

MODELO CANVAS

Negocio:
Inmobiliaria SOL
MALAGA

Nombre:
Alejandro López
Sepúlveda

Fecha:
09/11/2023

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación cliente	Clientes
<p>Proveedores de servicios de limpieza y reforma.</p> <p>Desarrolladores y proveedores de la tecnología de realidad virtual.</p> <p>Portales inmobiliarios para la promoción de listados.</p> <p>Socios financieros y bancos para ofrecer financiamiento a compradores.</p> <p>Agencias de marketing para publicidad y posicionamiento de la marca.</p>	<p>Gestión y mediación en la compra/venta de inmuebles.</p> <p>Mantenimiento de la plataforma de realidad virtual para visitas virtuales.</p> <p>Actualización constante de la cartera de propiedades.</p> <p>Negociaciones con proveedores de servicios adicionales.</p> <p>Marketing digital y mantenimiento de la página web y CRM.</p>	<p>Experiencia única de visualización de inmuebles mediante realidad virtual.</p> <p>Servicios integrales: gestión de compra/venta, limpieza, y reformas.</p> <p>Atención personalizada y asesoramiento en el local físico.</p> <p>Proceso simplificado de búsqueda y adquisición de propiedades.</p>	<p>Atención personalizada en el local de Sol Málaga.</p> <p>Asistencia tecnológica para el uso de las gafas de realidad virtual.</p> <p>Servicio al cliente a través de página web y CRM.</p> <p>Seguimiento pos-venta y servicios de mantenimiento.</p>	<p>- Compradores y vendedores de inmuebles en la zona de Málaga.</p> <p>- Inversores inmobiliarios interesados en propiedades para alquiler o venta.</p> <p>- Clientes en busca de servicios adicionales para sus propiedades (limpieza, reformas, etc.).</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Local físico para atención al cliente.</p> <p>Gafas de realidad virtual y software asociado.</p> <p>Página web y sistema CRM para la gestión de clientes y propiedades.</p> <p>Equipo calificado de agentes inmobiliarios y personal de soporte.</p>		<p>Canales</p> <p>Local físico de Sol Málaga para demostraciones de realidad virtual y reuniones.</p> <p>Plataforma online para visualización de inmuebles y contacto.</p> <p>Redes sociales, marketing en buscadores y portales inmobiliarios para la</p>	

		<p>adquisición de clientes.</p> <p>Eventos de networking inmobiliario.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Alquiler y mantenimiento del local.</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de tecnología de realidad virtual.</p> <p>Costos de personal, incluyendo agentes, limpieza y reformas.</p> <p>Gastos de marketing y publicidad. Licencias de software CRM y otros costos tecnológicos.</p>		<p>Fuentes de Ingreso</p> <p>Comisiones por compra/venta de inmuebles.</p> <p>Tarifas por servicios adicionales de limpieza y reforma.</p> <p>Posiblemente, una tarifa por el uso de la tecnología de realidad virtual.</p> <p>Servicios de asesoramiento y consultoría inmobiliaria.</p>	