

MARKETING CHALLENGE - COLEGIO MONTESSORI

1- LA EMPRESA

- Empresa 100% aragonesa y de ámbito local.
- Tenemos 1 oficina en la zona centro de Zaragoza con 15 empleados
- somos la sede de la mayor asociación de inmobiliarias de Aragón: Aportalia MLS Zaragoza.
- Sellos de calidad: Somos API (Agentes colegiados de la Propiedad inmobiliaria) ,- afiliados de SIRALIA Spanish International Realtor y nos regimos por su código ético,- designados CRS Especialista Residencial Certificado , asistiendo a su programa de formación continua

Misión: Facilitar y atender las necesidades de vivienda de la sociedad

Visión: Ser la mejor alternativa para quienes quieren la ayuda de un profesional inmobiliario, desde una relación cercana y resolutive, ofreciendo las propuestas más innovadoras.

Que nuestros clientes se sientan plenamente acompañados y asesorados durante todo el proceso de compra venta de una propiedad, para mejorar su calidad de vida.

Valores de empresa PERSONAS: Siempre lo primero. COMUNICACIÓN: entendernos al cliente antes de empezar. CLARIDAD /TRANSPARENCIA en todo el proceso. INNOVACION pasión por mejorar. COMPROMISO ante todo. INTEGRIDAD: hacer siempre lo correcto, TRABAJO EN EQUIPO: juntos logramos el éxito. RESPONSABILIDAD SOCIAL: actuamos a través de diferentes fundaciones para colaborar con los más desfavorecidos.

Perfil de nuestros clientes compradores y vendedores

Hombres y mujeres Edad: 35 - 75, casados con hijos.

Formación: media y grado superior.

Ingresos: medios – altos.

Profesionales autónomos y empleados por cuenta ajena: médicos, abogados, empresarios, mandos intermedios...

2- ANTECEDENTES Y EL RETO

2- ANTECEDENTES Y EL RETO

Nuestro objetivo es incrementar el número de clientes que acaba comprando con nosotros, ofreciendo un servicio de pago más personalizado y exclusivo, para ello ya existe en España desde 2010 una figura que es la del "Personal Shopper Inmobiliario" y nosotros la hemos usado desde hace 2 años pero queremos difundirlo mejor para llegar a más clientes.

RETO: Diseño del contenido de un área en la web de Landa Propiedades, para este servicio de PSI. Un espacio que pueda convertirse en privado y que permita crear una relación interactiva de diálogo entre el cliente y el comercial y se vayan chequeando todas las etapas.

Se pide:

- Eslogan para este área "Personal Shopper Inmobiliario"
- Diseño de los diferentes apartados para las diferentes fases de la compra: desde la entrevista inicial para conocer las necesidades del cliente hasta la posventa después de la firma en notaría.
- Propuesta creativa para dar a conocer y estimular el servicio (flyer, gift...)
- Contenido para RRSS: Facebook, Instagram, YouTube... No es obligatorio crear las RRSS pero está permitido hacerlo.

Perfil clientes :

Hombres y mujeres entre 35-60 años que quieren cambiar de casa y que disponen de poco tiempo libre , bien por sus trabajos bien por sus actividades de ocio y familiares

Valores a transmitir: confianza, seguridad, tranquilidad .

3- DATOS ADICIONALES SOBRE EL SERVICIO DE PERSONAL SHOPPER

Metodología del servicio

- 1 Entrevista personal para conocer forma de vida de la familia y necesidades
- 2 Análisis de la capacidad Financiera
- 3- Búsqueda y selección de vivienda
- 4- Informe técnico precios/ zona
- 5- Informe Rentabilidad / Riesgo para inversores
- 6- Estudio y presupuesto de reforma, en caso de necesitarlo
- 7 -Negociación
- 8- Elaboración de contratos y seguridad jurídica
- 9- Acompañamiento a notaría y Trámites posventa (cambio de suministros, gestionar impuestos, recogida de documentación)

Beneficios del servicio PSI: acompañamiento con prioridad durante todo el proceso, representación con exclusividad , ahorro de tiempo y dinero, cero preocupaciones.

Ventajas exclusivas del servicio PSI:

- 1- Acceso a todas las viviendas disponibles en la zona.
- 2- Estrategia de búsqueda focalizada en tus necesidades
- 3- Información preferente del estado de los inmuebles
- 4- Gestión de visitas sólo a los inmuebles que cumplan los requisitos.
- 5- Compra sin preocupaciones evitando la aparición de defectos ocultos.
- 6- Estrategia de negociación orientada en exclusiva a defender tus intereses.
- 7- Asesoramiento hipotecario independiente.
- 8- Acompañamiento durante todo el proceso, incluida la postventa.

¡Muchas Gracias!

Zaragoza, enero 2020