

ANÁLISIS COMPLETO DE PERFILES Y ESTRATEGIA DE PRECIOS - INMOVA



ANÁLISIS DE PERFILES EXISTENTES

Perfiles Actuales

INMOVA actualmente cuenta con **3 perfiles principales**:

1. Administrador (administrador)

- Acceso total al sistema
- Gestión de usuarios y módulos
- Configuración de empresa
- Personalización White Label
- Reportes y auditoría

2. Gestor (gestor)

- Gestión operativa completa
- Creación y edición de propiedades
- Gestión de inquilinos y contratos
- Mantenimiento y proveedores
- Reportes básicos

3. Operador (operador)

- Acceso limitado de lectura
- Visualización de datos
- Gestión básica de tareas
- Mantenimiento operativo



NUEVOS PERFILES NECESARIOS PARA GRANDES CORPORACIONES

Perfiles Estratégicos

4. Director Regional (director_regional)

Necesidad: Empresas con múltiples oficinas/regiones

- Supervisión multi-edificio por región geográfica
- Acceso a dashboards consolidados regionales
- Aprobación de presupuestos hasta cierto límite (ej: €50,000)
- Gestión de equipos regionales (5-20 gestores)
- Reportes comparativos entre edificios

Casos de uso:

- REIG (Real Estate Investment Group) con 500+ propiedades en 8 regiones
- Socimis con carteras superiores a 1,000 unidades

5. CFO/Controller Financiero (cfo)

Necesidad: Control financiero centralizado

- Acceso total a módulos financieros
- Contabilidad, BI, Analytics
- Reportes fiscales y auditoría
- Sin acceso a gestión operativa
- Configuración de políticas de morosidad
- **Casos de uso:**
- Holding inmobiliarios con facturación >€10M/año
- Fondos de inversión con reporting trimestral obligatorio

6. Chief Technology Officer (cto)

Necesidad: Gestión técnica y sistemas

- Gestión IoT y edificios inteligentes
- Configuración de integraciones API
- Acceso a módulos técnicos (IoT, Blockchain, IA)
- Configuración de automatizaciones
- Sin acceso a datos financieros sensibles
- **Casos de uso:**
- PropTechs innovadoras con Smart Buildings
- Empresas con más de 50 dispositivos IoT

7. Compliance & Legal Manager (legal_manager)

Necesidad: Cumplimiento normativo

- Gestión de documentos legales
- Firma digital y contratos
- GDPR y seguridad
- Auditoría y compliance
- Inspecciones y certificaciones
- **Casos de uso:**
- Empresas cotizadas (REITS)
- Gestoras con >2,000 contratos activos

8. Head of Marketing (head_marketing)

Necesidad: Estrategia comercial

- Gestión de publicaciones multi-portal
- Analytics de marketing
- CRM y candidatos
- Valoraciones automáticas
- Pricing dinámico
- Sin acceso a finanzas
- **Casos de uso:**
- Agencias con alta rotación (>100 altas/año)
- Empresas STR con estrategia yield management

9. Operations Manager (operations_manager)

Necesidad: Operaciones diarias

- Mantenimiento y proveedores
- Incidencias y órdenes de trabajo
- Calendario y tareas

- Portal inquilinos y propietarios
- Sin acceso a módulos estratégicos
- **Casos de uso:**
 - Facilities Management con >100 técnicos
 - Empresas con SLA operativo (<24h)

10. Data Analyst (data_analyst)

Necesidad: Inteligencia de negocio

- Acceso total BI y Analytics
- Exportación de datos
- Dashboards personalizados
- Predicciones IA
- Solo lectura (no modificación)
- **Casos de uso:**
 - Holdings con reporting a matriz
 - Empresas con estrategia data-driven

11. Customer Success Manager (csm)

Necesidad: Atención al cliente interno

- Chat y notificaciones
- Portal inquilino/propietario
- Incidencias y satisfacción
- Reviews y valoraciones
- Sin acceso a edición de contratos
- **Casos de uso:**
 - Empresas con >500 inquilinos activos
 - Coliving/Build-to-Rent con enfoque experiencia

12. Auditor Externo (auditor)

Necesidad: Auditorías y compliance

- Solo lectura total del sistema
 - Acceso temporal (30-90 días)
 - Logs y auditoría
 - Exportación de reportes
 - Sin modificación de datos
 - **Casos de uso:**
 - Auditorías anuales obligatorias
 - Due diligence en procesos M&A
-

ANÁLISIS COMPETITIVO DE PRECIOS

Benchmarking del Mercado

Competidor	Plan Básico	Plan Pro	Plan Enterprise	Modelo
Buildium	€55/mes	€174/mes	€375/mes	Por plan + unidades
AppFolio	€280/mes (50u)	€900/mes	€7,500/mes	Por unidad (€1.4-5)
DoorLoop	€69/mes	€199/mes	€399/mes	Por plan
TenantCloud	€18/mes	€35/mes	€60/mes	Por plan
Propertyware	€250/mes	€500/mes	Custom	€1/unidad + base
Yardi	€500/mes	€2,000/mes	€10,000+/mes	Enterprise only

Posicionamiento Actual de INMOVA

Plan Básico: €39/mes

Plan Profesional: €79/mes

Plan Empresarial: Custom

DIAGNÓSTICO: Precio demasiado bajo para el valor entregado (88 módulos)

NUEVA ESTRATEGIA DE PRECIOS

Posicionamiento: Premium Value

Filosofía de Precios

1. **Valor Percibido:** 88 módulos vs 15-30 de competidores
2. **Diferenciación:** Multi-vertical (7 modelos de negocio)
3. **Tecnología:** Blockchain, IA GPT-4, IoT
4. **Target:** Empresas medianas-grandes (50-5000 unidades)

Nueva Estructura de Precios

PLAN STARTER

€89/mes (facturación anual) o **€99/mes** (mensual)

Perfil: Pequeñas empresas (1-25 propiedades)

Módulos incluidos (30):

- Dashboard básico
- Edificios y unidades
- Inquilinos y contratos

- Pagos básicos (sin Stripe)
- Mantenimiento básico
- Documentos (5GB)
- Chat interno
- Calendario
- Portal inquilino básico
- Reportes estándar

Usuarios: 3 incluidos

Soporte: Email (48h)

White Label: 

PLAN PROFESIONAL

€199/mes (anual) o **€229/mes** (mensual)

Perfil: Empresas en crecimiento (26-200 propiedades)

Módulos incluidos (60):

- Todo de Starter
- Pagos Stripe (recurrentes)
- Mantenimiento Pro + Predictivo
- CRM y Candidatos
- Firma Digital
- Open Banking
- Analytics avanzado
- Screening inquilinos
- SMS y notificaciones
- Valoraciones automáticas
- Portal propietario
- Seguros y certificaciones
- BI Básico
- Exportación datos

Usuarios: 10 incluidos (+€20/usuario adicional)

Soporte: Chat + email (24h)

White Label: Básico (logo, colores)

Almacenamiento: 50GB

PLAN EMPRESARIAL

€499/mes (anual) o **€579/mes** (mensual)

Perfil: Empresas consolidadas (201-1000 propiedades)

Módulos incluidos (88 - TODOS):

- Todo de Profesional

Multi-Vertical completo:

- STR (Airbnb, Booking)
- House Flipping
- Construcción

- Servicios Profesionales
- Blockchain + Tokenización
- Asistente IA GPT-4
- IoT + Smart Buildings
- ESG + Sostenibilidad
- Marketplace servicios
- Economía circular
- Comunidad social
- Seguridad biométrica
- BI Avanzado + Predictivo
- API completa
- Integraciones premium

Usuarios: Ilimitados

Soporte: Teléfono + chat 24/7 + Account Manager

White Label: Completo (marca, dominio, emails)

Almacenamiento: 500GB

Onboarding: Incluido (€2,000 valor)



PLAN ENTERPRISE+

Desde €1,999/mes (Pricing personalizado)

Perfil: Grandes corporaciones (1000+ propiedades)

Todo de Empresarial +:

- Servidor dedicado
- SLA 99.95%
- Infraestructura multi-región
- Despliegue on-premise opcional
- Desarrollos custom
- Formación presencial
- Consultoría estratégica
- Customer Success dedicado
- Auditorías trimestrales

Usuarios: Ilimitados

Roles personalizados:

Integraciones custom:

Almacenamiento: Sin límite

Comparativa con Competencia

Feature	INMOVA Pro	Buildium Growth	AppFolio Plus
Precio/mes	€199	€174	€900 (300u)
Módulos	60	25	30
Multi-vertical	✓	✗	✗
IA GPT-4	✓	✗	✗
Blockchain	✓	✗	✗
IoT	✓	✗	✗
White Label	✓	✗	✗
Usuarios	10	5	Ilimitados
Soporte	24h	Email	Email

VENTAJA COMPETITIVA: 3.4x más módulos por precio similar

SISTEMA DE CÓDIGOS PROMOCIONALES

Estructura de Descuentos

Tipo 1: Descuentos Porcentuales

CÓDIGO: LAUNCH2025
 Descuento: 50% primer mes
 Planes: Todos
 Válido: 01/12/2024 - 31/03/2025
 Usos: Ilimitados
 Objetivo: Captación lanzamiento

CÓDIGO: ANNUAL30
 Descuento: 30% descuento en facturación anual
 Planes: Todos
 Válido: Permanente
 Usos: Ilimitados
 Objetivo: Fidelización anual

CÓDIGO: UPGRADE20
 Descuento: 20% al hacer upgrade de plan
 Planes: Profesional, Empresarial
 Válido: Permanente
 Usos: 1 por cliente
 Objetivo: Upselling

Tipo 2: Meses Gratis

CÓDIGO: 3MESESPRO
 Descuento: 3 meses gratis
 Planes: Solo Profesional
 Válido: Primeros 100 clientes
 Usos: Limitados (100)
 Objetivo: Adopción plan medio

CÓDIGO: ENTERPRISE6M
 Descuento: 6 meses gratis
 Planes: Solo Enterprise+
 Válido: Negociación directa
 Usos: Caso por caso
 Objetivo: Grandes cuentas

Tipo 3: Descuentos por Volumen

CÓDIGO: PORTFOLI0500
 Descuento: 15% descuento permanente
 Requisito: >500 propiedades
 Planes: Empresarial, Enterprise+
 Válido: Permanente mientras se mantenga volumen
 Objetivo: Retención grandes carteras

CÓDIGO: PORTFOLI02000
 Descuento: 25% descuento permanente
 Requisito: >2,000 propiedades
 Planes: Enterprise+
 Válido: Permanente
 Objetivo: Mega-cuentas

Tipo 4: Descuentos por Sector

CÓDIGO: SOCIMI2025
 Descuento: 20% primer año
 Requisito: Empresa SOCIMI verificada
 Planes: Empresarial, Enterprise+
 Válido: 2025
 Objetivo: Penetración institucional

CÓDIGO: COLIVING50
 Descuento: 50% primeros 6 meses
 Requisito: Empresa coliving/BTR
 Planes: Profesional, Empresarial
 Válido: 2025
 Objetivo: Vertical emergente

Tipo 5: Referidos

CÓDIGO: REFIERE100
Descuento: €100 para ti + €100 para referido
Requisito: Cliente activo refiere nuevo cliente
Planes: Todos
Válido: Permanente
Usos: Ilimitados
Objetivo: Growth viral

Tipo 6: Partner/Reseller

CÓDIGO: PARTNER30
Descuento: 30% descuento permanente
Requisito: Acuerdo partnership firmado
Planes: Todos
Válido: Duración partnership
Objetivo: Canal indirecto

Implementación Técnica

Base de Datos - Nuevas Tablas

```

model PromotionalCode {}  

  id          String  @id @default(cuid())  

  code        String  @unique // ej: "LAUNCH2025"  

  description String  

  type        PromoType // percentage, months_free, fixed_amount  

  value       Float   // ej: 50 (para 50%), 3 (para 3 meses)  

  

  // Restricciones  

  validFrom   DateTime  

  validUntil  DateTime?  

  maxUses     Int?    // null = ilimitado  

  currentUses Int     @default(0)  

  

  // Aplicabilidad  

  applicablePlans String[] // ["profesional", "empresarial"]  

  minProperties   Int?    // ej: 500 para PORTFOLIO500  

  requiresSector  String? // ej: "socimi", "coliving"  

  

  // Control  

  active      Boolean @default(true)  

  createdAt   DateTime @default(now())  

  createdBy   String  

  

  // Relaciones  

  redemptions PromoRedemption[]  

  

  @@index([code])  

  @@index([validFrom, validUntil])  

}  

  

model PromoRedemption {}  

  id          String  @id @default(cuid())  

  promoCodeId String  

  promoCode   PromotionalCode @relation(fields: [promoCodeId], references: [id])  

  

  companyId   String  

  company     Company @relation(fields: [companyId], references: [id])  

  

  appliedAt   DateTime @default(now())  

  discountAmount Float   // Monto real del descuento aplicado  

  

  subscriptionId String? // Si aplica a una suscripción específica  

  

  @@index([promoCodeId])  

  @@index([companyId])  

}  

  

enum PromoType {}  

  percentage  // ej: 30% descuento  

  months_free // ej: 3 meses gratis  

  fixed_amount // ej: €100 descuento
}

```

Dashboard de Códigos Promocionales

Ruta: /admin/codigos-promocionales

Funcionalidades:

1. Crear nuevo código
2. Editar código existente
3. Activar/desactivar código
4. Ver estadísticas de uso
5. Exportar lista de redemptions
6. Búsqueda y filtros

Métricas clave:

- Total códigos activos
- Redemptions totales
- Descuento total otorgado (€)
- Códigos por expirar (próximos 30 días)
- Top 5 códigos más usados
- Conversión por código (%) que convierte a pago)



ESTRATEGIA DE GO-TO-MARKET

Fase 1: Lanzamiento (Q1 2025)

- Código LAUNCH2025 (50% primer mes)
- Focus en Plan Profesional
- Target: 100 clientes primeros 90 días

Fase 2: Crecimiento (Q2-Q3 2025)

- Códigos por sector (SOCIMI, Coliving)
- Programa de referidos activo
- Target: 500 clientes totales

Fase 3: Consolidación (Q4 2025)

- Focus en Enterprise+
- Partnerships estratégicos
- Target: 1,000 clientes totales, 10 Enterprise+



RECOMENDACIONES FINALES

Precios

1. Subir precios gradualmente (actual €39→€89)
2. Comunicar valor: “88 módulos por €199/mes = €2.26/módulo”
3. Ofrecer trial de 30 días (sin tarjeta)
4. Garantía de devolución 60 días

Perfiles

1. Implementar los 9 nuevos roles gradualmente
2. Prioridad: Director Regional, CFO, Legal Manager
3. Permitir roles custom en Enterprise+

Códigos Promocionales

1. Empezar con 5 códigos básicos
2. Medir conversión antes de escalar
3. A/B testing en landing con/sin código
4. Dashboard en tiempo real para sales team

Next Steps

1. Desarrollar sistema de códigos promocionales (Sprint 1)
 2. Actualizar pricing en landing page (Sprint 1)
 3. Crear nuevos roles en schema (Sprint 2)
 4. Migrar clientes actuales con grandfathering (Sprint 2)
 5. Lanzar campaña LAUNCH2025 (Sprint 3)
-

Fecha de elaboración: 29 Noviembre 2025

Autor: INMOVA Strategic Team

Versión: 1.0