

# PROYECTO MORIOH



## Socios Clave

- Proveedores de Bases de Datos: Empresas o entidades que proporcionan datos actualizados y relevantes del mercado inmobiliario.
- Inmobiliarias y Corredores: Socios estratégicos que pueden promover la plataforma y utilizarla en sus procesos de negocio.
- Empresas de Marketing Digital: Agencias y consultores que apoyen en la promoción y posicionamiento de APT.



## Actividades Clave

### ¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?

- Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma: Continuar mejorando la plataforma, añadiendo nuevas funcionalidades y asegurando su escalabilidad.
- Marketing y Adquisición de Usuarios: Ejecutar campañas de marketing para atraer nuevos usuarios y aumentar la visibilidad de la plataforma.
- Gestión de Relaciones con Colaboradores: Mantener y expandir colaboraciones con actores clave del mercado inmobiliario.
- Análisis y Mejora Continua: Monitorear el uso de la plataforma, realizar análisis de datos y aplicar mejoras continuas basadas en el feedback de los usuarios.



## Propuesta de Valor

### ¿Qué haces diferente de la competencia?

- APT ofrece una plataforma online gratuita para realizar tasaciones de propiedades inmobiliarias. La propuesta de valor radica en su accesibilidad, precisión y facilidad de uso, permitiendo a los usuarios obtener una valoración inmediata y confiable de sus inmuebles sin necesidad de intermediarios.
- 



## Relación con Clientes

- Soporte Online: Asistencia a través de chat y correo electrónico para resolver dudas y problemas de los usuarios.
- Actualizaciones y Mejoras Continuas: Proveer un servicio que se actualice regularmente en función de las necesidades y feedback de los usuarios.
- Encuestas y Feedback: Recolección de opiniones y sugerencias de los usuarios para mejorar continuamente la plataforma.



## Recursos Clave

- Equipo de Desarrollo: Desarrolladores encargados de la programación, mantenimiento y actualización de la plataforma.
- Base de Datos Inmobiliaria: Acceso a bases de datos actualizadas y precisas para alimentar el sistema de tasación.
- Infraestructura Tecnológica: Servidores, alojamiento web y tecnología necesaria para garantizar el funcionamiento eficiente de la plataforma.
- Marketing y Comunicación: Equipo encargado de las estrategias de marketing digital, SEO y relaciones públicas.



## Segmento de Clientes

### ¿A quién ayudarás?

- Propietarios de inmuebles que desean vender sus propiedades.
- Compradores potenciales interesados en evaluar el valor de una propiedad antes de realizar una oferta.
- Corredores de propiedades que requieren una herramienta rápida y precisa para apoyar su labor diaria.
- Ciudadanos en general que quieren conocer el valor actual de sus propiedades.
- 



## Fuente de Ingresos

- Publicidad inmobiliaria
- Planes Premium
- Colaboraciones y comisiones



## Canales

- Plataforma Web: El principal canal a través del cual los usuarios accederán al servicio.
- SEO y Marketing Digital: Estrategias de posicionamiento en motores de búsqueda y campañas de marketing online para atraer usuarios a la plataforma.
- Redes Sociales: Utilización de redes sociales para la promoción de la plataforma y la interacción con los usuarios.
- Colaboraciones con Inmobiliarias y Corredores: Alianzas estratégicas para integrar APT en sus procesos y llegar a más usuarios.