

CONSULTA
ACADEMY

Ideas
Frescas®

WORKSHOP  MAZATLÁN

Estrategia comercial

en proyectos inmobiliarios





Fernanda Orozco

Socia Fundadora de Grupo Consulta

Con más de 20 años de experiencia, cuenta con un MBA por el Tec de Monterrey y Thunderbird, y ha liderado más de 450 proyectos inmobiliarios, participando activamente como ponente y miembro de WPO y ULI Guadalajara.



Carolina Arteaga

Directora General en Reliê Real Estate

Profesional del marketing con más de 20 años de experiencia y una trayectoria de más de una década especializada en el sector inmobiliario.



José Alberto Limón

Socio Director de Grupo Consulta

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por el Tecnológico de Monterrey con un BA de Negocios internacionales por la Universidad de San Diego.

INSTRUCTORES

Módulo 1.

Proceso de desarrollo inmobiliario y la estrategia comercial

- Alineación de producto-mercado y la estrategia comercial como columna vertebral
- Canvas Inmobiliario
- Etapas claves de los Proyectos Inmobiliarios que requieren la participación de una visión comercial
- Canvas Comercial

Módulo 2.

Análisis de mercado y sus indicadores clave

- Análisis de mercado como elemento fundamental del "Land Preview y Due Diligence"
- Entendiendo el Mercado meta: preferencias, requerimientos insatisfechos y necesidades emocionales
- Análisis de la oferta: competidores y productos sustitutos. ¿Oportunidad o amenaza en el proyecto?
- Curva acumulada de oferta y demanda: Timing óptimo para detonar el proyecto
- Visión de mercado: un continuo y no una fotografía del momento

Módulo 3.

Definición de producto y su alineación con el mercado

- Factores claves de diferenciación del proyecto
- Matriz de análisis de nichos de oportunidad
- Validación comercial del proyecto: quién participa y en qué momento
- Proyectos con Marca

WORKSHOP

Estrategia comercial en proyectos inmobiliarios

Módulo 4.

Estrategia comercial: Las nuevas formas de vender

- Etapas comerciales: ¿alineadas al proceso de negocio o al éxito comercial?
- Preventa: alcance, riesgos y beneficios
- Estrategia de precio: valor percibido
- Elasticidad del precio
- Operación de precios: incrementos, descuentos, promoción
- Esquemas comerciales y su impacto en los resultados financieros del negocio

Módulo 5.

Customer journey

- Fases del proceso del cliente
- Indicadores de cada fase
- Experiencia del cliente y su impacto

Módulo 6.

Estrategia de marca

- Estrategia digital: la nueva forma de vender
- Leads digitales: funnel y su proceso
- Campañas de publicidad y posicionamiento
- Posicionamiento de la desarrolladora Vs El proyecto

Módulo 7.

Estructura organizacional y equipo comercial

- Roles y funciones del equipo
- Mezcla óptima de equipo interno Vs externo
- Alineación de bonos / comisiones con objetivos comerciales
- Procesos comerciales claves
- Administración del desempeño

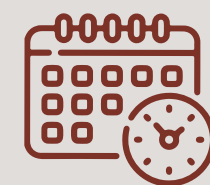
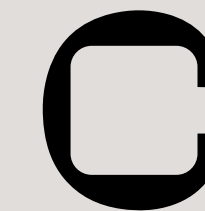
Módulo 8.

Presupuesto de comercialización y su integración a la visión financiera del proyecto

- Flujo de efectivo: mezcla óptima entre absorción y esquema comercial
- Costo de comercialización
- Costo de posicionamiento

WORKSHOP  MAZATLÁN

Estrategia comercial en proyectos inmobiliarios



FECHA

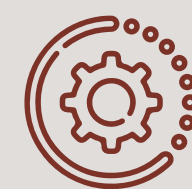
26 y 27 de Febrero



HORARIO

9:00 am a 07:00 pm

(2 hrs de comida de 2:00 a 4:00 pm)



MODALIDAD

Presencial
2 Días | 16 hrs



LUGAR:

Fiesta Inn

Av Camarón Sábalo S/N,
Sábalo Country, 82110 Mazatlán, Sin.



INVERSIÓN

\$9,990

*Meses Sin Intereses

¡Inscríbete!

T: 33 2837 4564 | 33 3408 0534

M: academy@consultamx.com

Incluye:



Constancia
por Consulta



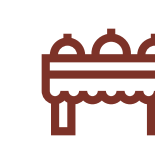
Curso intensivo
de **16 horas**



Material
digital



Networking



Coffee break