

Inteligencia artificial  
& data comercial

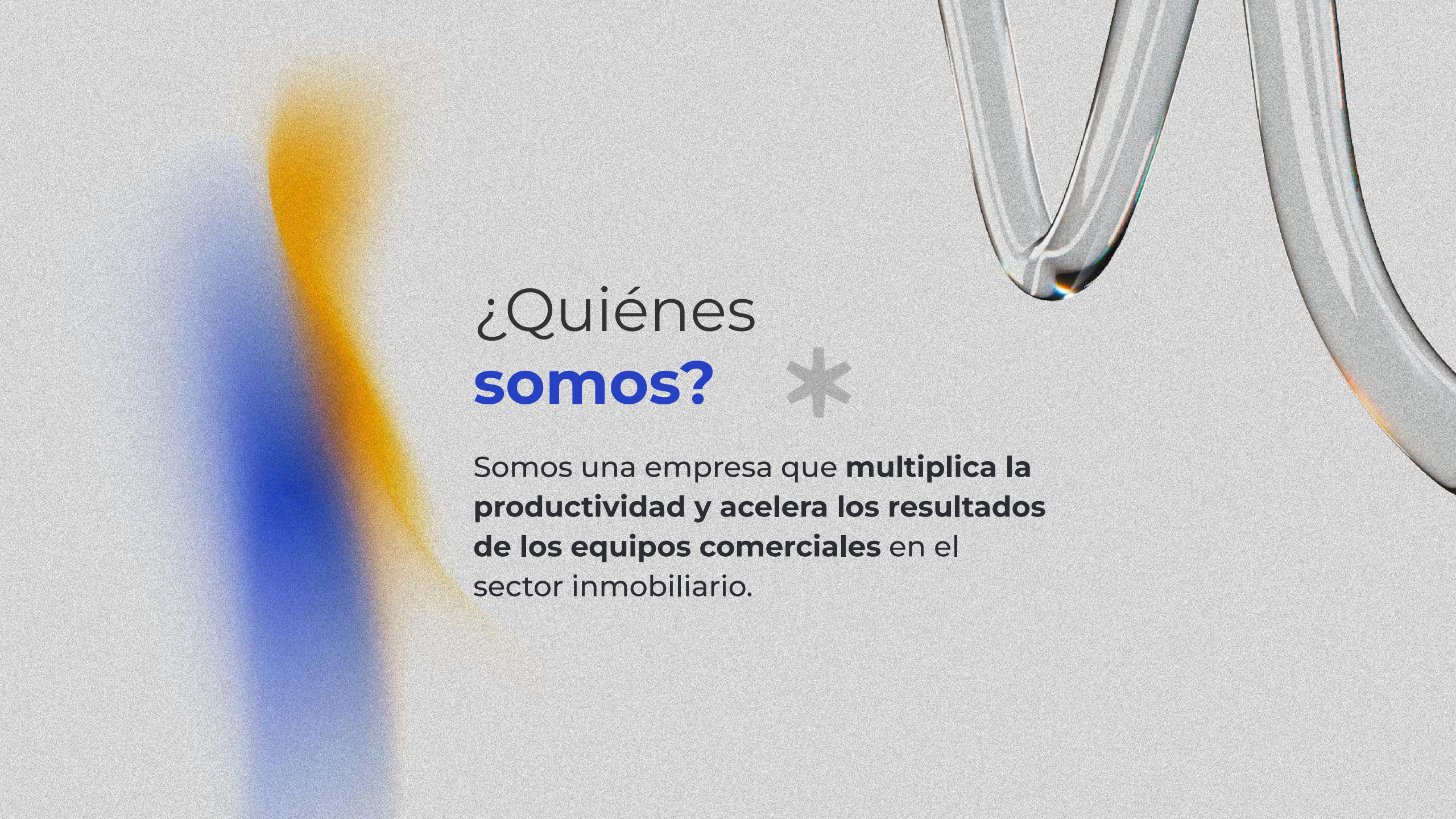
La base para garantizar  
la rentabilidad de los  
proyectos inmobiliarios



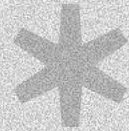
EXPO REAL  
ESTATE  
- MEXICO -

Organiza

GRUPO  
S·G



# ¿Quiénes **somos?**



Somos una empresa que **multiplica la productividad y acelera los resultados de los equipos comerciales** en el sector inmobiliario.

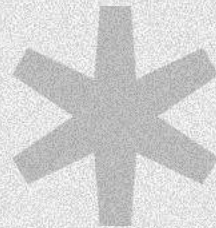


## Atendemos proyectos en 10 países:

- |   |   |
|---|---|
|  Colombia  |  Perú        |
|  Guatemala |  Costa Rica  |
|  México    |  España      |
|  Panamá    |  Bolivia     |
|  Chile     |  El Salvador |

→ Somos

**+** 64 profesionales  
especializados en  
la industria inmobiliaria



**+700 proyectos  
inmobiliarios**

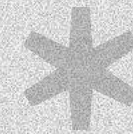
Lideramos **+2,500 asesores  
inmobiliarios en Latam**



**10**  
países



¡La gestión comercial  
**está en CRISIS!**





## Hoy la guerra cazada

entre los departamentos de **mercadeo y ventas**, están poniendo **en riesgo la rentabilidad** de los proyectos inmobiliarios





**Mercadeo**

**+**

**Gestión de ventas**

**mal ejecutado y mal medido**



**Pone en riesgo**

**la rentabilidad** de los proyectos



Quiiven.com



Estamos

## en un cambio

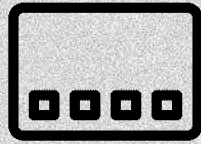
de dinámica comercial en la región y la competencia es impresionante

Todos le estamos vendiendo a la misma persona y **el juego hoy está en el servicio**

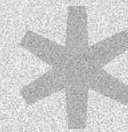


Quiiven.com



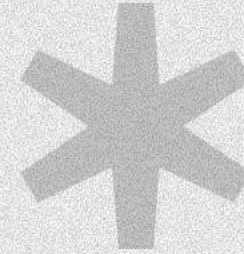


¿Qué encontramos  
**en la industria?**



## ¿Qué hemos encontrado

en las empresas y en los equipos de venta?



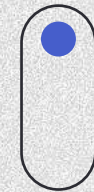
Hemos encontrado una **guerra cazada** entre el equipo de mkt y el de ventas.



Equipos de **mkt y ventas** desarticulados y con **presupuestos y planificaciones** lineales.



Empresas cansadas de las agencias que deciden construir **agencia interna**.



Empresas que no tienen una **metodología de venta** definida.



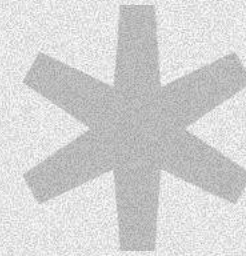
CRM  
Arbolitos de navidad.





## ¿Qué hemos encontrado

en las empresas y en los equipos de venta?



● Un equipo de mandos medios que **hacen lo que pueden**, con lo que tienen.  
Ahogados en exceles con *reportitis* aguda y enfocadas 100% en el resultado final \$\$\$ y no en el proceso para llegar a ese resultado.

● Equipos de venta con tecnología sub-utilizada **parchando las carencias comerciales con tecnología.**

● Implementaciones eternas de CRM (algunos hechos a la medida), cuando debiera de ser un proceso ágil y las herramientas correctas ya existen. **El tiempo es oro en nuestra industria.**

## ¿Qué buscamos?

Certeza ●

Vender ●

● **Eficiencia**





**Comercialmente**  
estamos tomando  
decisiones \*

**¡Tarde!** ↗



Quiiven.com



## Existen dos tipos de métricas

→ Métricas rezagadas

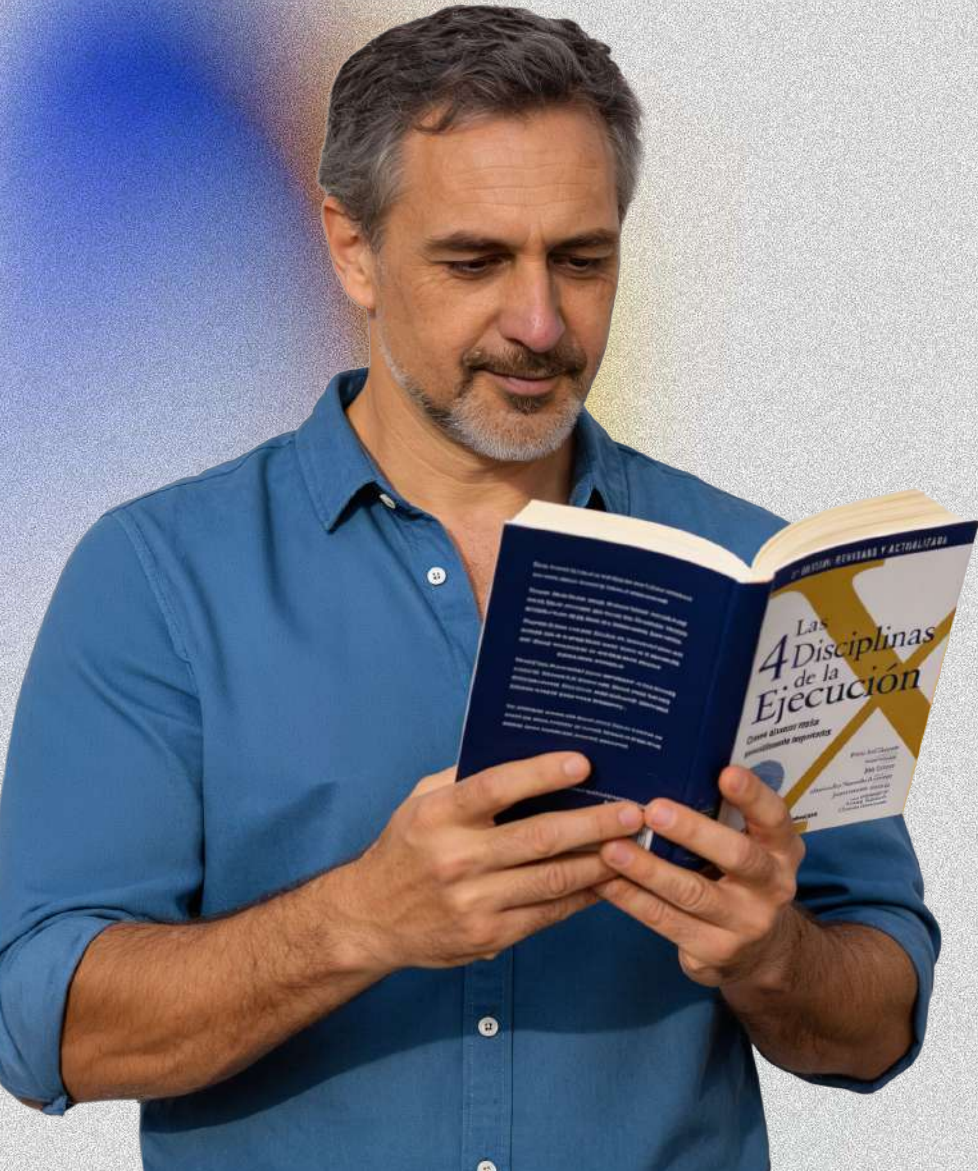
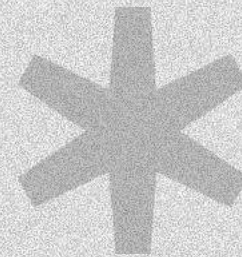
→ Métricas predictivas

→ Ventas

→ Leads

→ Citas

→ Visitas





Pilares de la

**operación de ventas** ↗





Para medir al  
**equipo de ventas,**  
hay que definir las reglas  
del juego...

**¡Construyan su manual!**

**Sin reglas claras, todo esto  
no hace sentido...**



Quiiven.com



→ ¿Tus ventas inmobiliarias

**superan el mercado?**



Descubre con Quiiiven lo que  
revelaron más de 2 millones de  
usuarios en LATAM



Quiiiven.com



# Objetivos del estudio



## → Comparar desempeño

Analizar resultados frente al promedio de la industria en Latam, para establecer puntos de referencia por sector y región.

## → Identificar puntos críticos

Detectar con precisión las etapas donde se producen caídas drásticas de conversión, que pueden afectar el rendimiento de tu proyecto inmobiliario.

## → Detectar oportunidades

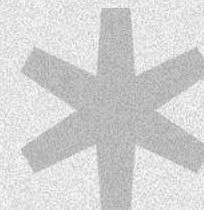
Identificar áreas de mejora técnica, comercial y estratégica basadas en el análisis de datos comparativos.



Quiiven.com



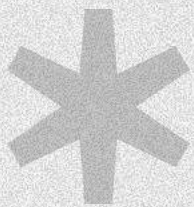
## ¿Cómo lo hicimos?



Analizamos **más de 2 millones de registros** históricos procesados en 9 países de Latinoamérica, a través de herramientas analíticas que nos permiten **redefinir nuestras métricas de tasas de conversión** generales, con segmentación por país, canal y tipología de lead.

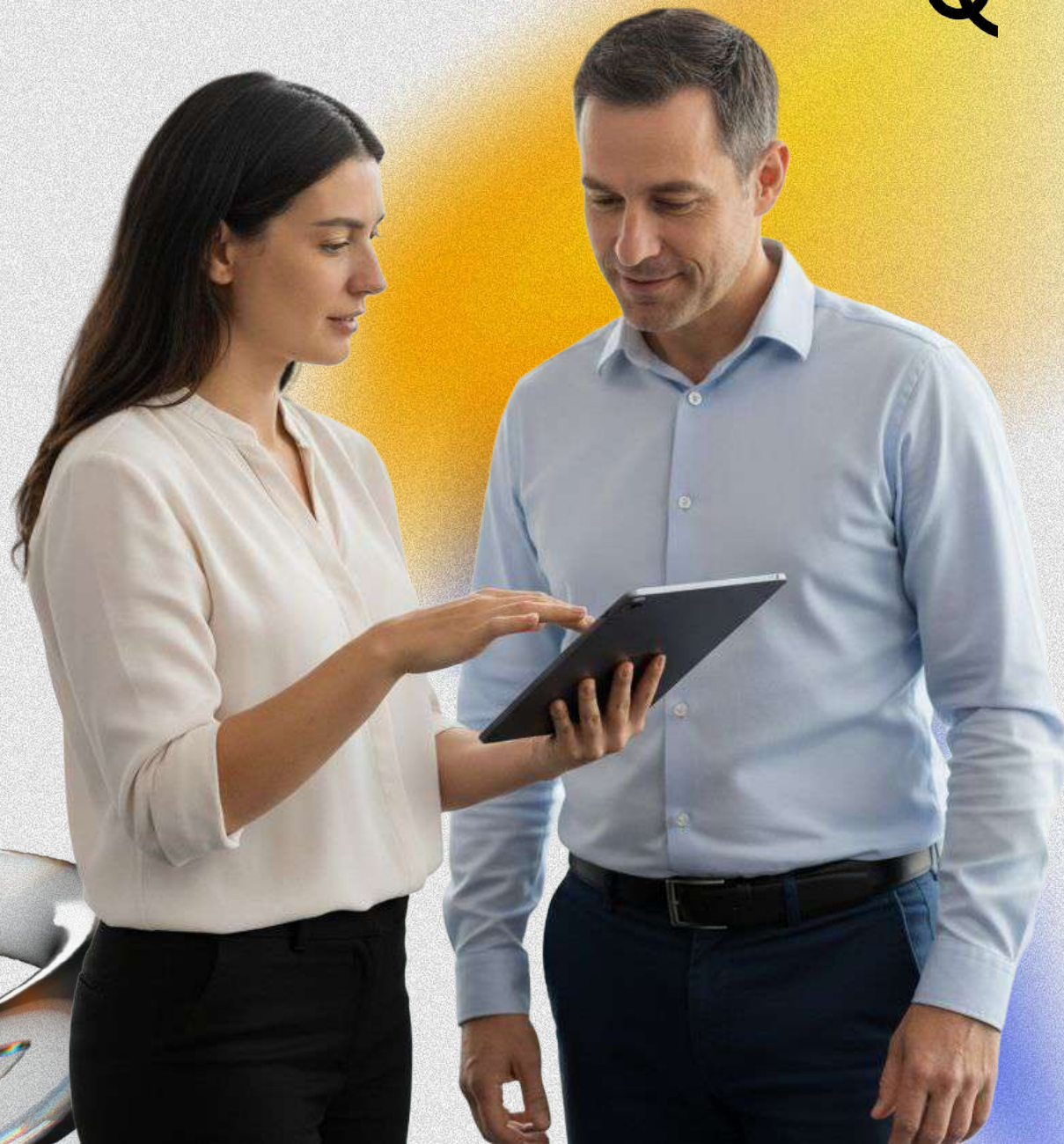
**¿Quieres más información del estudio?  
agenda tu cita!**





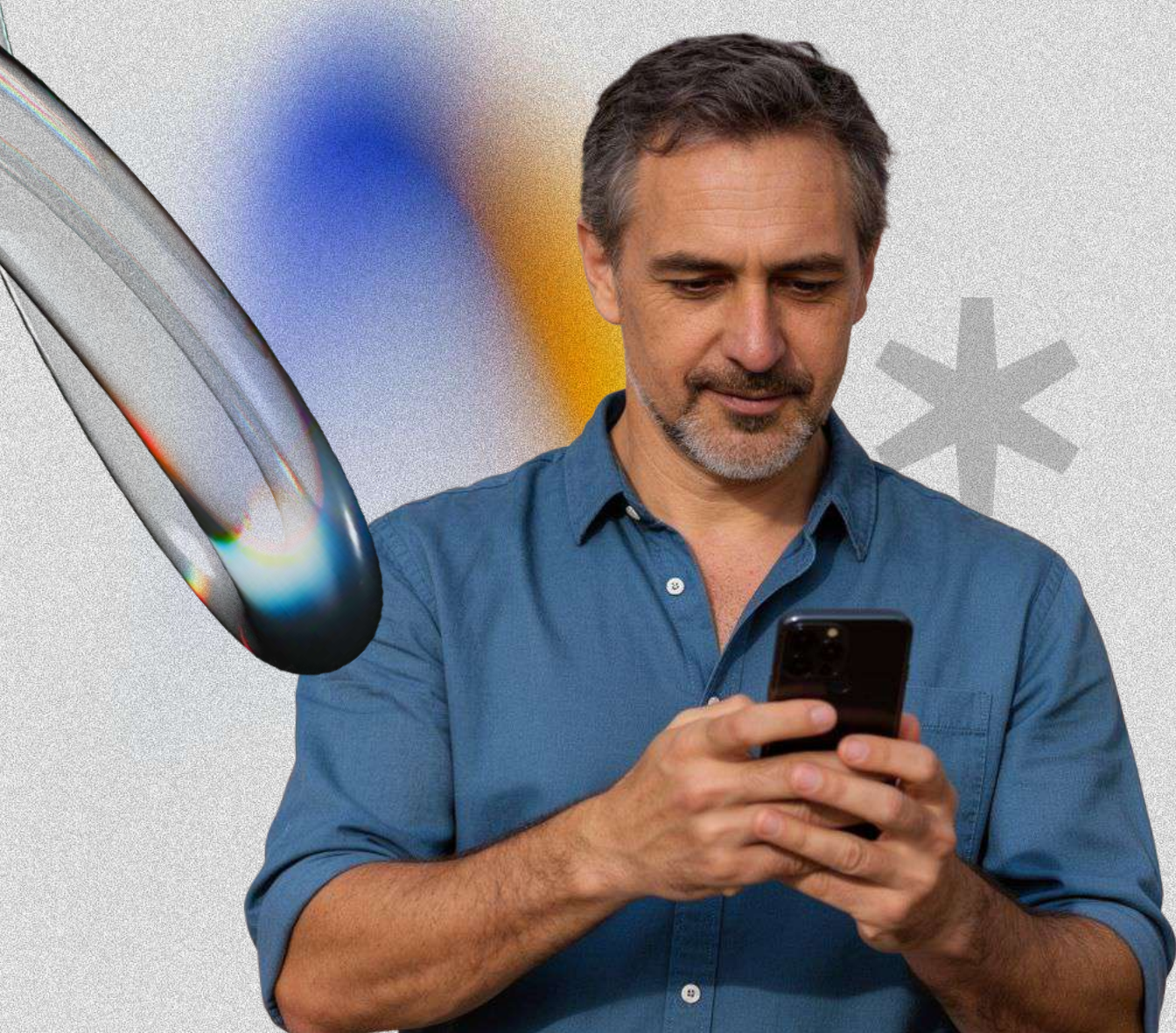
La peor  
**experiencia** de  
compra que tuve

**ventas** →



Quiiven.com





No es lo mismo  
ser un **vendedor  
inmobiliario**  
a un **vomitador  
profesional**  
de información



Mercadeo mal  
ejecutado y medido



Gestión de ventas mal  
ejecutada y medida



**Pone en riesgo**

la rentabilidad  
de los proyectos



Quiiven.com



1

Cómo los datos empiezan a ser **el centro de nuestra operación comercial** de forma fácil y digerible

2

Cómo la **IA empieza a predecir nuestro futuro** comercial para tomar decisiones oportunas

3

Cómo hacemos que los datos hablen, **sin tener que ser un científico** de datos



Las posibilidades  
**son infinitas...**

**Iniciemos por gestionar bien  
nuestro CRM, profesionalizar a  
nuestros equipos de venta** y  
tomémonos el tiempo para  
entender las herramientas a  
nuestro alcance.



Quiiven.com





# QuiiVen

ventas inmobiliarias

Hablemos y hagamos un  
diagnóstico de tu proceso de  
ventas

**Liz Zapata**  
Directora comercial México

[liz.zapata@quiiven.com](mailto:liz.zapata@quiiven.com)  
+52 1 999 120 3233

