Definición del Proyecto "Marketplace Digital Inmobiliario"

1. Introducción:

* Propósito: Desarrollar una plataforma digital que sirva como Marketplace en el sector inmobiliario.

1. Objetivos:

* Principal: Conectar eficientemente a compradores y vendedores de propiedades.
* Secundarios:
* Optimizar los procesos de búsqueda de inmuebles.
* Facilitar la publicación de propiedades por parte de los vendedores.
* Simplificar y hacer más transparentes las transacciones entre compradores y vendedores.

1. Alcance:

* Creación de una plataforma web y/o móvil.
* Herramientas de búsqueda avanzadas para filtrar según preferencias del usuario.
* Sistema de gestión para la publicación de anuncios.
* Módulo de transacciones seguras.
* Secciones de ayuda, FAQs, y atención al cliente.

1. Recursos:

* Equipo de desarrollo web y móvil.
* Diseñadores UX/UI.
* Expertos en marketing digital y SEO.
* Asesores inmobiliarios para validar funcionalidades.
* Inversión para servidores y mantenimiento de la plataforma.

1. Plazos (tentativos):

* Investigación y definición de requerimientos: 2 meses.
* Diseño de la plataforma: 3 meses.
* Desarrollo y pruebas: 6 meses.
* Lanzamiento y promoción: 1 mes.
* Revisiones y mejoras continuas post-lanzamiento.

1. Stakeholders:

* Compradores de propiedades.
* Vendedores o agentes inmobiliarios.
* Inversores del proyecto.
* Equipo de desarrollo y diseño.
* Asesores inmobiliarios.

1. Riesgos:

* Cambios en la normativa inmobiliaria que afecten la operativa del Marketplace.
* Retrasos en el desarrollo.
* Falta de adopción inicial por parte de usuarios.
* Problemas técnicos post-lanzamiento.

1. Métricas de Éxito:

* Número de usuarios registrados en el primer año.
* Propiedades publicadas mensualmente.
* Transacciones realizadas.
* Retroalimentación positiva y valoraciones de los usuarios.
* Crecimiento sostenido del tráfico web y de la app.

Descripción del Negocio:

Nuestro negocio se centra en la creación y mantenimiento de un Marketplace digital diseñado específicamente para el sector inmobiliario. A través de esta plataforma, facilitamos la conexión entre compradores y vendedores de propiedades, creando un puente eficaz y directo entre ambas partes. Reconociendo las dificultades y demoras que a menudo se encuentran en la industria de bienes raíces, nuestro sistema se esfuerza por optimizar todos los aspectos relacionados con la búsqueda, publicación y transacción de propiedades. Mediante herramientas innovadoras y un diseño intuitivo, buscamos transformar y modernizar la experiencia de compra-venta de inmuebles, haciendo que el proceso sea más rápido, transparente y sencillo para todos los involucrados.