MODELO CANVAS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Negocio:**  **Inmobiliaria SOL MALAGA** | **Nombre:**  **Alejandro López Sepúlveda** | **Fecha: 09/11/2023** |

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