

**vecindario**<sup>®</sup>



**vecindario**

## Soy Mateo Jaramillo

- Consultor experto en ventas inmobiliarias
- Hago parte del equipo de **Vecindario**, una PropTech donde estamos obsesionados con que toda familia pueda tener un hogar.
- Acompañamos a las constructoras para que el sueño de sus usuarios de comprar casa, sea posible e increíble.
- Estamos potenciando a las empresas inmobiliarias con metodologías de venta y una plataforma “ready-to-use” para optimizar su estrategia comercial a partir de la transformación digital
- Me apasiona el marketing digital, viajar en moto y mis perros.

## **Regístrate en el taller:**

Descarga de memorias,  
recursos prácticos y ebook de  
transformación digital, además  
**aprovecha un obsequio para  
fortalecer tu estrategia  
comercial**



**vecindario®**

Estamos aquí para que obtengamos excelentes  
resultados comerciales:

  
Ritmo de  
ventas

  
Costo por  
venta

  
Punto de  
equilibrio

vecindario®



Tiempo + Ventas

vecindario®

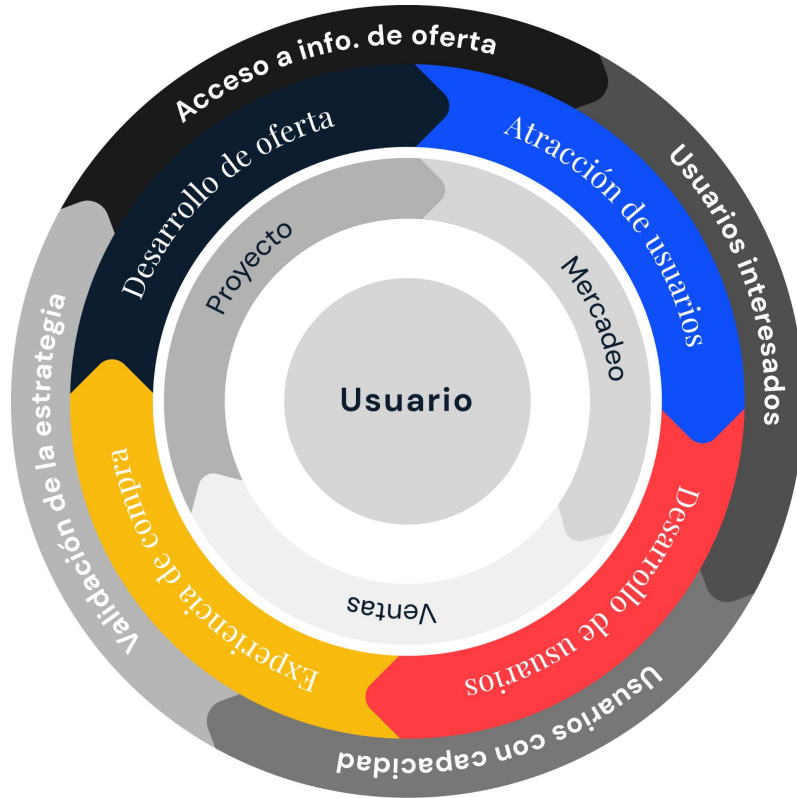


¿Sabemos cuánto  
venderemos en los próximos 3  
meses?

vecindario®

**La venta de un inmueble**, a pesar de que responda a un hito comercial, requiere un proceso de articulación y estrategia de varios equipos.

**vecindario**



Metodología para generar mayor eficiencia en la consecución de ventas inmobiliarias, logrando integrar todas las áreas desde el diseño del proyecto hasta la etapa final con plena satisfacción de un cliente: **Houselling**



---

**Desarrollo de la oferta:**

Investiga el mercado, identifica las necesidades de tu público objetivo y obtén datos e insights para crear proyectos inmobiliarios con mayor potencial de venta.

**Entregable:**

Información del proyecto, plan de negocios y detalle de su oferta

---

### **Atracción de usuarios:**

Atrae usuarios interesados en compra de vivienda a través de acciones digitales y análogas. Garantiza que puedan acceder en detalle a tu oferta y dejar un registro cuando encuentren un inmueble que satisfaga sus necesidades.

### **Entregable:**

Usuarios interesados en compra de vivienda y en la oferta disponible

---

### **Desarrollo de usuarios:**

Comparte contenido y herramientas para educarlos en el proceso de compra y que puedan identificar el momento y la manera para pagar un inmueble. Perfila a quiénes se encuentran más cerca de esta etapa y asegura que tengan un acompañamiento personalizado por parte de tu equipo.

### **Entregable:**

Usuarios interesados en la oferta disponible y con capacidad económica validada.

---

**Experiencia de compra:**

Haz que la compra de tu inmueble sea fácil y autogestionable, integrando los diferentes actores que intervienen para que tu usuario pueda comprar el inmueble que desea sin obstáculos.

**Entregable:**

Resultados comerciales que validan la estrategia de negocio propuesta

vecindario®

**Acelerar nuestro flujo comercial**

**Customer journey**

## DESCUBRIMIENTO

Conocen el proyecto

Acceden al detalle de la oferta

## CONSIDERACIÓN

Evalúan su capacidad económica

Generan un acuerdo de plan de pagos

## DECISIÓN

Accionan su decisión de compra

Se vinculan al proyecto

**vecindario**



vecindario



## Taller:

¿Cuáles canales impactan a mis usuarios?

¿Cuánto tiempo tarda, por canal, en llegar a la decisión?



**¿Cómo acelerar cada canal?**  
**¿Cómo crear canales más rápidos?**

**vecindario**

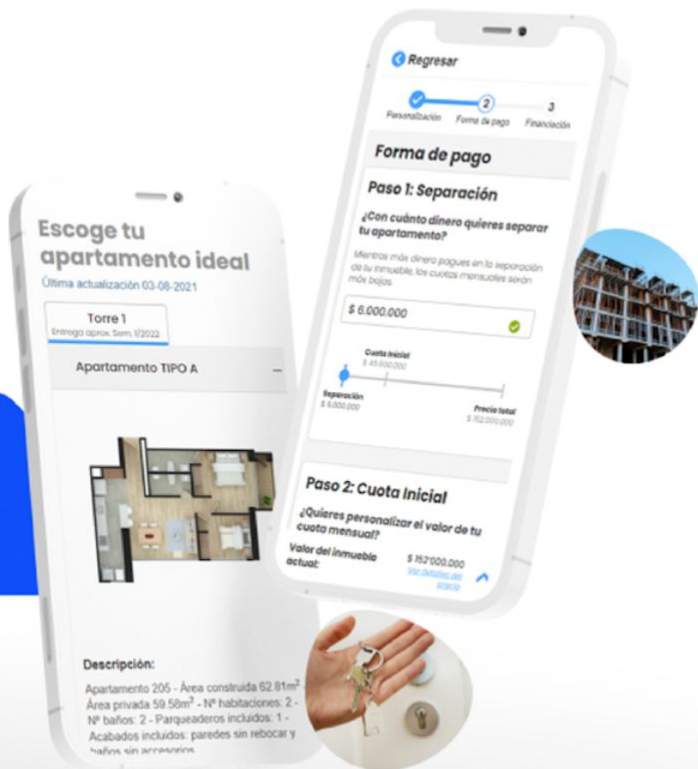
|  |                     |   |
|--|---------------------|---|
| Pauta  | Simuladores de pago | Agendador  |
| Automatización  | Scoring financiero  | Prospectador  |
| Landing  | Revista             | SEO        |

vecindario

# Disminuimos en 5 veces

el tiempo que toma una familia en obtener la vivienda que busca

vecindario<sup>®</sup> suite



 Marketing

• Próximamente

 Legalización

• Próximamente

 Financiación

• Próximamente

 Inventario

✓ Disponible

vecindario suite

 Scoring

• Próximamente

 Simulador

✓ Disponible

 Agendamientos

! BETA

 Integraciones

✓ Disponible

 Pagos

! BETA

Invitación a  
expandir tus  
resultados

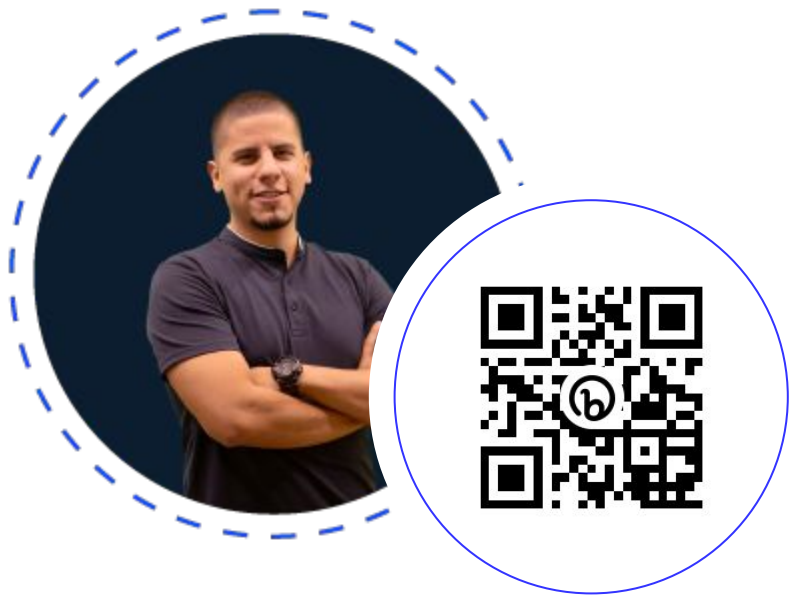
1. Suscríbete a nuestro blog
2. 45 días de una licencia gratuita de Vecindario Suite y un plan de acompañamiento con nuestro equipo: todas las herramientas y recursos para generar resultados.

## **Regístrate en el taller:**

Descarga de memorias,  
recursos prácticos y ebook de  
transformación digital, además  
**aprovecha un obsequio para  
fortalecer tu estrategia  
comercial**



**vecindario®**



**Mateo Jaramillo**  
**(+57) 310 827 1558**  
**mateo.jaramillo@vecindario.com**



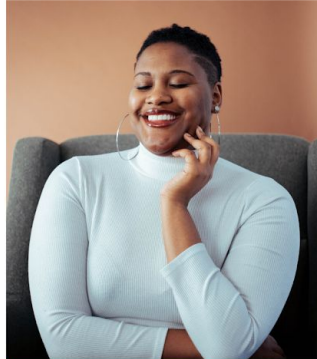
**Carolina Franco**  
**(+57) 312 875 2996**  
**carolina.franco@vecindario.com**



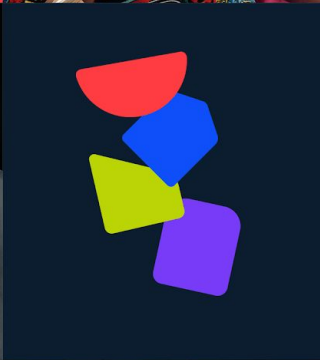
hacemos  
posible  
lo imposible



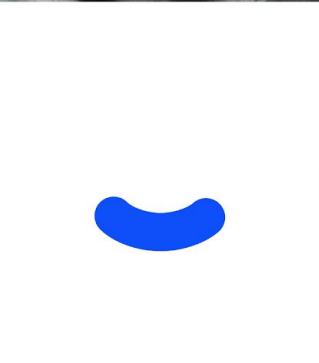
hogares  
posibles



vecindario



tener  
casa propia  
es posible  
e increíble!



A person is sitting on a couch in a dimly lit room, using a laptop. In the foreground, a wooden tray holds a blue mug, a yellow mug, and a glass of coffee. Two pairs of dark socks with white polka dots and white heels are prominently displayed in the center. The text "Un nuevo vecindario® para todos" is overlaid on the image.

Un nuevo **vecindario**® para todos