

vecindario[®]



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.

Registro a taller | Descarga
de memorias, recursos
prácticos y ebook de
transformación digital

vecindario


Estamos aquí para que obtengamos excelentes
resultados comerciales:

Ritmo de
ventas

Costo por
venta

Punto de
equilibrio

vecindario®



Tiempo + Ventas

vecindario

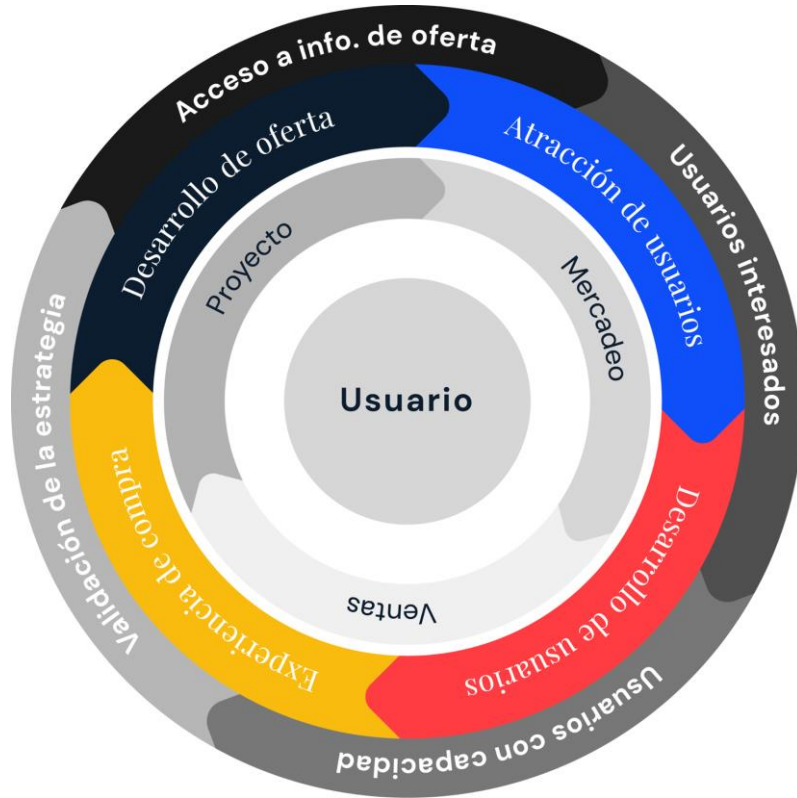


¿Sabemos cuánto
venderemos en los próximos 3
meses?

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

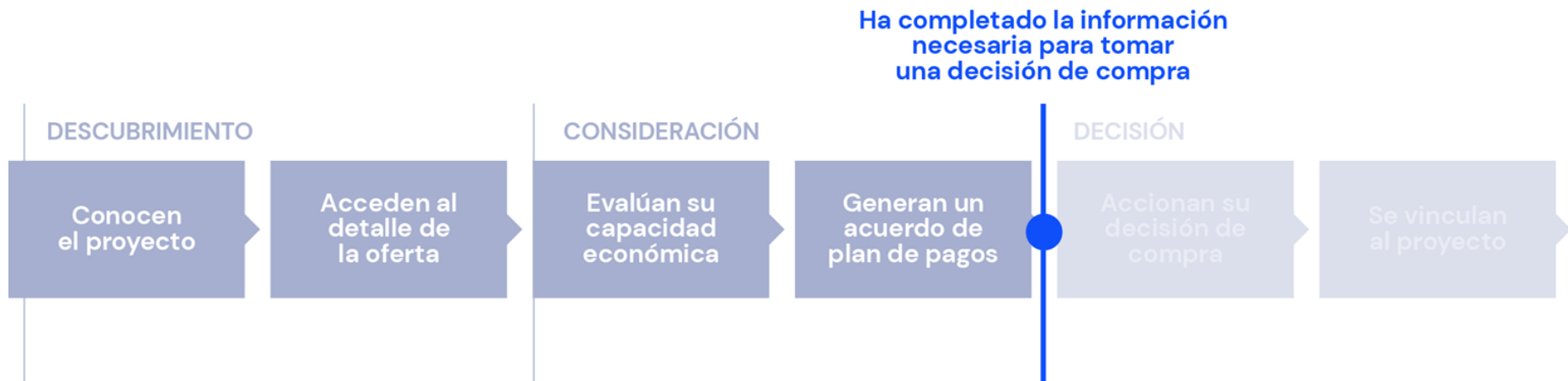
Generan un acuerdo de plan de pagos

DECISIÓN

Accionan su decisión de compra

Se vinculan al proyecto

vecindario



vecindario

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?

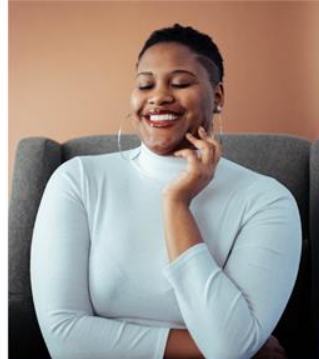
vecindario

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

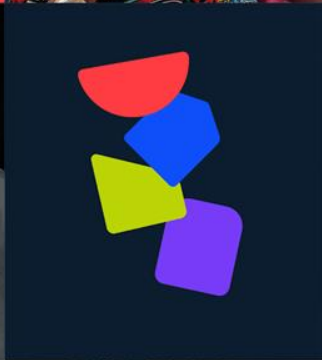
hacemos
posible
lo imposible



hogares
posibles



vecindario



tener
casa propia
es posible
e increíble!



A person is sitting on a bed, looking at a laptop. They are wearing dark socks with a white floral pattern. In the foreground, there is a wooden tray with a blue mug, a yellow mug, and a glass of coffee. The scene is dimly lit, suggesting a cozy evening.

Un nuevo **vecindario**[®] para todos

Landing de registro

Material descargable

Formato para ejecutar el taller

Elementos interactivos para el taller

Postal con descargable

Postal de Vecindario Suite

Souvenir

vecindario