

Sector

Inmmobiliario

Desafíos y  
soluciones en  
ventas,  
marketing y  
clientes



Diciembre 2020

# ¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



## Digitalización de la venta

- ▶ ¿Qué tecnologías debería desplegar para mejorar la experiencia de venta virtual?
- ▶ ¿Qué papel puede jugar la tecnología para "acercar" al cliente en un entorno de distanciamiento?
- ▶ ¿Cómo impulso el desarrollo de capacidades digitales y la transformación digital en marketing y ventas?



## Conocimiento de mi "nuevo cliente"

- ▶ ¿Cómo han cambiado las preferencias de mis clientes y *drivers de decisión*?
- ▶ ¿Qué sistemas me permitirían conocer a mis clientes de manera continua?



# ¿Cuáles son los desafíos comerciales del sector?



## Experiencia y fidelización

- ▶ ¿Cómo maximizar la experiencia de mis clientes para convertirlos en embajadores de la marca?
- ▶ ¿Qué puedo hacer para extender la experiencia inicial del cliente a todo su ciclo de vida?
- ▶ ¿Cuales son las claves de un programa de fidelización que convierta a mis clientes en vendedores y desencadenar una mayor referenciación?



## Impulso de la venta digital

- ▶ ¿De qué manera puedo potenciar mis acciones de marketing en el mundo digital?
- ▶ ¿Cómo cualificar los mejores leads para concentrar sobre éstos los mayores esfuerzos?



## Efectividad comercial multicanal

- ▶ ¿Está el equipo de ventas capacitado para vender en un nuevo entorno?
- ▶ ¿Cómo desplegar una sistemática comercial multicanal que me permita integrar los distintos canales?

# ► Soluciones integradas



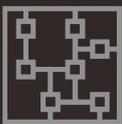
## Propuesta de valor innovadora y segmentada

Diseño de una propuesta de valor alineada a las necesidades del nuevo cliente que permita diferenciarse de la competencia



## Experiencia del cliente

Aplicación de Voz del Cliente para conocer en profundidad y maximizar la Experiencia del Cliente de manera sostenible



## Modelo de actuación comercial multicanal

Integración de la actuación comercial en un solo proceso con protocolos precisos para cada tipo de situación y estructurar adecuadamente el equipo de ventas para llevar al éxito el máximo de oportunidades



## Sistemas de cualificación de leads

Sistemas automatizados de perfilación de clientes potenciales según variables críticas de efectividad de compra que permitan focalizar esfuerzos de venta



## Programas de fidelización

Creación de clubs de fidelización para potenciar la referenciación



## Capacitación y *Coaching* comercial

Capacitar al equipo de ventas para llevar al éxito el máximo de oportunidades

## Contacto



**Ignacio Luque**  
Director Customer