

5 Claves para diseñar una estrategia que vende más y mejor.

Juliana Arias | Estratega Sector Inmobiliario y Constructor



Conozcámonos

CUARENTENA TOTAL: ¿Y ahora qué?

Breaking News

Cuarentena total en Colombia

El presidente de Colombia confirmó que desde el martes 24 de marzo habrá aislamiento preventivo por el coronavirus en todo el territorio nacional.



contex[®]

(2019) 998 → (2022) 2.316 VENTAS =

132% crecimiento en ventas

+33% ventas
100% digitales

5 claves con

**ACCIONES QUE
PODRÁS IMPLEMENTAR
MAÑANA MISMO**



Juliana Arias, consultora en estrategia de negocios, marketing y marca personal en el sector inmobiliario.

- 18 años de experiencia
- 10 años CMO @constructoracontex
- Clientes: Quiiven, SICO, Convel, Kastor, Inquietudes Inmobiliarias

¿CUÁL ES TU META
PARA JULIO?

LAS 5 CLAVES



VENDE UNA TRANSFORMACIÓN

NO VENDAS m² → **VENDE ESTILO DE VIDA**



Tu
entretenimiento

VALON DE INCOX

¿Qué problema emocional resuelve su proyecto?



¿Estatus?



¿Miedo a invertir?



¿Seguridad?

Reescriban su mensaje hoy mismo.

ENFÓCATE EN QUIENES
REALMETE VALORAN
LO QUE OFRECES.

vayúh
DISTRICT

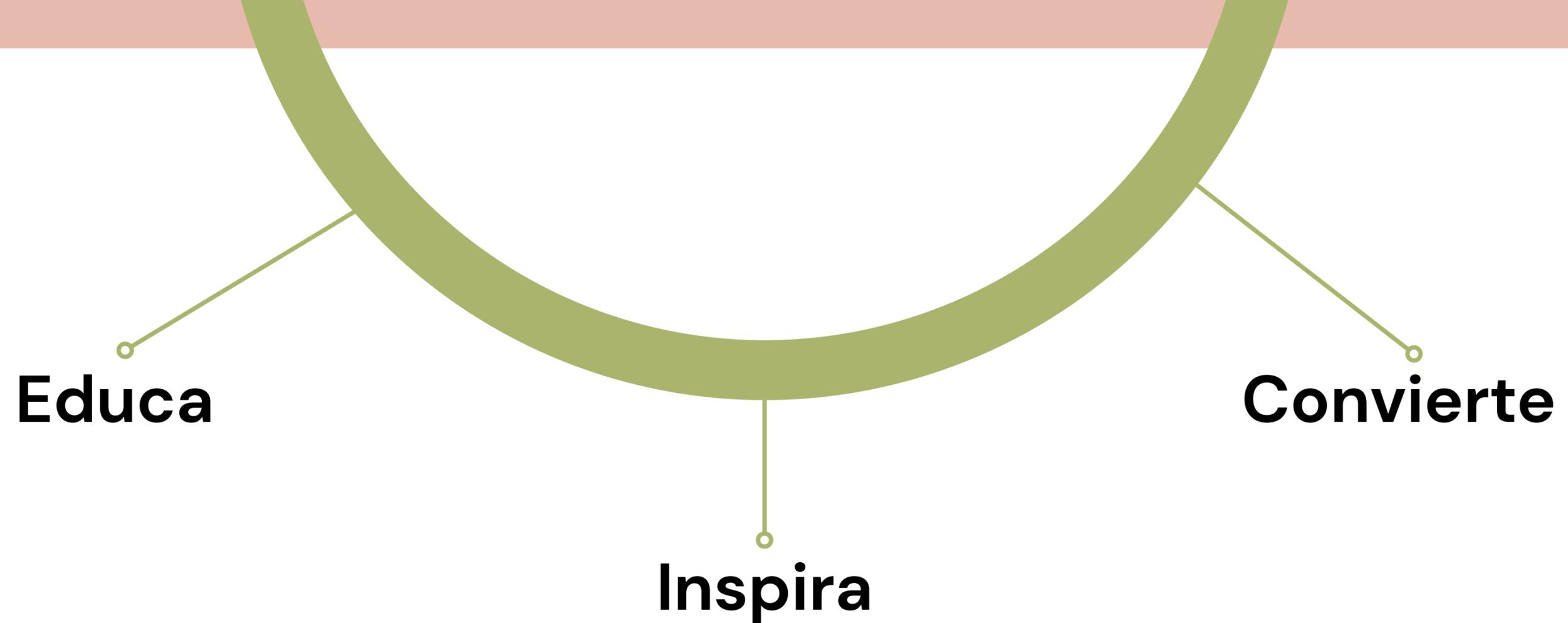
27 ventas
en 6 meses

9 ventas en en 2024



Identifiquen tres características diferenciales de su proyecto y **asegúrense de comunicarlas de forma clara, coherente y transversal.**

Inclúyanlas en toda la comunicación: pauta, publicidad, piezas off, discurso y redes sociales.



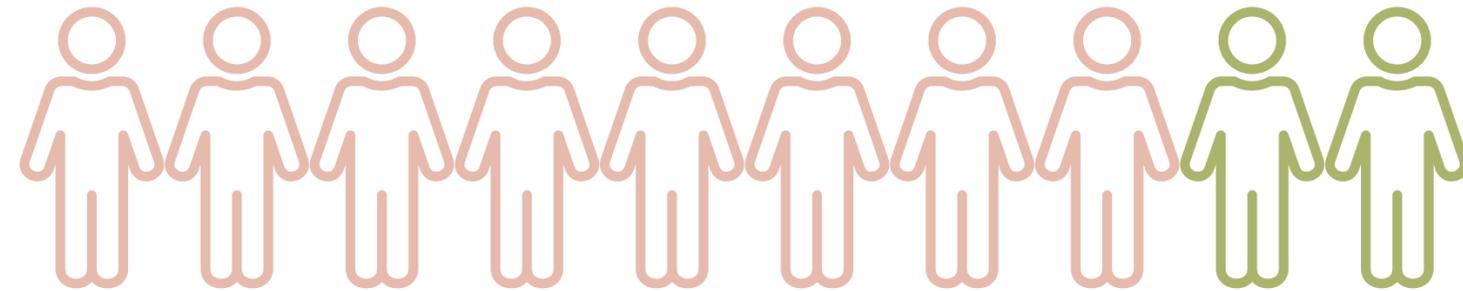
Educa

Inspira

Convierte

CONTENIDO QUE VENDE **SIN VENDER**

**8/10 personas NO saben
qué es una vivienda VIS**



Crea guías fáciles para que el cliente pueda entender el proceso de compra, (como si le estuvieras explicando a tu mamá)
y compártelas a tus prospectos.

1 CLIENTE FELIZ
↪ **15 VENTAS ORGÁNICAS**



**DISEÑA EXPERIENCIAS
QUE QUIERAN COMPARTIR**

Decir

NO!

+50% tiempo para vender

Vender es

80%

escuchar,

20%

hablar.



Identifiquen 3 características
diferenciales de su cliente
ideal (ej: 'ejecutivos que
trabajan desde casa')
y usen ese lenguaje en todo.

Revisen
**qué tienen
en común
los clientes
actuales**



y hagan el
ejercicio de
crear ese cliente
ideal, **basado en
sus gustos y
estilo de vida.**

¿QUÉ
CREENCIAS
TE IMPIDEN VENDER MÁS?

De un vis
de 56m²



a un
apartamento de
1800 MILLONES:
**CUANDO CREES
EN TU CLIENTE.**



COHERENCIA = CONFIANZA

25% >> 50%
tasa de cierre

LA CREDIBILIDAD DUPLICA TU TASA DE CIERRE

Evalúa:

Lo que dices » Cómo te ves » Cómo actúas » Cómo te expresas

¿Mantienes **coherencia y consistencia** en tu forma de ser y actuar en los distintos espacios donde interactúas con otras personas?

ELIGE 1
CLAVE 00 : 49 IMPLÉMÉNTALA
EN 48 HORAS

DESCARGA: GUÍA 5 PASOS + MINI GUÍA MARCA PERSONAL



VENDER MEJOR =
CONSTRUIR PAÍS