.	3 hrs	Jefe de mercadeo Community manager	2	Computadoras, Herramientas digitales y Celulares.
Actividad 3: Desarrollo del Sistema y Configuración inicial.	8 hrs	Project manager Trafficker	2	Servidores, computadoras, software de desarrollo
Actividad 4: Implementación y personalizacion del Sistema	8 hrs	Diseñador Grafico. Project manager	2	Computadoras, CRM, herramientas de personalización
Actividad 5: Configuración y publicacion de	4 hrs	Jefe de mercadeo Trafficker	2	Computadoras, plataformas de publicidad en línea

Campañas Publicitarias (ADS)				(Google Ads, Facebook Ads)
Actividad 6: Agendamiento y Gestión de Leads	8 hrs	Project manager Appoiment setter	2	Computadoras, CRM, herramientas de gestión de leads
Actividad 7: Ventas High Ticket y Seguimiento	8 hrs	High Ticket Closers	1	Computadoras, CRM, herramientas de seguimiento
Actividad 8: Onboarding y publicacion de sistema	48 hrs	Project manager Director	2	Computadoras, software de onboarding
Actividad 9: Analisis de metricas y resultados	2 hrs	Jefe de mercadeo trafficker	7	Computadoras, herramientas de monitoreo (Google Analytics, CRM y metricads)

Comunicación y Marketing Digital

Unidades a Producir: Campaña digital completa (1 campaña)

Actividad del Proceso

Actividad	Tiempo Estimado de Realización	Cargos que Participan en la Actividad	No. de Personas que Intervienen por Cargo	Equipos que se Usan (Capacidad de Producción)
Actividad 1: Investigación y planificacion	1 hora	Estratega de Marketing, Analista de Mercado	2	Computadoras de alta gama con software de análisis de mercado (SEMrush, Google Analytics)
Actividad 2: Creación de contenidos	3 días	Community M. Diseñador grafico Fotografo	3	Computadoras con Adobe Creative Suite (Photoshop,Capcut, Illustrator, Premiere Pro)

Actividad 3: Ejecucion de la campaña	4 hrs	Community manager Project manager Trafficker	3	Computadoras con herramientas de gestión de redes sociales (Hootsuite, Facebook Ads)
Actividad 4: Monitoreo y optimizacion	2 hrs	Analista de datos Jefe de mercadeo	2	Metricas facebook ads Google Analytics, SEMrush

Fotografía y Producción Audiovisual

Unidades a Producir: Video promocional y sesión fotográfica (1 video, 20 fotos)

Actividad del Proceso

Actividad	Tiempo Estimado de Realización	Cargos que Participan en la Actividad	No. de Personas que Intervienen por Cargo	Equipos que se Usan (Capacidad de Producción)
Actividad 1: Preproduccion	3 dias	Productor, Director Creativo	2	Computadoras con software de planificación (Trello, Asana)
Actividad 2: Produccion	2 días	Fotógrafo Videógrafo Asistente de Producción	3	Cámaras profesionales, equipos de iluminación, drones Juego de luces
Actividad 3: Postproduccion	1 semana	Fotografo	1	Computadoras con Adobe Premiere Pro, Lightroom
Actividad 4: Entrega de trabajo final	1 Dia	Jefe de mercadeo Fotografo	2	Entrega de ebook y material fisico y de fotografia digital

Diseño y Desarrollo Web

Unidades a Producir: Sitio web completo (1 sitio web)

Actividad del Proceso

Actividad	Tiempo Estimado de Realización	Cargos que Participan en la Actividad	No. de Personas que Intervienen por Cargo	Equipos que se Usan (Capacidad de Producción)
Actividad 1: Planificacion y diseño	5 dias	Diseñador web Project manager	2	Computadores con word, Adobe XD, Sketch
Actividad 2: Desarrollo web	15 dias	Desarrollador web copywriter	2	Computadoras con Visual Studio Code, sistema bonhomia Wordpress
Actividad 3: Testing y optimizacion	5 dias	Desarrollador web Jefe de mercadeo	2	Computadoras con Selenium, Google Lighthouse

Publicidad Tradicional

Unidades a Producir: Material publicitario completo (1 set de branding)

Actividad del Proceso

Actividad			No. de Personas que	

	Tiempo Estimado de Realización	Cargos que Participan en la Actividad	Intervienen por Cargo	Equipos que se Usan (Capacidad de Producción)
Actividad 1 Diseño y conceptualizacion	1 semana	Diseñador Gráfico, Director de Arte	2	Computadoras con Adobe Illustrator, Photoshop
Actividad 2: Produccion e impresion	1 semana	Operador de Impresión, Técnico en Acabados	2	Impresoras industriales (Heidelberg, Roland)Wordpress
Actividad 3 Instalacion y entrega	1 dia	Instalador Jefe de mercadeo	2	Vehículos de distribución y herramientas de instalacion

8. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)?

Descripción General

Bonhomia Producer, a través de su sistema inmobiliario BrokerPro, ha diseñado una capacidad productiva que permite implementar y gestionar múltiples proyectos simultáneamente. La capacidad productiva se mide en términos de la cantidad de implementaciones completas del sistema BrokerPro que pueden realizarse en un período determinado.

Capacidad Productiva por Unidad de Tiempo

1. **Diaria**:

   Capacidad Instalada: 1 implementación diaria.

   Capacidad Utilizada: 0.8 implementaciones diarias.

   Descripción: La capacidad instalada permite realizar hasta 1 implementación del sistema BrokerPro por día. Sin embargo, considerando tiempos de coordinación y personalización, la capacidad utilizada es de aproximadamente 0.8 implementaciones diarias.

2. Mensual:

   Capacidad Instalada: 22 implementaciones mensuales.

   Capacidad Utilizada: 17 implementaciones mensuales.

   Descripción: Considerando un promedio de 22 días laborales al mes, la capacidad instalada es de 22 implementaciones mensuales. La capacidad utilizada se ajusta a 17 implementaciones mensuales, teniendo en cuenta tiempos de ajuste, personalización y soporte post-implementación.

3. Anual:

   Capacidad Instalada: 264 implementaciones anuales.

   Capacidad Utilizada: 204 implementaciones anuales.

   Descripción: Proyectando sobre una base de 12 meses y considerando tiempos de inactividad planificados, la capacidad instalada alcanza 264 implementaciones anuales. La capacidad utilizada se ajusta a 204 implementaciones anuales debido a factores operacionales y de mercado.

Cálculo de Capacidad Instalada vs. Capacidad Utilizada

La capacidad instalada se refiere al potencial máximo de implementaciones que Bonhomia Producer puede alcanzar bajo condiciones ideales, utilizando todos los recursos disponibles sin interrupciones. Por otro lado, la capacidad utilizada representa el número real de implementaciones que se pueden llevar a cabo, considerando los tiempos necesarios para personalización, ajustes y soporte continuo.

- Factores Considerados en el Cálculo:

Tiempos de Implementación y Personalización: Cada implementación requiere una fase de personalización y ajuste para adaptarse a las necesidades específicas del cliente.

Soporte Post-Implementación: El soporte continuo y la formación inicial del cliente son críticos para el éxito del sistema, afectando la capacidad productiva.

Coordinación y Gestión de Recursos: La disponibilidad y coordinación del equipo de implementación, desarrollo y soporte técnico influyen directamente en la capacidad utilizada.

- Estrategias para Optimizar la Capacidad Productiva

Automatización de Procesos: Incrementar el uso de herramientas automatizadas para reducir el tiempo de implementación y personalización.

Formación Continua del Personal: Mejorar la eficiencia del equipo a través de programas de formación continua, cursos regrabados y actualización de habilidades.

Optimización de la Gestión de Proyectos: Implementar mejores prácticas en la gestión de proyectos para minimizar tiempos de inactividad y mejorar la coordinación entre equipos.

Comunicación y Marketing Digital

Capacidad Productiva:

- Diaria: 3 campañas digitales completas.
- Mensual: 60 campañas digitales completas.
- Anual: 720 campañas digitales completas.

Cálculo de Capacidad Instalada versus Utilizada:

- Capacidad Instalada: Nuestra infraestructura tecnológica y equipo profesional nos permite crear hasta 3 campañas digitales completas por día.
- Capacidad Utilizada: Actualmente, utilizamos alrededor del 80% de nuestra capacidad instalada, con un promedio de 2.4 campañas digitales completas producidas diariamente. Esto nos permite mantener un margen de flexibilidad para proyectos urgentes o incrementos en la demanda.

Diseño y Desarrollo Web

Capacidad Productiva:

- Diaria: 1 sitio web completo.
- Mensual: 20 sitios web completos.
- Anual: 240 sitios web completos.

Cálculo de Capacidad Instalada versus Utilizada:

- Capacidad Instalada: Contamos con un equipo de desarrolladores y diseñadores que pueden completar hasta 1 sitio web completo por día, considerando todas las fases desde la planificación hasta la implementación.
- Capacidad Utilizada: Estamos utilizando aproximadamente el 75% de nuestra capacidad instalada, desarrollando un promedio de 15 sitios web completos al mes. Este margen permite ajustes y mejora continua en los procesos de diseño y desarrollo.

Fotografía y Producción Audiovisual

Capacidad Productiva:

- Diaria: 2 sesiones fotográficas completas o 1 video promocional.
- Mensual: 40 sesiones fotográficas completas o 20 videos promocionales.
- Anual: 480 sesiones fotográficas completas o 240 videos promocionales.

Cálculo de Capacidad Instalada versus Utilizada:

- **Capacidad Instalada:** Con nuestro equipo y tecnología actual, podemos realizar hasta 2 sesiones fotográficas o 1 video promocional por día.
- **Capacidad Utilizada:** Actualmente, utilizamos el 70% de nuestra capacidad instalada, llevando a cabo alrededor de 1.4 sesiones fotográficas completas o 0.7 videos promocionales por día, lo cual nos da espacio para proyectos adicionales y mejoras en la producción.

Publicidad Tradicional

Capacidad Productiva:

- **Diaria:** 500 unidades de material publicitario (tarjetas de presentación, flyers, folletos, etc.).
- **Mensual:** 10,000 unidades de material publicitario.
- **Anual:** 120,000 unidades de material publicitario.

Cálculo de Capacidad Instalada versus Utilizada:

- **Capacidad Instalada:** Nuestras instalaciones y equipos de impresión pueden producir hasta 500 unidades de material publicitario por día.
- **Capacidad Utilizada:** Utilizamos alrededor del 85% de nuestra capacidad instalada, produciendo un promedio de 425 unidades de material publicitario por día. Este margen de capacidad nos permite manejar picos de demanda y mantener la calidad del producto.

Explicación del Cálculo de Capacidad Instalada versus Utilizada

Para calcular la capacidad instalada y la utilizada, consideramos los siguientes factores:

1. **Equipo y Tecnología:** Evaluamos la capacidad máxima de nuestro equipo y tecnología en términos de producción diaria.
2. **Recursos Humanos:** Consideramos la disponibilidad y eficiencia de nuestro personal en cada área de servicio.
3. **Tiempo de Producción:** Calculamos el tiempo necesario para completar cada unidad de servicio, asegurando que los plazos sean realistas y alcanzables.
4. **Demanda del Mercado:** Ajustamos nuestra capacidad utilizada en función de la demanda actual y proyectada del mercado, asegurando que podamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes sin comprometer la calidad.

9. Equipo de trabajo

9.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Equipo de Trabajo de Bonhomia Producer

Perfil Empleado.	Descripción.	Rol.	Dedicación.

Oscar Fernández	Emprendedor con 10 años de experiencia en comunicación (diseño, mercadeo, y publicidad) y 7 años en marketing digital.	CEO y Fundador	Tiempo Completo
Natalia bastidas	Especialista en marketing digital con 10 años de experiencia en publicidad online y estrategias de contenido.	Jefe de Mercadeo	Tiempo Completo
María López	Diseñadora gráfica con 2 años de experiencia en diseño de interfaces de usuario y branding.	Diseñadora Gráfica	Tiempo Completo
Luis Hernández	Trafficker digital con 3 años de experiencia en gestión de campañas publicitarias en redes sociales y Google Ads.	Trafficker	Tiempo Completo
Laura Martínez	Community Manager con 5 años de experiencia en gestión de comunidades online y estrategias de engagement.	Community Manager	Tiempo Completo
Pedro Torres	Fotógrafo profesional con 7 años de	Fotógrafo	Tiempo Completo

	experiencia en fotografía de productos y eventos corporativos.		
Diana Ramírez	Project Manager con 10 años de experiencia en gestión de proyectos de marketing y desarrollo de software.	Project Manager	Tiempo Completo
Jorge Hernández	Appoinment Setter con 5 años de experiencia en gestión de citas y seguimiento de leads.	Appoinment Setter	Tiempo Completo
Elena Vega	Closer con 7 años de experiencia en cierre de ventas de alto valor y negociación.	Closer	Tiempo Completo
Luis Ramírez	Contador público con 8 años de experiencia en contabilidad empresarial y fiscalidad.	Contador	Prestación de servicios
Miguel Sánchez	Administrador de Empresas con 10 años de experiencia en gestión administrativa y planificación empresarial.	Administrador de Empresas	Tiempo Completo
Camilo Ruiz	Licenciado en Diseño Gráfico con especialización	Diseñador web	Prestación de servicios

	en Diseño Web y UX/UI.		
Jorge Sotelo	Licenciado en Derecho con especialización en Derecho Corporativo y Comercial.	Abogado	Prestación de servicios
Laura muñoz	Licenciada en Psicología con especialización en Psicología Organizacional.	Psicóloga	Prestación de servicios

Este equipo diverso y altamente capacitado garantiza que Bonhomia Producer pueda ofrecer soluciones integrales y efectivas a sus clientes, asegurando el éxito y crecimiento de la empresa.

9.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su primer año de operación?

Cargo	Funciones	Perfil Requerido	Tipo de Contratación	Tiempo Completo o Parcial	Remuneración Mensual (COP)
CEO y Fundador	Liderar la estrategia general de la empresa, toma de decisiones estratégicas, supervisión de operaciones y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.	Emprendedor con experiencia en marketing digital y desarrollo de software. Licenciado en Administración de Empresas y MBA en Marketing Digital.	Contrato fijo	Tiempo Completo	3.000.000
Trafficker	Gestionar campañas publicitarias en redes sociales y Google Ads, optimizar anuncios para maximizar el	Trafficker digital con experiencia en gestión de campañas publicitarias.	Contrato fijo	Tiempo Completo	1.200.000

	retorno de inversión.				
Community Manager	Gestionar la comunidad online, interactuar con seguidores, crear contenido en redes sociales.	Community Manager con experiencia en gestión de comunidades online y estrategias de engagement.	Contrato fijo	Tiempo Completo	1.500.000
Jefe de mercadeo	El Jefe de Mercadeo será responsable de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing integradas. gestionar el equipo de marketing y ajustar estrategias en consecuencia	Título universitario en Marketing, Publicidad, Administración de Empresas o afines.	Contrato fijo	Tiempo Completo	1.800.000
Contador	Gestionar la contabilidad de la empresa, preparación de informes financieros, asegurar el cumplimiento de las normativas fiscales.	Contador público con experiencia en contabilidad empresarial y fiscalidad.	Contrato prestacion de servicios	Tiempo parcial	1.000.000

Este equipo integral y diversificado garantiza que Bonhomia Producer pueda operar eficientemente y ofrecer servicios de alta calidad a sus clientes, maximizando el impacto de la empresa.

VI. ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

1. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategias de promocion

Estrategia de Promoción: Publicidad Digital Hipersegmentada

Propósito: Aumentar la visibilidad y captación de leads calificados para BrokerPro a través de campañas publicitarias dirigidas.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Creación de campañas Digitales	Diseñadores Gráficos, Trafficker, project manager	Mensual	$3.000.000 COP	Jefe de Mercadeo
Publicidad en Google Ads	Budget para Google Ads, Especialista en SEM	Mensual	$3.000.000 COP	Trafficker
Marketing de Contenidos	Copywriters Diseñadores, Community, Plataformas de Publicación	Mensual	$2.000.000 COP	Community Manager
Webinars y Seminarios	Plataformas de Webinars, Presentadores, Publicidad	Trimestral	$3.000.000 COP	Project Manager
Email Marketing	Software de Bonhomia Marketing, Copywriters, Diseñadores	Mensual	$1.000.000 COP	Jefe de Mercadeo
Relaciones Públicas y Alianzas Estratégicas	Relaciones Públicas, BTL y alizanzas estrategicas	Trimestral	$2.000.000 COP	Project manager
Costo Total Mensual: $14.000.000 COP				

Estrategia de Promoción: Participación en Ferias y Eventos del Sector Inmobiliario y empresarial.

Propósito: Posicionar a Bonhomia como líder en soluciones de marketing digital para el sector inmobiliario, empresarial.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Participación en Ferias Inmobiliarias	Espacio de Stand, Material Promocional, Personal	Bianual	$10.000.000 COP	CEO y Fundador
Organización de Seminarios y Workshops	Salones de Eventos, Material Didáctico, Ponentes	Trimestral	$5.000.000 COP	Project Manager
Publicidad en Eventos y Revistas del Sector	Espacios Publicitarios, Redactores, Diseñadores	Bianual	$3.000.000 COP	Jefe de Mercadeo
Costo Total Anual: $18.000.000 COP				

Estrategia de Promoción: Marketing de Referencias y Testimonios

Propósito: Aprovechar la satisfacción de los clientes actuales para generar nuevos leads a través de referencias y testimonios.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Programas de Referencia	Incentivos para Clientes, Personal de Seguimiento	Mensual	$1.000.000 COP	Community Manager
Producción de Videos Testimoniales	Equipo de Producción, Clientes Satisfechos	Trimestral	$2.000.000 COP	Fotógrafo
Publicación de Casos de Éxito	Redactores de Contenidos, Diseñadores	Mensual	$1.500.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $4.500.000 COP				

Estrategia de Promoción: Gamificación en la Captación de Leads

Propósito: Aumentar la interacción y el engagement de los clientes potenciales mediante el uso de técnicas de gamificación.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Desarrollo de Juegos Interactivos	Diseñadores de Juegos, Desarrolladores de Software	Trimestral	$5.000.000 COP	Director de Desarrollo
Campañas de Promoción de Juegos	Budget para Publicidad en Redes Sociales y Google Ads	Trimestral	$2.000.000 COP	Trafficker
Premios y Reconocimientos	Incentivos para Participantes	Trimestral	$1.000.000 COP	Project Manager
Costo Total Trimestral: $8.000.000 COP				

Estrategia de Promoción: Realidad Aumentada (AR) para Presentaciones de servicios, sistema y Propiedades

Propósito: Ofrecer una experiencia inmersiva y diferenciada a los clientes potenciales mediante el uso de tecnologías de realidad aumentada.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Desarrollo de Aplicaciones de AR	Desarrolladores de Software, Diseñadores de AR	Bianual	$10.000.000 COP	Director de Desarrollo
Equipos de Visualización AR	Gafas y Dispositivos AR	Bianual	$5,000,000 COP	Jefe de Mercadeo
Entrenamiento en Uso de AR	Personal de Capacitación, Manuales y Recursos	Bianual	$3.000.000 COP	Project Manager
Costo Total Bianual: $18.000.000 COP				

Estrategia de Promoción: Podcast Educativo del Sector Inmobiliario y empresarial

Propósito: Posicionar a Bonhomia como un referente en el sector empresarial e inmobiliario mediante la creación de contenido educativo y relevante a través de un podcast.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Producción del Podcast	Estudio de Grabación, Equipo de Producción	Mensual	$3.000.000 COP	Fotógrafo
Marketing del Podcast	Publicidad en Redes Sociales, Google Ads	Mensual	$2.000.000 COP	Trafficker
Invitados Especiales	Honorarios para Expertos y Personalidades del Sector	Mensual	$1.000.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $6.000.000 COP				

Estrategia de Promoción: Experiencias de Cliente Personalizadas

Propósito: Crear una conexión más fuerte y duradera con los clientes a través de experiencias personalizadas y únicas.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Desarrollo de Experiencias Personalizadas	Consultores de Estrategia, Diseñadores de Experiencia	Mensual	$5.000.000 COP	Consultor de Estrategia
Regalos Personalizados	Productos de Marca, Servicios de Personalización	Mensual	$2.000.000 COP	Project Manager
Eventos Exclusivos para Clientes	Espacios para Eventos, Catering, Personal de Apoyo	Trimestral	$5.000.000 COP	CEO y Fundador
Costo Total Mensual: $7.000.000 COP **Costo Total Trimestral:** $5.000.000 COP				

Estrategias de Comunicación

Estrategia de Comunicación: Branding Integral

Propósito: Fortalecer la identidad de marca y posicionar a Bonhomia como el líder en soluciones de marketing digital para el sector inmobiliario y empresarial.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Rediseño de Imagen Corporativa	Diseñadores Gráficos, Consultores de Branding	Mes 1	$5.000.000 COP	Diseñadora Gráfica
Desarrollo de Manual de Marca	Especialistas en Branding, Redactores	Mes 1	$3.000.000 COP	Consultor de Estrategia
Campañas de Branding en Redes Sociales	Trafficker, Community Manager, Budget para Anuncios	Mensual	$4.000.000 COP	Trafficker
Publicidad en Medios Tradicionales	Espacios Publicitarios, Agencias de Medios	Trimestral	$10.000.000 COP	Jefe de Mercadeo
Producción de Material Audiovisual	Fotógrafo, Equipo de Producción, Plataformas de Publicación	Mensual	$6.000.000 COP	Fotógrafo
Eventos Corporativos y Patrocinios	Espacios para Eventos, Catering, Personal de Apoyo	Trimestral	$8.000.000 COP	CEO y Fundador
Costo Total Mensual: $15.000,000 COP **Costo Total Trimestral:** $18.000.000 COP				

Estrategia de Comunicación: Marketing de Contenidos

Propósito: Generar engagement y educar a los clientes potenciales sobre las ventajas de contratar nuestros servicios y utlizar nuestro sistema.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
	Redactores, Diseñadores,	Mensual		

Creación de Contenidos Educativos	Plataformas de Publicación		$3.000.000 COP	Community Manager
Blogs y Artículos de Expertos	Redactores de Contenidos, Especialistas del Sector	Mensual	$2.000.000 COP	Copywriter
Boletines Informativos	Redactores, Diseñadores, Software de Email Marketing	Mensual	$1.500.000 COP	Community Manager
Webinars y Seminarios Online	Plataformas de Webinars, Presentadores	Trimestral	$3.000.000 COP	Project Manager
Publicaciones en Redes Sociales	Community Manager, Trafficker, Budget para Anuncios	Mensual	$4.000.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $10.500.000 COP **Costo Total Trimestral:** $3.000.000 COP				

Estrategia de Comunicación: Relaciones Públicas y Alianzas Estratégicas

Propósito: Ampliar el alcance y credibilidad de BrokerPro mediante colaboraciones estratégicas y actividades de relaciones públicas.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Colaboraciones con Asociaciones Inmobiliarias y empresariales	Consultores de Estrategia, Relaciones Públicas	Trimestral	$5.000.000 COP	Consultor de Estrategia
Eventos y Networking	Espacios para Eventos, Material Promocional	Trimestral	$4.000.000 COP	CEO y Fundador

Patrocinios de Eventos del Sector	Espacios Publicitarios, Material Promocional	Trimestral	$3.000.000 COP	Jefe de Mercadeo
Publicaciones en Medios de Comunicación	Redactores, Agencias de Medios	Mensual	$2.000.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $2.000.000 COP Costo Total Trimestral: $12.000.000 COP				

Estrategia de Comunicación: Estrategia de SEO y Marketing Digital

Propósito: Mejorar la visibilidad en motores de búsqueda y atraer tráfico orgánico cualificado al sitio web de Bonhomia producer.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Optimización SEO On-Page	Especialista en SEO, Software de SEO	Mensual	$1.500.000 COP	Especialista en SEO
Creación de Backlinks de Calidad	Consultores de SEO, Plataformas de Publicación	Mensual	$2.000.000 COP	Especialista en SEO
Marketing de Contenidos	Redactores, Diseñadores, Plataformas de Publicación	Mensual	$3.000.000 COP	Community Manager
Campañas de Email Marketing	Software de Email Marketing, Redactores, Diseñadores	Mensual	$1.500.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $8.000.000 COP				

Estrategia de Comunicación: Marketing de Influencers

Propósito: Aumentar la visibilidad y credibilidad de Bonhomia mediante colaboraciones con influencers del sector inmobiliario y empresarial.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
	Relaciones Públicas,		$5.000.000 COP	

Identificación y Contratación de Influencers	Consultores de Estrategia	Mensual		Consultor de Estrategia
Campañas de Influencers en Redes Sociales	Budget para Anuncios, Community Manager	Mensual	$4.000.000 COP	Trafficker
Eventos y Colaboraciones con Influencers	Espacios para Eventos, Material Promocional	Trimestral	$3.000.000 COP	Project Manager
Costo Total Mensual: $9.000.000 COP Costo Total Trimestral: $3.000.000 COP				

Estrategias de Distribucion

Estrategia de Distribución: Distribución Digital y Alianzas Estratégicas

Propósito: Asegurar la amplia difusión y disponibilidad de servicios y sistema en los mercados objetivo a través de canales digitales y alianzas estratégicas.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Optimización de la Plataforma Online	Desarrolladores Web, Especialistas en SEO	Mes 1	$3.000.000 COP	Director de Desarrollo
Campañas de Distribución en Redes Sociales	Community Manager, Trafficker, Budget para Anuncios	Mensual	$4.000.000 COP	Trafficker
Alianzas con Asociaciones Inmobiliarias	Consultores de Estrategia, Relaciones Públicas	Trimestral	$5.000.000 COP	Consultor de Estrategia
Participación en Ferias y Eventos del Sector	Espacios para Eventos, Material Promocional	Trimestral	$6.000.000 COP	CEO y Fundador
Distribución de Contenidos Educativos	Redactores, Diseñadores, Plataformas de Publicación	Mensual	$2.000.000 COP	Community Manager

Campañas de Email Marketing	Software de Email Marketing, Redactores, Diseñadores	Mensual	$1.500.000 COP	Community Manager
Costo Total Mensual: $10.500.000 COP Costo Total Trimestral: $11.000.000 COP				

Estrategia de Distribución: Red de Distribución Local y Publicidad Offline

Propósito: Aumentar la presencia de Bonhomia en el mercado local a través de una red de distribución efectiva y campañas de publicidad offline.

Actividad	Recursos Requeridos	Mes de Ejecución	Costo	Nombre del Cargo Líder del Proceso
Establecimiento de Puntos de Contacto Locales	Oficinas Regionales, Personal de Atención al Cliente	Mes 1	$5,000,000 COP	Responsable de Recursos Humanos
Campañas de Publicidad en Medios Locales	Espacios Publicitarios en Radio, TV, y Prensa	Trimestral	$7,000,000 COP	Jefe de Mercadeo
Distribución de Material Promocional	Folletos, Carteles, Merchandising	Mensual	$3,000,000 COP	Community Manager
Organización de Seminarios y Talleres Presenciales	Espacios para Eventos, Personal de Apoyo	Trimestral	$4,000,000 COP	Project Manager
Programas de Referidos y Afiliados	Plataforma de Gestión de Referidos, Incentivos	Mensual	$2,500,000 COP	Consultor de Estrategia
Costo Total Mensual: $10.500.000 COP Costo Total Trimestral: $11.000.000 COP				

Estrategias innovadoras e impactantes de PCD

Estrategias de Promoción

Estrategia de Promoción: "Campaña 360° de **Networkbizz** "

Propósito: Maximizar la visibilidad y reconocimiento de Networkbizz en el mercado a través de una campaña integral que combine elementos innovadores, creativos y tradicionales, destacando los cinco servicios principales y creando una experiencia de marca memorable.

Actividad 1: Campaña de Realidad Aumentada (AR)

- Recursos Requeridos: Desarrolladores AR, Diseñadores Gráficos, Plataformas de AR.
- Mes de Ejecución: Enero - Marzo.
- Costo: 25.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Jefe de Innovación Tecnológica.
- Descripción: Desarrollaremos una campaña de realidad aumentada que permita a los usuarios interactuar con nuestros servicios de una manera inmersiva y única. Los clientes podrán visualizar ejemplos de nuestro trabajo en entornos reales utilizando sus dispositivos móviles desde casa o en plaza.

Actividad 2: Marketing de Experiencias

- Recursos Requeridos: Equipos de Eventos, Diseñadores de Experiencia.
- Mes de Ejecución: Febrero - Julio.
- Costo: 15.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Coordinador de Eventos.
- Descripción: Crearemos experiencias de marca memorables a través de eventos interactivos y pop-up stores donde los clientes puedan experimentar nuestros servicios en tiempo real. Estas experiencias estarán diseñadas para generar un fuerte impacto emocional y fomentar la lealtad a la marca.

Actividad 3: Campaña de Video Marketing Viral

- Recursos Requeridos: Productores de Video, Estrategas de Contenido.
- Mes de Ejecución: Marzo - Junio.
- Costo: 5.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Director de Contenidos.
- Descripción: Produciremos una serie de videos virales que presenten casos de éxito y testimonios de clientes de una manera atractiva y compartible. Utilizaremos plataformas como YouTube, TikTok y redes sociales para maximizar el alcance y la interacción.

Actividad 4: Influencer Marketing

- **Recursos Requeridos:** Influencers del Sector, Plataformas de Influencer Marketing.
- **Mes de Ejecución:** Abril - Diciembre.
- **Costo:** 15.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Especialista en Influencer Marketing.
- **Descripción:** Colaboraremos con influencers relevantes en el sector de marketing, inmobiliario y publicidad para promover nuestros servicios. Las colaboraciones incluirán contenido patrocinado, reseñas y promociones exclusivas para los seguidores de los influencers.

Actividad 5: Publicidad en Podcast

- **Recursos Requeridos:** Productores de Podcast, Plataformas de Publicidad en Podcast.
- **Mes de Ejecución:** Mayo - Noviembre.
- **Costo:** 5.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Jefe de Mercadeo.
- **Descripción:** Realizaremos campañas publicitarias en podcasts populares que lleguen a nuestro público objetivo. Los anuncios destacarán los beneficios de nuestros servicios y ofrecerán promociones exclusivas para los oyentes.

Costo Total de la Estrategia de Promoción: 70.000.000 COP

Estrategias de Comunicación

Estrategia de Comunicación: "Comunicación Integrada con IA"

Propósito: Implementar una estrategia de comunicación que utilice inteligencia artificial para personalizar y optimizar los mensajes, garantizando una comunicación coherente y efectiva en todos los puntos de contacto con los clientes.

Actividad 1: Plataforma de Comunicación Automatizada

- **Recursos Requeridos:** Desarrolladores de IA, Plataforma de CRM.
- **Mes de Ejecución:** Enero - Marzo.
- **Costo:** 10.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Jefe de Tecnología.
- **Descripción:** Desarrollaremos una plataforma de comunicación automatizada que utilice IA para personalizar los mensajes de marketing y ventas en tiempo real. La

plataforma se integrará con nuestro CRM para optimizar la comunicación con clientes y prospectos.

Actividad 2: Chatbots Inteligentes

- Recursos Requeridos: Desarrolladores de Chatbots, Analistas de Datos.
- Mes de Ejecución: Febrero - Mayo.
- Costo: 5.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Analista de Datos.
- Descripción: Implementaremos chatbots inteligentes en nuestro sitio web y plataformas de redes sociales para ofrecer atención al cliente 24/7. Estos chatbots responderán a preguntas frecuentes, ofrecerán información sobre nuestros servicios y generarán leads cualificados.

Actividad 3: Personalización de Contenidos con IA

- Recursos Requeridos: Especialistas en Contenidos, Plataformas de Personalización.
- Mes de Ejecución: Marzo - Junio.
- Costo: 10.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Director de Contenidos.
- Descripción: Utilizaremos herramientas de personalización basadas en IA para adaptar los contenidos de nuestro sitio web, correos electrónicos y redes sociales a las preferencias y comportamientos de los usuarios. Esto mejorará la relevancia y efectividad de nuestras comunicaciones.

Actividad 4: Monitoreo y Análisis de Sentimientos

- Recursos Requeridos: Herramientas de Análisis de Sentimientos, Analistas de Medios.
- Mes de Ejecución: Abril - Septiembre.
- Costo: 8.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Analista de Medios.
- Descripción: Implementaremos herramientas de análisis de sentimientos para monitorear la percepción de la marca en tiempo real. Esto nos permitirá ajustar nuestras estrategias de comunicación según las reacciones y feedback de los clientes.

Actividad 5: Campañas de Retargeting con IA

- Recursos Requeridos: Especialistas en Publicidad Digital, Plataformas de Retargeting.

- **Mes de Ejecución:** Mayo - Diciembre.
- **Costo:** 12.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Trafficker.
- **Descripción:** Utilizaremos campañas de retargeting basadas en IA para reenganchar a los usuarios que hayan interactuado con nuestro contenido pero no hayan convertido. Estas campañas serán altamente personalizadas y optimizadas para maximizar la conversión.

Costo Total de la Estrategia de Comunicación: 60.000.000 COP

Estrategias de Distribución

Estrategia de Distribución: "Red de Distribución Híbrida y Omnicanal"

Propósito: Implementar una red de distribución que combine canales físicos y digitales para garantizar la máxima accesibilidad y eficiencia en la entrega de nuestros servicios. Esta estrategia se enfocará en crear una experiencia de cliente fluida y coherente en todos los puntos de contacto.

Actividad 1: Plataforma de Venta Omnicanal

- **Recursos Requeridos:** Desarrolladores de Plataforma, Diseñadores UX/UI.
- **Mes de Ejecución:** Enero - Marzo.
- **Costo:** 25.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Jefe de Desarrollo Web.
- **Descripción:** Desarrollaremos una plataforma de venta omnicanal que permita a los clientes explorar y adquirir nuestros servicios tanto en línea como en puntos de venta físicos. La plataforma integrará inventarios, gestión de pedidos y atención al cliente para una experiencia fluida.

Actividad 2: Centros de Experiencia Bonhomía

- **Recursos Requeridos:** Equipos de Diseño de Interiores, Coordinadores de Centros.
- **Mes de Ejecución:** Febrero - Julio.
- **Costo:** 30.000.000 COP.
- **Nombre del Cargo Líder del Proceso:** Coordinador de Experiencia.
- **Descripción:** Estableceremos centros de experiencia en ubicaciones estratégicas donde los clientes puedan interactuar con nuestros productos y servicios en un

entorno físico. Estos centros ofrecerán demostraciones en vivo, consultas personalizadas y eventos exclusivos.

Actividad 3: Optimización de la Logística de Entrega

- Recursos Requeridos: Proveedores de Logística, Herramientas de Optimización de Rutas.
- Mes de Ejecución: Marzo - Junio.
- Costo: 20.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Jefe de Logística.
- Descripción: Implementaremos sistemas de optimización de rutas y seguimiento en tiempo real para mejorar la eficiencia de nuestras entregas. Esto reducirá los tiempos de entrega y mejorará la satisfacción del cliente.

Actividad 4: Integración de Marketplace

- Recursos Requeridos: Especialistas en eCommerce, Plataformas de Marketplace.
- Mes de Ejecución: Abril - Octubre.
- Costo: 15.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Coordinador de eCommerce.
- Descripción: Integraremos nuestros servicios en marketplaces relevantes para ampliar nuestro alcance y facilitar la compra a través de plataformas populares. Esto aumentará nuestra visibilidad y accesibilidad.

Actividad 5: Programa de Distribuidores y Franquicias

- Recursos Requeridos: Consultores de Negocios, Materiales de Capacitación.
- Mes de Ejecución: Mayo - Diciembre.
- Costo: 20.000.000 COP.
- Nombre del Cargo Líder del Proceso: Director de Expansión.
- Descripción: Desarrollaremos un programa para distribuidores y franquicias que permita expandir nuestra red de distribución a través de socios estratégicos. Este programa incluirá capacitación, soporte continuo y materiales promocionales para asegurar el éxito de nuestros socios.

Costo Total de la Estrategia de Distribución: 110,000,000 COP

Estas estrategias están diseñadas para posicionar a Networkbizz como líder en el mercado, combinando innovación, tecnología y una fuerte presencia en múltiples canales para maximizar el alcance y la efectividad de nuestros servicios.

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Nota: este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.
Tenga en cuenta el cronograma de la convocatoria a la que se está presentando.

Preguntar a don franklin sobre el cronograma de la convocatoria a la que me estoy presentando.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Descripción del Período Improductivo

Duración Estimada: 3 a 5 meses

Detalle del Período Improductivo

Mes 1: Configuración y Adecuación

- Instalaciones y Adecuaciones:
  - Montaje de la oficina principal en Santiago de Cali.
  - Instalación de redes y telecomunicaciones.
  - Adecuación de espacios de trabajo.
- Contratación de Personal:
  - Reclutamiento y selección del equipo necesario.

Mes 2: Instalación y Configuración de Equipos

- Maquinaria y Equipos:
  - Adquisición e instalación de servidores, equipos de computación y comunicación.
  - Configuración de sistemas CRM y aplicaciones móviles.
- Capacitación del Personal:

    - Capacitación en el uso de software y herramientas especializadas.
    - Entrenamiento en estrategias de marketing y ventas automatizadas.

Mes 3: Implementación y Pruebas

- Sistemas y Procesos:
    - Implementación de campañas publicitarias y embudos de venta.
    - Configuración y pruebas del sistema.
- Pruebas de Funcionamiento:
    - Realización de pruebas internas y ajustes necesarios.
    - Feedback y optimización del sistema basado en pruebas iniciales.

Proyecciones Financieras

Proyección de Ingresos:

- Mes 1-3: Sin ingresos significativos debido al período improductivo.
- A partir del Mes 4: Incremento gradual de ingresos conforme se inician las ventas y suscripciones.

Proyección de Costos:

- Mes 1-3: Costos elevados debido a la configuración, adquisición de equipos y contratación.
- A partir del Mes 4: Reducción gradual de costos operativos a medida que los sistemas se estabilizan.

Proyección de Gastos:

- Mes 1-3: Gastos iniciales altos en infraestructura, equipos y formación.
- A partir del Mes 4: Gastos recurrentes para mantener operaciones y marketing.

Inversiones:

- Infraestructura: $3,000,000 COP mensuales en arrendamiento.
- Equipos y Maquinaria: $45,000,000 COP en total.
- Adecuaciones: $1,120,000 COP (único).

Capital de Trabajo:

- Mes 1-3: Capital necesario para cubrir todos los costos y gastos hasta que la empresa sea productiva.
- A partir del Mes 4: Flujo de caja positivo esperado con ingresos de ventas y suscripciones.

Resumen de Fuentes de Financiación

Fuentes Propias:

- Aportes de los fundadores.

Fondos del Emprendimiento:

- Apoyo financiero del Fondo Emprender.

Inversionistas Privados:

- Potenciales inversionistas interesados en financiar el crecimiento inicial.

Otros:

- Créditos bancarios y financiamiento externo si necesario.

Este período de 3 meses es crucial para establecer una base sólida que permita a Networkbizz y su sistema operar de manera eficiente y comenzar a generar ingresos de manera sostenible.

VII. ¿QUE RIESGOS ENFRENTO?

1. ¿Qué actores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Actores Externos e Internos Críticos para la Ejecución del Negocio

Para la ejecución exitosa del negocio de Bonhomia Producer y su sistema inmobiliario BrokerPro, es fundamental identificar a los actores externos e internos críticos, así como sus roles específicos. A continuación se detallan estos actores:

Actores Internos

1. Oscar Fernández

Rol: CEO y Fundador

Descripción: Responsable de la visión estratégica, toma de decisiones clave y supervisión general de todas las operaciones de la empresa.

2. Natalia bastidas

Rol: Jefe de Mercadeo

Descripción: Encargada de diseñar y ejecutar estrategias de marketing digital, gestionar campañas publicitarias y supervisar a todo el equipo de marketing.

3. Luis Fernández

Rol: Trafficker Digital

Descripción: Responsable de la gestión y optimización de campañas publicitarias en plataformas digitales, asegurando el máximo rendimiento de los anuncios.

4. Laura Martínez

Rol: Community Manager

Descripción: Encargada de gestionar las redes sociales, interactuar con la comunidad y desarrollar estrategias de engagement.

5. Contador

Rol: Responsable de la contabilidad y finanzas

Descripción: Gestiona las finanzas de la empresa, asegurando el cumplimiento de normativas fiscales y optimizando los recursos económicos.

Actores Externos

1. Proveedores de Tecnología

Rol: Suministran los equipos y software necesarios para la operación de Bonhomia.

Ejemplo: Proveedores de servidores y equipos de computación.

2. Agencias Inmobiliarias Asociadas

Rol: Clientes clave que utilizan el sistema BrokerPro.

Ejemplo: Los Robles Negocios Inmobiliarios, Palladium Inmobiliaria, Visionary Inmobiliaria.

3. Mentoria de Marketing Digital

Rol: Proveen asesoramiento y educacion especializada para optimizar los procesos de escalamiento corporativo.

Ejemplo: Consultores externos contratados para sistemas innovadores.

4. Asociaciones Inmobiliarias

Rol: Facilitan colaboraciones y alianzas estratégicas para ampliar el alcance de BrokerPro.

Ejemplo: Alianzas con asociaciones de agentes inmobiliarios y constructores.

5. Firmas de Consultoría Legal

Rol: Aseguran el cumplimiento de las normativas y regulaciones aplicables al negocio.

Ejemplo: Firmas legales que asesoran sobre propiedad intelectual y normativas comerciales.

Resumen

La correcta identificación y coordinación de estos actores son esenciales para la operación efectiva y el éxito de Bonhomia Producer. Cada uno de estos actores juega un rol crítico en la ejecución de las estrategias, la implementación de tecnología y el logro de los objetivos comerciales.

2. ¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Técnico

Riesgo: Fallos en el sistema o problemas técnicos con la plataforma BrokerPro.

- Descripción: Los problemas técnicos pueden incluir desde caídas del servidor hasta errores de software que afecten la funcionalidad del sistema. Tales problemas pueden interrumpir el flujo de trabajo de los usuarios, causando pérdida de datos, reducción de la productividad y posibles insatisfacciones entre los clientes. La dependencia tecnológica de sistemas complejos aumenta la vulnerabilidad a estos riesgos, destacando la necesidad de una gestión proactiva.
- Plan de Mitigación:

Soporte Técnico 24/7: Implementar un equipo de soporte técnico disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para solucionar cualquier problema de manera inmediata. Esto garantiza que cualquier interrupción pueda ser atendida rápidamente, minimizando el tiempo de inactividad.

Mantenimientos Preventivos: Realizar mantenimientos periódicos para identificar y solucionar posibles fallos antes de que afecten la operación. Estos mantenimientos pueden incluir actualizaciones de software, verificaciones de seguridad y pruebas de rendimiento para asegurar que el sistema funcione de manera óptima.

Plan de Recuperación ante Desastres: Desarrollar y probar regularmente un plan de recuperación ante desastres para asegurar que el sistema pueda ser restaurado rápidamente en caso de fallos críticos. Este plan debe incluir procedimientos detallados para la recuperación de datos, la reinstalación de software y la reconfiguración de sistemas.

Comercial

Riesgo: Cambio en las tendencias del mercado que disminuyan la demanda de servicios de marketing inmobiliario.

Descripción: Las fluctuaciones en el mercado inmobiliario pueden afectar la demanda de servicios de marketing, lo que podría reducir los ingresos de BrokerPro. Factores como cambios en la economía, nuevas regulaciones, o la aparición de nuevas tecnologías pueden alterar las preferencias y

necesidades de los clientes, haciendo que los servicios actuales pierdan relevancia. La capacidad de adaptación a estas fluctuaciones es crucial para mantener la competitividad.

- Plan de Mitigación:

Investigación de Mercado: Mantenerse actualizado con las **tendencias del mercado** a través de investigaciones constantes y análisis de datos. Esto permite identificar cambios emergentes y adaptar las estrategias de marketing en consecuencia.

Adaptación de Estrategias: Adaptar rápidamente las **estrategias de marketing** en función de las tendencias emergentes y la demanda del mercado. La flexibilidad en la planificación y ejecución de campañas es vital para responder eficientemente a los cambios.

Diversificación de Servicios: Ofrecer una gama **diversificada de servicios** para no depender exclusivamente de un solo segmento del mercado inmobiliario. Incluir servicios complementarios puede ayudar a mitigar el impacto de las fluctuaciones en un área específica del mercado.

Talento Humano

Riesgo: Rotación de personal clave y dificultad para contratar profesionales altamente capacitados.

Descripción: La **pérdida de empleados clave** puede afectar la continuidad y calidad de los servicios, generando interrupciones en los proyectos y pérdida de conocimientos críticos. Además, la dificultad para encontrar y contratar personal altamente capacitado puede ralentizar el crecimiento de la empresa y aumentar los costos de formación y contratación. La retención de talento es un desafío continuo que requiere atención y recursos.

- Plan de Mitigación:

Ambiente de Trabajo Atractivo: Crear un **entorno laboral atractivo** que incluya beneficios competitivos y un buen balance entre vida laboral y personal. Ofrecer un ambiente positivo y motivador puede aumentar la satisfacción y la lealtad del empleado.

Desarrollo Profesional: Ofrecer **oportunidades de capacitación** y desarrollo profesional para fomentar la retención del talento. Programas de formación continua, talleres y certificaciones pueden mejorar las habilidades del personal y su compromiso con la empresa.

Planes de Sucesión: Implementar **planes de sucesión** para roles críticos para asegurar una transición suave en caso de que un empleado clave deje la empresa. Identificar y preparar a los empleados con potencial para asumir roles de liderazgo es esencial para la estabilidad a largo plazo.

Normativo

Riesgo: Cambios en la legislación que afecten la operación del negocio, como nuevas normativas fiscales o laborales.

- Descripción: Las **modificaciones en las leyes** pueden imponer nuevas obligaciones y costos que afecten la operación de la empresa. Estas pueden incluir cambios en las regulaciones fiscales, laborales, de privacidad de datos, y de seguridad que requieren ajustes en los procesos y sistemas internos. La capacidad para anticipar y adaptarse a estos cambios es crucial para evitar sanciones y pérdidas financieras.

- Plan de Mitigación:

Asesoría Legal Constante: Mantener una asesoría legal constante para estar al día con las normativas vigentes y planificar en consecuencia. Contar con expertos legales internos o externos puede proporcionar la orientación necesaria para cumplir con las regulaciones.

Plan de Contingencia: Desarrollar planes de contingencia que permitan adaptarse rápidamente a cualquier cambio legal, minimizando el impacto en la operación. Estos planes deben incluir acciones específicas y recursos asignados para gestionar las transiciones de manera eficiente.

Medio Ambiente

Riesgo: Impacto ambiental negativo debido a las operaciones de la empresa.

- Descripción: Las prácticas empresariales pueden tener efectos adversos en el medio ambiente, lo que podría atraer sanciones y dañar la reputación de la empresa. La responsabilidad ambiental es cada vez más importante para los consumidores y reguladores, y las empresas deben tomar medidas proactivas para minimizar su impacto. Esto incluye la gestión de residuos, el uso de energía, y la sostenibilidad en las operaciones diarias.
- Plan de Mitigación:

Prácticas Sostenibles: Implementar prácticas sostenibles y amigables con el medio ambiente, como el uso de tecnologías verdes y la reducción de la huella de carbono. Adoptar políticas de sostenibilidad puede mejorar la imagen de la empresa y cumplir con las expectativas de los stakeholders.

Auditorías Ambientales: Realizar auditorías ambientales periódicas para asegurar el cumplimiento de las normativas ambientales y hacer mejoras continuas. Las auditorías pueden identificar áreas de mejora y ayudar a establecer objetivos ambientales claros.

Otros (Entorno Económico y Social)

Riesgo: Crisis económicas o sociales que afecten el poder adquisitivo de los clientes.

- Descripción: Factores externos como recesiones económicas o inestabilidad política pueden reducir el poder adquisitivo y la demanda de los servicios de marketing inmobiliario. Estos factores pueden afectar el comportamiento de los consumidores y las inversiones en marketing, haciendo que las empresas deban ajustar sus estrategias para mantenerse a flote.
- Plan de Mitigación:

Diversificación de la Cartera de Clientes: Ampliar la base de clientes y mercados para reducir la dependencia de una única economía. La diversificación geográfica y sectorial puede proporcionar estabilidad y oportunidades en diferentes condiciones económicas.

Ofertas y Promociones: Crear ofertas y promociones que sean atractivas durante tiempos de crisis para mantener el flujo de ingresos y la lealtad del cliente. Estrategias como descuentos, paquetes promocionales y financiamiento flexible pueden ayudar a mantener la demanda en periodos de incertidumbre económica.

La correcta identificación y gestión de estos factores de riesgo es crucial para asegurar la estabilidad y el crecimiento sostenido de Bonhomia Producer y su sistema inmobiliario BrokerPro. La implementación de estos planes de mitigación garantizará una operación más resiliente y adaptable, preparada para enfrentar tanto desafíos internos como externos.

VIII. RESUMEN EJECUTIVO

Nombre del Emprendedor: Oscar Fernández

Perfil Emprendedor: Oscar Fernández es un joven visionario, networker y marketer profesional comprometido con el éxito. Con más de 10 años de experiencia en el nicho de la comunicación (diseño, publicidad y mercadeo), Oscar ha demostrado ser un líder innovador y estratégico en el campo del marketing digital y la publicidad tradicional. Su formación incluye títulos profesionales, diplomados, membresías, mentorías y cursos que abarcan áreas como diseño gráfico, copywriting, estrategias de marketing avanzadas, community management, tráfico digital, diseño web, neuromarketing y coaching. La combinación de su experiencia y su pasión por la innovación lo convierte en un referente en el sector, capaz de liderar proyectos complejos y llevar a su equipo al éxito.

Concepto del Negocio

Concepto del Negocio: Networkbizz es una agencia de marketing exclusiva, cuya esencia se basa en la elegancia y el poder, reflejados en su branding con colores negro y dorado y una tipografía refinada. La agencia ofrece una gama completa de servicios publicitarios, desde la publicidad tradicional hasta la difusión digital, asegurando la conservación y el respeto de la línea gráfica, el branding y el esquema profesional y empresarial de cada cliente. Nuestra misión es satisfacer todas las necesidades publicitarias del mercado, garantizando una unidad de campaña corporativa que mantenga la calidad y el profesionalismo en cada proyecto.

El **código reptil de poder** de Networkbizz se centra en la exclusividad y la dominancia en el mercado. Inspirados por la simbología de poder y liderazgo que representa el reptil, nuestra agencia busca empoderar a nuestros clientes, proporcionando soluciones innovadoras que les permitan destacar y dominar en sus respectivos sectores. Este código reptil se manifiesta en cada aspecto de nuestra operación, desde la atención al cliente hasta la ejecución de estrategias de marketing, asegurando que nuestros clientes siempre sientan la fuerza y el respaldo de una agencia comprometida con su éxito.

Nuestra propuesta de valor radica en la capacidad de ofrecer servicios altamente personalizados y adaptables a las necesidades específicas de cada cliente. Networkbizz no solo proporciona soluciones efectivas de marketing, sino que también garantiza una experiencia de cliente excepcional, basada en la confianza, la transparencia y el poder. Nuestra agencia se diferencia por su enfoque en la exclusividad, asegurando que cada cliente reciba atención personalizada y estrategias únicas diseñadas para maximizar su impacto y retorno de inversión.

Metas: Las metas de Networkbizz son altas y están diseñadas para posicionar a la agencia como un líder en el mercado nacional e internacional. Entre nuestros objetivos se incluyen:

- Expansión nacional: Abrir sede en Medellín, expandiendo nuestra presencia y ofreciendo nuestros servicios a un público más amplio.
- Posicionamiento Global y Nacional: Convertir a Networkbizz en una marca reconocida a nivel global y nacional, destacándonos por nuestra exclusividad y resultados profesionales en el mercado.
- Desarrollo de Sistemas Innovadores: Implementar tecnologías avanzadas como la Web 3.0 para ofrecer servicios más personalizados y seguros. Esto incluye el desarrollo de plataformas descentralizadas y el uso de blockchain para mejorar la transparencia y eficiencia de nuestras operaciones.
- Creación y Comercialización de Activos: Desarrollar nuevas empresas y comercializarlas a través de la marca Networkbizz, creando un ecosistema de negocios que aporte valor y crecimiento sostenido.

Indicador: Meta para el Primer Año

Empleos:

Networkbizz se compromete a crear 10 empleos directos y 30 empleos indirectos en su primer año de operación. Este objetivo refleja nuestro compromiso con el crecimiento económico y la responsabilidad social. Los empleos directos incluirán posiciones críticas en marketing digital, desarrollo de software, diseño gráfico, gestión de proyectos y ventas, asegurando que tengamos un equipo robusto y capacitado para llevar adelante nuestra visión. Además, fomentaremos la creación de empleos indirectos a través de alianzas estratégicas con proveedores, consultores y contratistas. Esta red de colaboradores no solo amplía nuestra capacidad operativa, sino que también impulsa el desarrollo de habilidades y oportunidades en nuestra comunidad.

Ventas:

Nuestro objetivo es generar $3.000.000.000 COP en ventas durante el primer año. Este objetivo se basará en la implementación de estrategias de marketing y ventas avanzadas, combinando campañas digitales hipersegmentadas, embudos de conversión optimizados y un enfoque centrado en el cliente. Utilizaremos análisis de datos y técnicas de neuromarketing para identificar y capturar nuevas oportunidades de mercado, garantizando así un flujo constante de ingresos. La meta de ventas refleja nuestra confianza en la propuesta de valor de Bonhomía y en la capacidad de nuestro equipo para ejecutarla eficazmente.

Mercadeo(eventos):

Organizaremos y participaremos en +10 eventos de marketing tanto a nivel nacional como internacional. Estos eventos serán plataformas estratégicas para aumentar nuestra visibilidad, fortalecer nuestras relaciones con los clientes y establecer nuevas alianzas.

Involucrar a Networkbizz en eventos de alto perfil nos permitirá demostrar la efectividad de nuestros sistemas y estrategias, compartir casos de éxito y obtener feedback valioso del mercado. Además, estos eventos servirán como oportunidades para capacitar a nuestro equipo en las últimas tendencias y tecnologías en marketing digital.

ContrapartidaSENA:
Colaboraremos en proyectos de formación y capacitación con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Esta colaboración busca fomentar el desarrollo de habilidades en el sector de marketing digital y ventas, preparando a los futuros profesionales para enfrentar los desafíos del mercado. A través de estos proyectos, Networkbizz no solo contribuye a la educación y el crecimiento profesional de jóvenes talentos, sino que también garantiza un flujo continuo de candidatos calificados para cubrir nuestras futuras necesidades de empleo. La alianza con el SENA subraya nuestro compromiso con la formación continua y la responsabilidad social empresarial.

Conclusión

El enfoque integral de Networkbizz en la creación de empleos, generación de ingresos, participación en eventos de marketing y colaboración con entidades educativas como el SENA posiciona a la empresa como un líder innovador y responsable en el sector. Nuestro plan estratégico está diseñado para impulsar el crecimiento sostenido, fomentar el desarrollo económico y social, y asegurar que nuestras operaciones se alineen con las mejores prácticas y las necesidades del mercado. Con metas claras y un compromiso firme, Networkbizz está bien encaminada para alcanzar y superar sus objetivos en el primer año de operación.