 REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL

DE LOS LLANOS OCCIDENTALES

“EZEQUIEL ZAMORA”

UNELLEZ ESTADO BARINAS

Gerencia Y mercadeo  
Cuarto módulo – Informe:

@Bienesraicesmicasa

Docente: Alumnos:

Dexi Azuaje Francisco Gonzalez, C.I 26.890.175  
 JeanCarlos Vergara, C.I:26.888.842  
 Karleydis Barrios, C.I: 27.628.820

Sección: P01

**Barinas, Febrero del 2023**

**ÍNDICE GENERAL**

**INTRODUCCIÓN……………………………………………………………………………… 3**

**ESTRATEGIAS DE MERCADEO…………………………………………………………… 4**

**HACIA DONDE SE ORIENTA CON SUS ESTRATEGIAS……………………………….. 5**

**QUÉ SE ESPERA EN UN AÑO COMO SECTOR INMOBILIARIO, RELACIONADO CON EL MERCADO.…………………………………………………………………………………… 6**

**COMO SE DESCRIBE EL PROCESO QUE NOS LLEVÓ A CABO ESTA TOMA DE DESICIONES, QUE EQUIPO SE REQUIERE PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO, FUNCIONES, ACTIVIDADES, ASPECTO LEGALES Y FINANCIEROS. 7**

**CONCLUSIÓN…………………………………………………………………………………. 8**

**INTRODUCCIÓN**

La empresa inmobiliaria @Bienesraícesmicasa utiliza un enfoque dirigido a la segmentación de mercado para satisfacer las necesidades específicas de los clientes. Esto quiere decir que se desarrollan estrategias de marketing personalizadas para cada segmento de mercado, dependiendo del tipo de negocio que quieran. Estas estrategias incluyen análisis de mercado, tasación, promoción, asistencia legal y demás servicios relacionados. De esta forma, la compañía se concentra directamente en las áreas más idóneas y relevantes para atender a sus clientes y obtener éxito en el sector inmobiliario. Además de proporcionar consejos prácticos acerca del comportamiento actual del mercado inmobiliario, brindan toda la información requerida para tomar decisiones acertadas e informadas sobre la adquisición o venta de propiedades inmobiliarias.

Los objetivos principales de @Bienesraícesmicasa son ofrecer al cliente un servicio integral como corredores entendiendo sus necesidades específicas y determinando su mentalidad relacionada al bien raíz, proporcionándoles asistencia para poder cumplir con los objetivos financieros deseados tomando en consideración la demanda actual del mercado.

@Bienesraícesmicasa su e servicios inmobiliarios enfocada en satisfacer las necesidades de compra y venta de propiedades. Su estrategia de mercadeo se centra en la segmentación de mercado para lograr sus objetivos comerciales. La empresa identifica los patrones globales e identificables tanto dentro del mercado nacional como internacional, así como los requerimientos específicos del consumidor para proveer los mejores productos y servicios. Esta segmentación permite a la marca ofrecer soluciones personalizadas a sus clientes según sus intereses y presupuesto, con el fin de suplir todas sus expectativas al momento de adquirir una propiedad.

**ESTRATEGIAS DE MERCADEO**

Las estrategias de mercadeo utilizadas por @bienesraicesmicasa abarcan usar redes sociales y recursos digitales. Primero, para promover su marca en línea, el equipo de marketing explora plataformas como Instagram, Facebook, para difundir contenido que sea relevante y atractivo para el público. Estos tipos de contenido incluyen consejos sobre inversiones en bienes raíces, fotos actualizadas de propiedades a la venta y opiniones profesionales sobre cómo calcular correctamente los precios de una propiedad. Además de estas tácticas esenciales, también hay un amplio sitio web actualizado con información detallada sobre los inmuebles disponibles, así como guías interactivas que ofrecen a los usuarios un conjunto completo de herramientas. Esto permite a las personas navegar sin problemas y comprender mejor lo que buscan cuando desean realizar una inversión en bienes raíces.

- Utilizar redes sociales: @bienesraicesmicasa se involucra en plataformas populares como Instagram, Facebook, para difundir contenido relevante y atractivo para la audiencia.

- Herramientas interactivas: hay un sitio web completo con información detallada sobre las propiedades disponibles y guías interactivas que ofrecen a los usuarios un conjunto completo de herramientas para simplificar sus búsquedas y ayudarlos a contextualizarse mejores acerca de su interés en la inversión bien raíz.

**¿HACIA DONDE SE ORIENTA CON SUS ESTRATEGIAS?**

@BienesRaicesMiCasa está orientado principalmente hacia el segmento de compradores/inquilinos hogares en ascenso, hogares con ingresos promedio superiores a la media y familias jóvenes. Están centrándose en mejorar la experiencia del cliente al ofrecer el máximo valor para satisfacer sus necesidades de bienes raíces. Ofrecen propiedades a precios razonables; procesos sencillos y una amplia gama de financiación adecuada a los requisitos específicos de cada cliente. Además, se dedican a proporcionar asistencia técnica profesional para ayudarles con el proceso de adquisición, negociación y gestión inmobiliaria.

Se enfocan en el segmento del mercado compuesto por aquellos compradores principiantes que desean comprar su primera vivienda. Esta estrategia se centrará en ofrecer asesoramiento experto para los primeros compradores, brindarles información útil y servicios especializados que ayuden a agilizar el proceso de búsqueda y compra de su primera vivienda. Además, @BienesRaicesMiCasa tratará de estimular la confianza de sus clientes mediante la construcción de relaciones duraderas basadas en integridad y transparencia.

También podríamos decir, dirige sus estrategias a propietarios, compradores y arrendadores de bienes raíces en el área de la región de Barinas, Venezuela. Se enfocan principalmente en viviendas, locales comerciales y terrenos para compra o arriendo. Están buscando satisfacer a clientes que desean comprar, arrendar o invertir en bienes raíces tanto a nivel residencial como comercial. Asimismo, ofrecen información acerca de las tendencias del mercado inmobiliario venezolano y apoyo en la elaboración de contrataciones a sus clientes.

**¿QUÉ SE ESPERA EN UN AÑO COMO SECTOR INMOBILIARIO, RELACIONADO CON EL MERCADO, CONSUMIDORES, COMPRADORES, VENTAS Y GANANCIAS?**

Respecto al mercado: el entorno macroeconómico será un factor determinante para evaluar cómo se desempeñará el mercado de bienes raíces durante el próximo año, así como la evolución de los índices de precios del inmueble.

- Con respecto a los consumidores: se espera que los propietarios o compradores vean en la compra o arrendamiento inmobiliario una apuesta segura para el futuro, con demandas considerables en sectores con valor e incluso un aumento en población con aspiraciones habitacionales. Además, en muchos casos serán ofertados incentivos monetarios para ayudarles a comprar o comprar un inmueble.

- Competencia: a medida que los precios y las tasas de interés bajen, los jugadores sin escrúpulos más pequeños probablemente ingresen al mercado buscando estimular las ventas perjudicando la competitividad y generando problemas adversos para otros agentes participantes.

- Ventas: previamente mencionadas las tendencias de bajadas de precios y costes, podrían incrementarse considerablemente el volumen de transacciones si están disponibles productos financieros favorables a este fin. Asimismo, los avances tecnológicos permitirán lograr mejoras significativas en varios procesos (lanzamiento al mercado, negociaciones etc.).

- Ganancias: dada la caída actual y disminución progresiva del valor patrimonial, se espera que los ingresos obtenidos poco sea recortados considerablemente durante todo el año. Por consiguiente, quedar vital implementar estrategias, al igual que innovaciones hacia operaciones de crédito, que permitan contener lo más posible las pérdidas financieras y cuenten con un gran potencial de reversión estable y sostenida

**¿COMO SE DESCRIBE EL PROCESO QUE NOS LLEVÓ A CABO ESTA TOMA DE DESICIONES?**

El proceso de toma de decisiones en BienesRaícesMi Casa se centra en identificar las necesidades individuales y familiares del cliente, así como encontrar el lugar ideal para satisfacerlas. Esto significa que la empresa evalúa factores como ubicación, presupuesto, tamaño, estilo y muchos otros aspectos para ayudar a los clientes a encontrar la propiedad adecuada. Además, la compañía ofrece un conjunto completo de servicios de consultoría para guiarlos a través del proceso de búsqueda y compra.

**¿QUE EQUIPO SE REQUIERE PARA LLEVAR A CABO EL PROYECTO, FUNCIONES, ACTIVIDADES, ASPECTO LEGALES Y FINANCIEROS?**

Para el proyecto @bienesraicesmicasa, se requiere que el equipo cuente con personal adecuado para realizar todas las tareas necesarias para implementar el proyecto. Entre los cuales se incluyen un consultor en Bienes Raíces, un abogado especializado en transacciones de bienes raíces y otros aspectos legales asociados al negocio, un contable con experiencia en finanzas inmobiliarias, gestión de impuestos y análisis de rentabilidad del negocio, alguien que se encargue del diseño y desarrollo web, personal de soporte técnico para mantener el sistema informático en funcionamiento, así como el personal comercial encargado de la promoción y difusión del negocio a través de canales online como Redes Sociales, anuncios publicitarios offline, etc.

Las principales responsabilidades entonces serán; consultoría inmobiliaria para localizar propiedades apropiadas para la venta o alquiler; trámites notariales, gestión legal para obtener licencias necesarias por parte de autoridades gubernamentales; organización financiera para optimizar costos del proyecto teniendo en cuenta créditos bancarios o emisión de bonos; diseño e implementación web; difusión mediante marketing tradicional e internet; almacenamiento digital y respaldo seguro del contenido administrativo del negocio; mantenimiento constante para optimizar la operación y mejorar fluidamente la base de datos.

Finalmente todo este equipo capacitado estará encadenando sus roles bajo el contexto legal correspondiente: cumpliendo con las regulaciones legales correspondientes a transacciones patrimoniales modificadas por decreto o leyes vigentes sobre Propiedad Raíz e investigación inmobiliaria. Así mismo se amplificando los recursos financieros existentes destinando a una buena parte de ellos a renovación tecnológica (sistemas) que simplifiquen la vinculación entre oferta-demanda permitiendo transparencia pública a costos económicamente accesibles.

**CONCLUSIÓN**

Los resultados de la segmentación de marketing de @bienesraicesmicasa muestran una oportunidad para expandir el alcance y apalancar las ventas a través del contenido personalizado, los anuncios segmentados y la creación de relaciones más sólidas con sus objetivos. La marca puede ahora usar esta información para mejorar el contenido para su audiencia en línea, e incentivarlos con tarifas especiales y promociones específicas. Al mismo tiempo, esta información también ayudará a @bienesraicesmicasa a priorizar inversiones en marketing en donde serán más efectivas.

Podemos concluir que la industria inmobiliaria no está ajena a las tendencias actuales de marketing online. Atraer nuevos compradores y vendedores está mejorando gracias a la adopción de herramientas digitales para crear nuevas experiencias, además del uso eficaz del contenido y una correcta segmentación y gestión de clientes para llegar al público objetivo.