



**COHETE  
BRANDS**

# LÍNEAS DE COMUNICACIÓN

---

ALTAMIRA

• S U S T A I N A B L E •

TOWN HOMES



# **OBJETIVOS GENERALES**

- **Generar leads calificados, como clientes potenciales, dentro del segmento definido.**
- **Posicionar Altamira como una marca reconocida en el mercado de bienes raíces de lujo en Zapopan.**
- **Aumentar la presencia y el engagement de la marca, en plataformas digitales y redes sociales, especialmente aquellas frecuentadas por el público objetivo.**

# ARQUETIPOS DE CONSUMIDOR





# PERFIL 1



**Empresari@s**

**Perfil:** Profesional de alto nivel, que desarrolla una actividad económica a nombre propio (CEO, empresario) con altos ingresos, acostumbrado a un estilo de vida de lujo. Busca una propiedad que refleje éxito y estatus.

**Motivaciones:** Deseo de prestigio y comodidad. Busca una inversión segura que también le ofrezca un entorno elegante y sofisticado en una zona privilegiada de la ciudad.

**Comportamiento de compra:** Prefiere una atención personalizada y está dispuesto a pagar por los detalles y servicios exclusivos. Valora la reputación de la marca y la calidad de los acabados.



# PERFIL 2



## Inversionista

**Perfil:** Enfocado en las bienes raíces de lujo como una forma de diversificar su portafolio. Conocimientos amplios en el mercado y busca propiedades con alta plusvalía.

**Motivaciones:** Maximización del retorno de la inversión, seguridad financiera, y propiedades.

**Comportamiento de compra:** Realiza un análisis detallado antes de tomar decisiones. Busca propiedades en ubicaciones estratégicas y valora la transparencia y la claridad en la información financiera del desarrollo.



# PERFIL 3

## Starter/ Teen Family



**Perfil:** Parejas de mediana edad, con ambos integrantes en posiciones profesionales de alto rango. Están buscando su primera o segunda residencia en una zona exclusiva que ofrezca seguridad, privacidad, y un entorno familiar.

**Motivaciones:** Crear un hogar de ensueño, comodidad para su familia, y disfrutar de un estilo de vida de lujo.

**Comportamiento de compra:** Su principal búsqueda se basa en espacios amplios, áreas verdes, sustentabilidad y seguridad. Valoran el diseño interior y exterior, así como la cercanía y ubicación de la zona.





# PERFIL 4



## Mercado extranjero

**Perfil:** Extranjeros de alto nivel socioeconómico que ha decidido vivir en México, ya sea por trabajo o jubilación. Busca una propiedad de lujo que le ofrezca comodidad y un entorno similar al de su país de origen.

**Motivaciones:** Comodidad, seguridad, y acceso a servicios de alta calidad en un entorno agradable.

**Comportamiento de Compra:** Busca propiedades que ofrecen un estilo de vida similar al que están acostumbrados. Valoran un servicio y espacio exclusivo en una buena zona de la ciudad.



# MEDIOS DIGITALES

RED SOCIAL	OBJETIVO
FACEBOOK	Atraer a potenciales compradores, posicionar a Altamira como un referente en el mercado de bienes raíces de lujo, con temas de tendencias en el mercado inmobiliario.
INSTAGRAM	Posicionar la marca por medio de contenido que muestre el diseño arquitectónico, interiores lujosos y los detalles exclusivos de las residencias. Destacando el estilo de vida y plusvalía.
TIK TOK	Mostrar el proceso de transformación arquitectónico de cada espacio. Ofrecer a la audiencia una visión detrás de cámaras del proceso de construcción y diseño de las propiedades.


# LÍNEAS DE COMUNICACIÓN

## FRECUENCIA DE POSTEO MENSUAL

No. Post	16	16	16	12
REDES	FACEBOOK	INSTAGRAM	INSTAGRAM STORIES	TIK TOK

**Nota:** La frecuencia de posteo incluye la variación del uso de reels y principales tendencias en el contenido sugerido.

# CONTENT MARKETING

TEMA/ PILAR DE COMUNICACIÓN	DESCRIPCIÓN	PÚBLICO	RED SOCIAL	EJEMPLO
COMERCIAL	Atraer a potenciales compradores con contenido personalizados basado en sus principales intereses	-Empresario -Inversionista -Starter/teen family -Mercado extranjero	Facebook Instagram Tik tok	 Descubre la magia del diseño en Altamira. Agenda una visita personalizada hoy mismo #InteriorDesign #LuxuryHomes
ESTILO DE VIDA	Relacionar las propiedades con un estilo de vida aspiracional, mostrando cómo es vivir en una casa de Altamira.	-Starter/ Teen Family -Mercado Extranejero	Instagram	Un oasis de lujo en el corazón de Zapopan. Conoce los increíbles acabados de tu próxima residencia ✨  Info Link in bio.
BEHIND THE SCENES	Mostrar el proceso detrás de la creación de estas residencias de lujo, destacando la calidad y la atención al detalle con espacios arquitectónicos de autor.	-Empresari@s -Inversionista	Tik tok	Cada pieza cuenta con un desarrollo arquitectónico de autor que resalta los detalles de cada residencia.  ¿Estás listo para unirte a la experiencia? #LifeInAltamira #ZapopanLuxur

# COMUNICACIÓN





# PERSONIFICACIÓN



**Sofía**, es una joven de 31 años que inspira **confianza**, **expertis** en el **mercado inmobiliario** y **dominio** en temas **arquitectónicos y de diseño de interiores**. Disfruta del arte, cine y cultura. Gusta de salidas sociales amenas con amigas y convivencia con su familia. Brindando de esta manera un tono **profesional, formal, emocional y empático** a la marca.

# COMUNICACIÓN



La comunicación se enfoca en un estilo que refleje el **prestigio y la exclusividad** de la marca. Utilizando un tono sofisticado, evitando cualquier exceso de familiaridad o informalidad. Debe inspirar deseos de **aspirar a un estilo de vida elevado**. Esto implica mostrar no solo las propiedades, sino el estilo de vida que estas ofrecen: **comodidad, exclusividad, y una vida rodeada de lujo**.

# POLÍTICA DE RESPUESTA POSITIVA

SITUACIÓN	RESPUESTA
<b>ESCENARIO 1</b> <b>@PamVidaurre solicita informes para compra</b>	<i>Mensaje de respuesta instantánea.</i> Lindo día @PamVidaurre es un placer atenderte, ¿De qué manera podemos apoyarte? Con gusto, nos podrías proporcionar tus datos, donde incluya nombre, teléfono y email para brindarte un seguimiento personalizado.
<b>ESCENARIO 2</b> <b>@CarlosSamuels solicita información sobre las facilidades de inversión</b>	Un placer atenderte @CarlosSamuels, en Altamira entendemos que cada inversión es única, estamos encantados de ayudarte a explorar esta oportunidad exclusiva.  Te invitamos a agendar una cita privada con uno de nuestros asesores experto, nos podrías proporcionar tus datos, donde incluya nombre, teléfono y email para brindarte un seguimiento exclusivo.
<b>ESCENARIO 3</b> <b>@John Smith está interesado en comprar su casa en México</b>	Thank you for considering Altamira as your future home. we recommend scheduling a private consultation with one of our expert advisors. They will guide you through the available properties, the buying process for international clients, and the financing options tailored to your needs.

# POLÍTICA DE RESPUESTA NEGATIVA

SITUACIÓN	RESPUESTA
<b>ESCENARIO 1</b> <b>Cliente insatisfecho, pésima empresa, no entregan a tiempo...</b>	Buen día @usuario lamentamos mucho la mala experiencia, nos gustaría contactarte para dar seguimiento a tu caso y brindarte la mejor solución posible.
<b>ESCENARIO 2</b> <b>Que mal gusto que se aprovechen del desarrollo urbanístico para generar...</b>	Entendemos completamente tu disgusto, lamentamos sinceramente que estés experimentando inconvenientes debido a nuestra construcción en Altamira. En Altamira, nos esforzamos por minimizar el impacto en la comunidad durante el desarrollo de nuestras propiedades, y valoramos mucho los comentarios de nuestros vecinos y potenciales clientes.
<b>ESCENARIO 3</b> <b>ni quien vaya a comprar esas casas estan carisimas y en una zona muy mala.</b>	<p>Hola [Nombre del Cliente], gracias por tu comentario. Lamentamos que tengas una percepción negativa sobre el precio y la ubicación de nuestras propiedades en Altamira.</p> <p>En Altamira, cada residencia está diseñada para ofrecer un nivel de lujo y exclusividad que se refleja en el valor de la propiedad. El precio de nuestras casas está determinado por la alta calidad de construcción, los acabados premium, y los servicios exclusivos que ofrecemos, así como por la ubicación estratégica que proporciona comodidad y privacidad.</p>



# MISIÓN

Crear espacios residenciales de lujo que no solo satisfagan las más altas expectativas de nuestros clientes, sino que también mejoren su calidad de vida, combinando diseño, sustentabilidad, exclusividad y ubicación privilegiada.

# VISIÓN

Convertir a Altamira en una referente en bienes raíces de lujo en Guadalajara, reconocidos por redefinir el estándar de exclusividad, sustentabilidad y sofisticación en el mercado inmobiliario, creando hogares que se conviertan en íconos de estilo y elegancia.

# VALORES

Cada desarrollo de Altamira está diseñado para ofrecer un nivel de lujo brindando **exclusividad**, excelencia en nuestro servicio, **innovación y vanguardia** en cada uno de nuestros diseños. Brindando **confianza** en cada una de nuestras relaciones basadas en la transparencia y la integridad.

**COHETE  
BRANDS**

