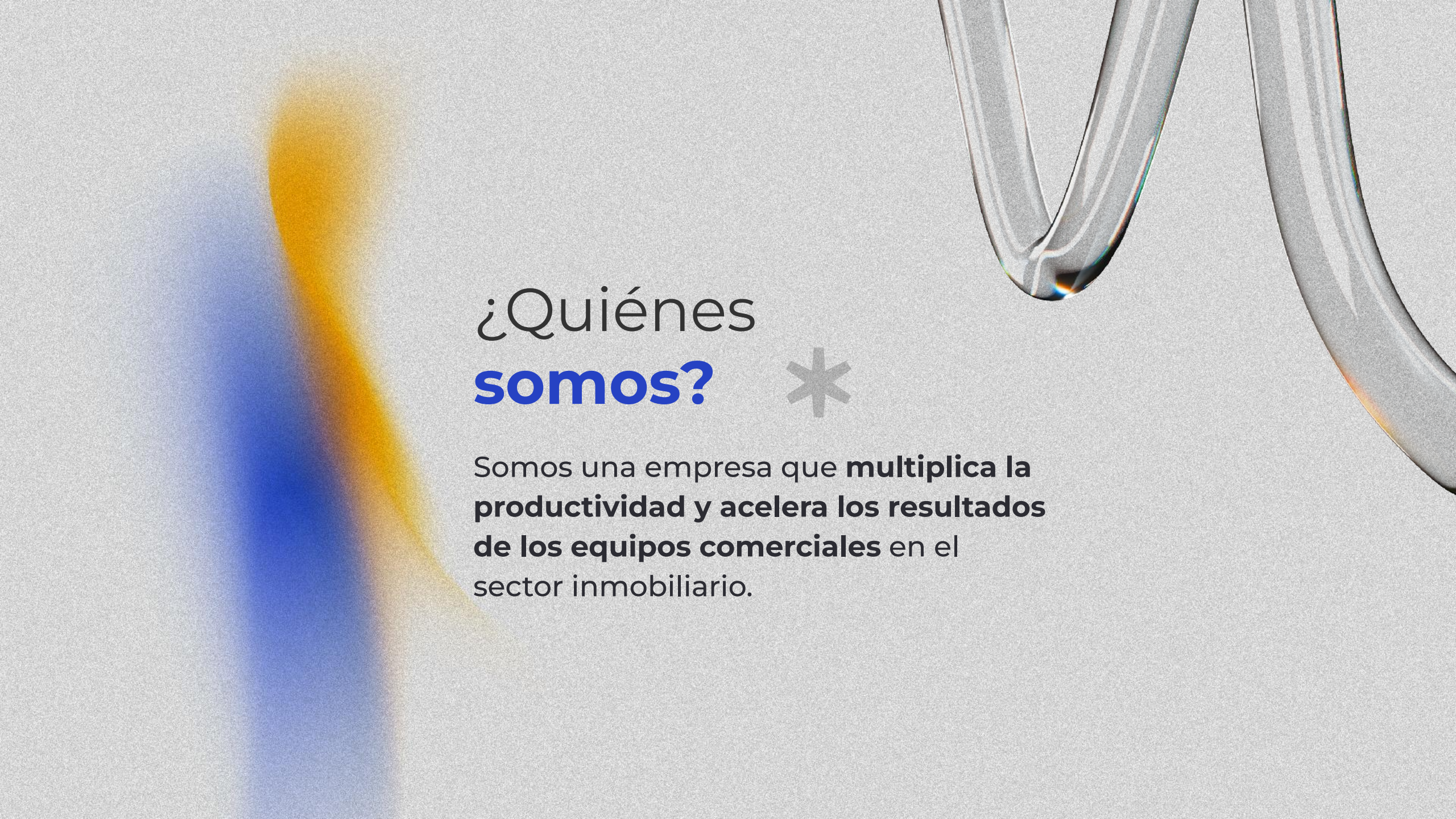


Inteligencia artificial
& data comercial

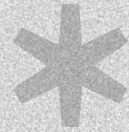
La base para garantizar
la rentabilidad de los
proyectos inmobiliarios



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.

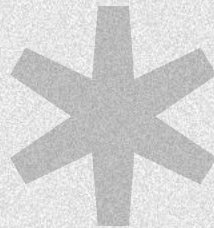


Atendemos proyectos en 10 países:

- | | |
|---|---|
|  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





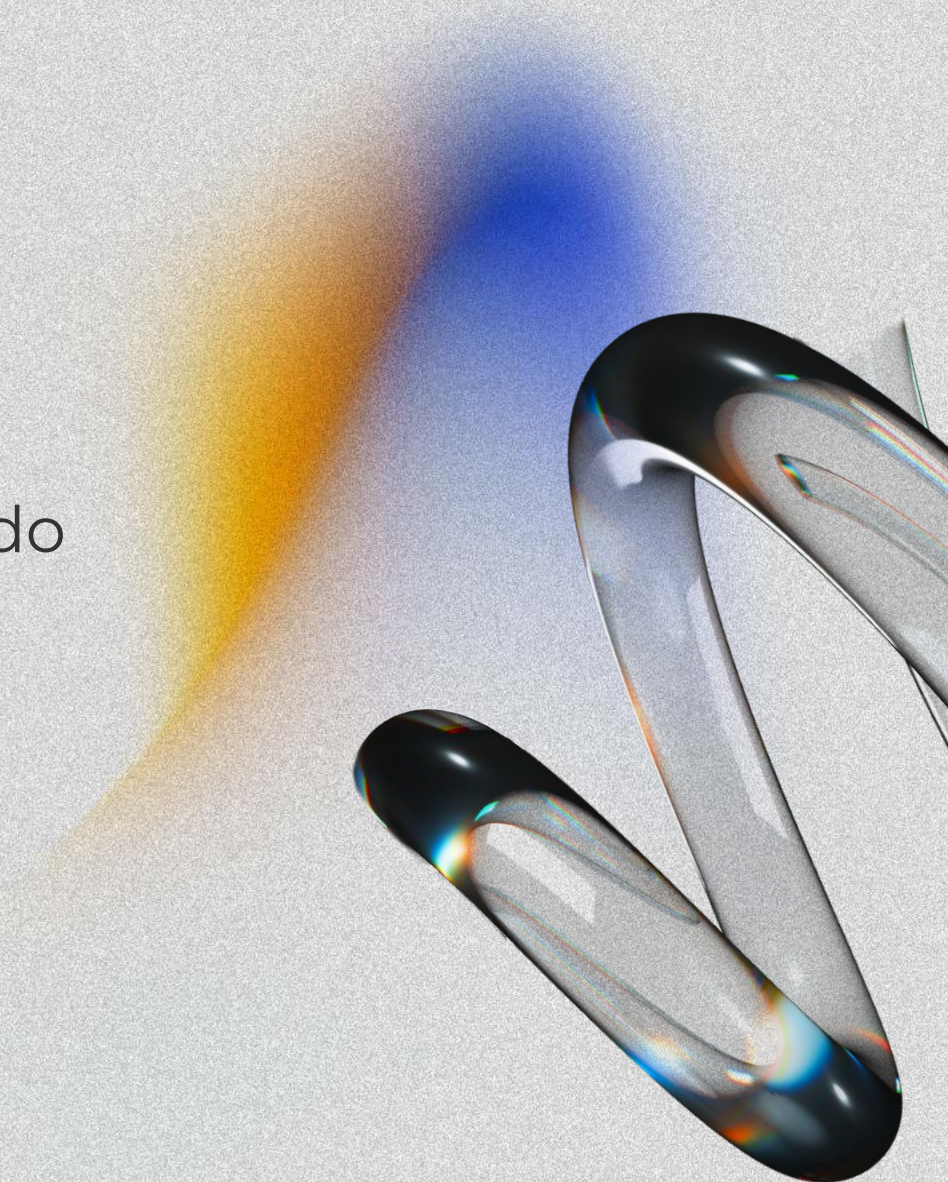
¡La gestión comercial
está en CRISIS! *





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



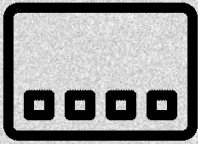
→ Estamos

en un cambio

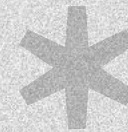
de dinámica comercial en la región y la competencia es impresionante

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



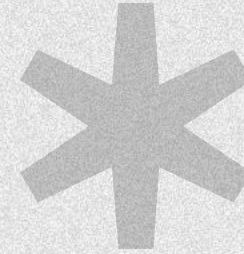


¿Qué encontramos
en la industria?



¿Qué hemos encontrado

en las empresas y en los equipos de venta?



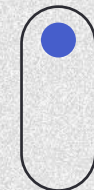
Hemos encontrado una **guerra cazada** entre el equipo de mkt y el de ventas.



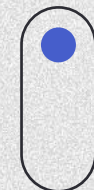
Equipos de **mkt y ventas** desarticulados y con **presupuestos y planificaciones** lineales.



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



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

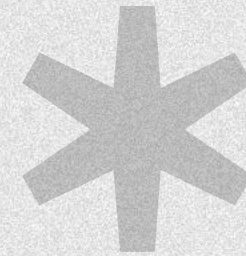


CRM
Arbolitos de navidad.



¿Qué hemos encontrado

en las empresas y en los equipos de venta?



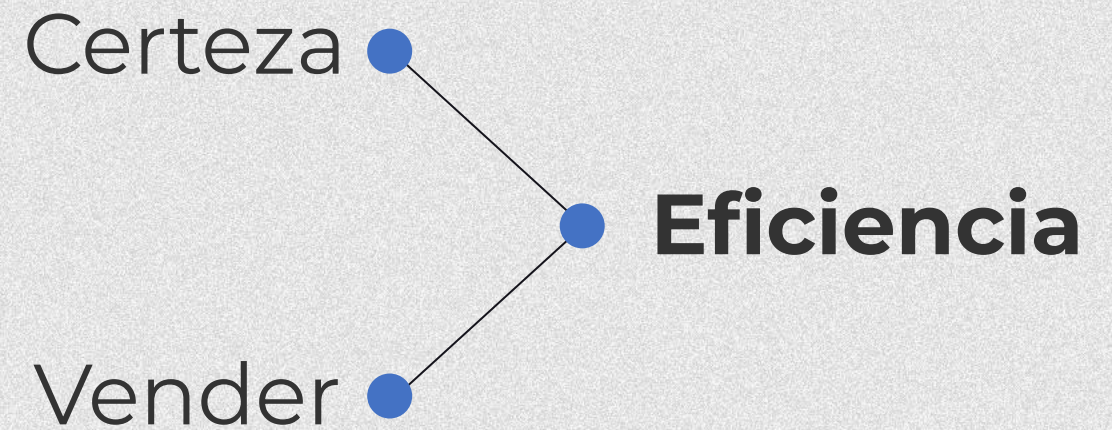
● Un equipo de mandos medios que **hacen lo que pueden**, con lo que tienen. Ahogados en exceles con *reportitis* aguda y enfocadas 100% en el resultado final \$\$\$ y no en el proceso para llegar a ese resultado.

● 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?





Comercialmente
estamos tomando
decisiones *

¡Tarde! ↗



Quiiven.com



Existen dos tipos de métricas

→ Métricas rezagadas

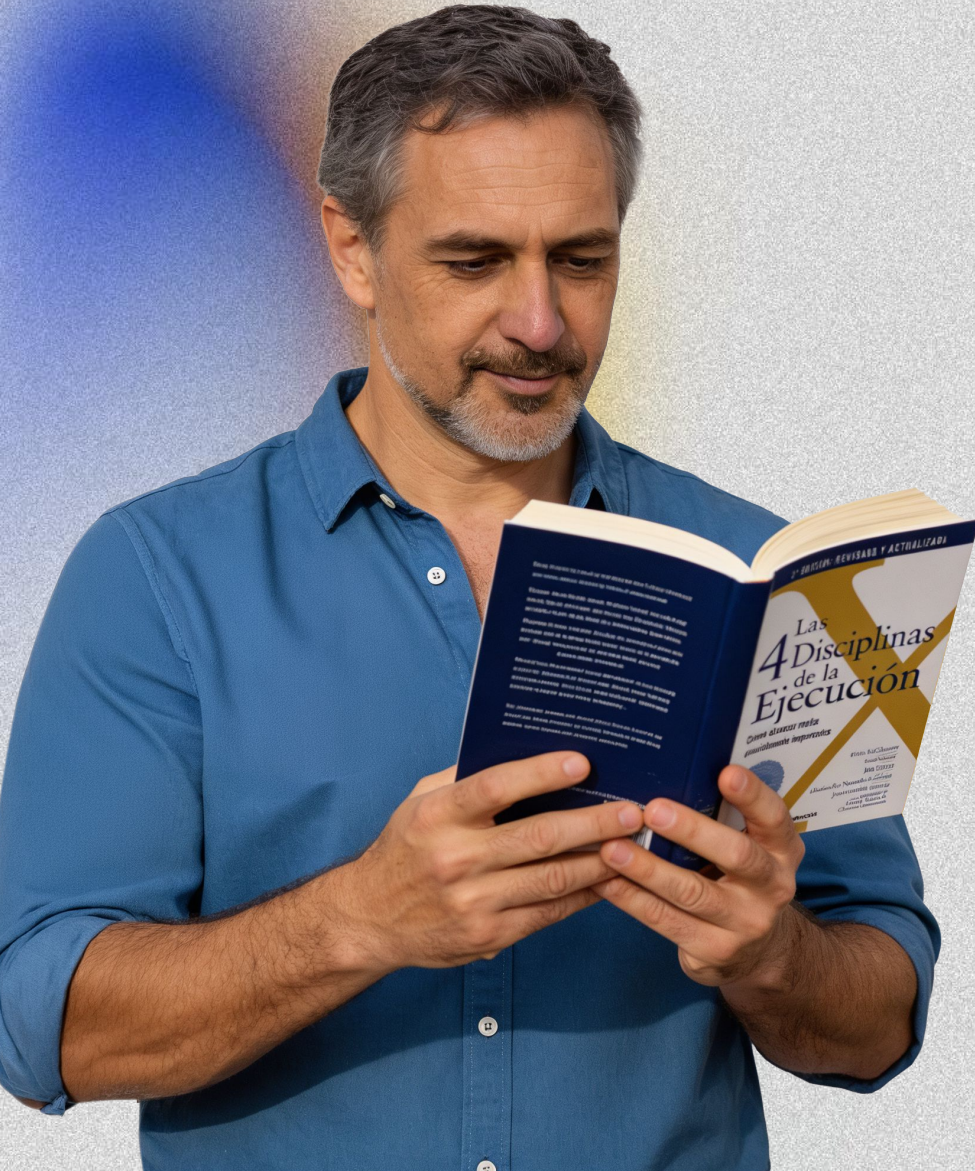
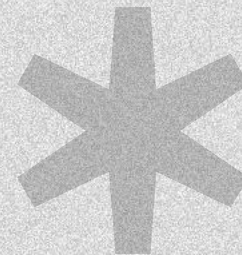
→ Métricas predictivas

→ 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...**



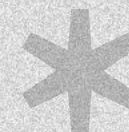
Quiiven.com





→ ¿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

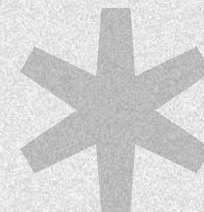
Identificar áreas de mejora técnica, comercial y estratégica basadas en el análisis de datos comparativos.



Quiiven.com



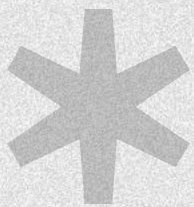
¿Cómo lo hicimos?



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



Q





QuiiVen
ventas inmobiliarias



**Hablemos y hagamos un
diagnóstico de tu proceso de
ventas**

Rosita Valladares
Directora comercial Guatemala

rosita.valladares@quiiven.com
+502 5966 1966

