# 4P y 5C de Marketing

**4P**

**Producto:***(confiabilidad, calidad, funcionalidad, estética, envase)*

El producto está orientado a clientes que buscan un servicio de calidad para la búsqueda de propiedades y a inmobiliarias que desean utilizar tecnología para acercamiento al cliente y mejorar los procesos que tienen involucrados en su negocio.

Nuestro objetivo es generar un producto con la más alta calidad y que brinde toda la funcionalidad que el cliente demanda, sin descuidar la estética en la aplicación.

**Precio:***descuentos, promocionales*

El precio del producto pensado para las inmobiliarias (que les permite la administración de las propiedades, de vendedores y análisis estadístico) es fijo para la puesta en marcha inicial, luego se cobraría mensualmente.

Para los propietarios de los inmuebles con intenciones de venta o alquiler pueden adquirir el producto mediante una subscripción con un costo diferente a de las inmobiliarias.

Para los usuarios finales que utilizan la aplicación, se cobraría un precio fijo por consulta de cada una de las propiedades, estableciendo promociones según períodos/zonas y aplicando  descuentos por cantidad de consultas. El precio será proporcional al tiempo de la consulta.

Precios estimativos iniciales de acuerdo al tipo de subcripción:

**Tipos de subscripciones**:

**Para anunciantes**:

**Inmobiliaria**

             - Subcripcion gratuita ( cantidad de publicacion ilimitada ) : Comision x Venta ( 0,3 % ) + Comision x Alquiler ( 5 % primer mes de alquiler )

    **Propietario**  
                1- Subcripcion gratuita - Permite una publicacion + Comision x Venta ( 0,5 % ) + Comision x Alquiler ( 8 % primer mes de alquiler)  
                2- Más de una publicación ( Costo x cada publicacion : $10 mensuales ) + Comision x Venta ( 0,5 % ) + Comision x Alquiler ( 8 % primer mes de alquiler)

**Para Clientes**:  
                1- Registro en sistema x sms $3 - 1 consulta x region  + 5 consultas x immueble gratis.  
                2- Consulta x sms a region: $2  
                3- Consulta x sms x Inmueble: $1

**Punto de venta:***canales de comercialización, logística*

Nuestro producto se comercializa vía web para los anunciantes y via sms para los clientes.

**Promoción:***publicidad, RRPP, POP, mailing, comunicación integrada*

Para inmobiliarias:

Envío de información de nuestro producto y de nuestros servicios a las inmobiliarias existentes, publicidad en las publicaciones del medio, presencia en ferias y congresos, publicidad en la web.

Para usuarios finales:

Publicidad en medios tradicionales, en medios no tradicionales, aprovechar los medios de difusión de las inmobiliarias.

**5C**

**Compañía**: *líneas de producto, imagen, tecnología, experiencia, cultura, metas, visión*

**Colaboradores**: *distribuidores, proveedores y Alianzas*

**Clientes**: *mercado y sus segmentos, beneficios buscados, motivaciones, hábitos de compra.*

Dado que la mayoría de las personas a la hora de alquilar o vender sus viviendas confían en las inmobiliarias es importante conseguir dichos clientes.

También es necesario concientizar a los usuarios finales de los beneficios del producto.

**Competencia**: *actual y potencial, directa e indirecta, posicionamiento, debilidades y fortalezas*

La principal competencia es la Publicación en sitios de internet. Los cuales muestran información acerca de inmuebles en venta y brindan la posibilidad de realizar varios tipo de filtrado (como ser por zona, precio, etc.). Sin embargo cuenta con la debilidad de la inseguridad dado que las transacciones involucran mucho dinero. Hoy en día los usuarios finales buscan productos seguros donde se halla el menor riesgo posible.

Otra competencia, son las inmobiliarias, dado que la mayoría de los usuarios prefieren un feedback instantáneo. Sin embargo, es importante destacar que nuestro producto agiliza los tiempos de los usuarios finales.

**Contexto**: *macroambiente, microambiente, entorno social y cultural, ambiente tecnológico*

Tecnología: Para la utilización del producto, los usuarios finales deben disponer de un dispositivo móvil con GPS.

# Fuente

<http://www.assembla.com/wiki/show/rentahome/4P_y_5C_de_Marketing>