

Plan de mejora

Gestor Inmobiliario

Re/Max Futuro - Santa Fe



Detección del problema / Oportunidad de mejora

Foco excesivo en lo operativo: gran parte del tiempo y la energía del gestor están destinados al seguimiento diario de clientes activos, lo que limita el desarrollo estratégico del negocio.

Marketing sin planificación sostenida: las acciones comerciales se realizan de forma aislada, sin un plan integral y continuo que potencie la venta de propiedades y consolide una marca sólida.

Débil desarrollo de marca personal: el marketing personal no forma parte de una estrategia diaria, lo que reduce el posicionamiento y la diferenciación en el mercado.

Falta de sistematización en prospección y fidelización: la ausencia de procesos constantes para captar nuevos clientes y fortalecer relaciones existentes impide generar un flujo estable de oportunidades y referidos.

FORTALEZAS

Gran conocimiento del rubro inmobiliario.

Valores personales sólidos.

Vínculos con clientes basados en la confianza.

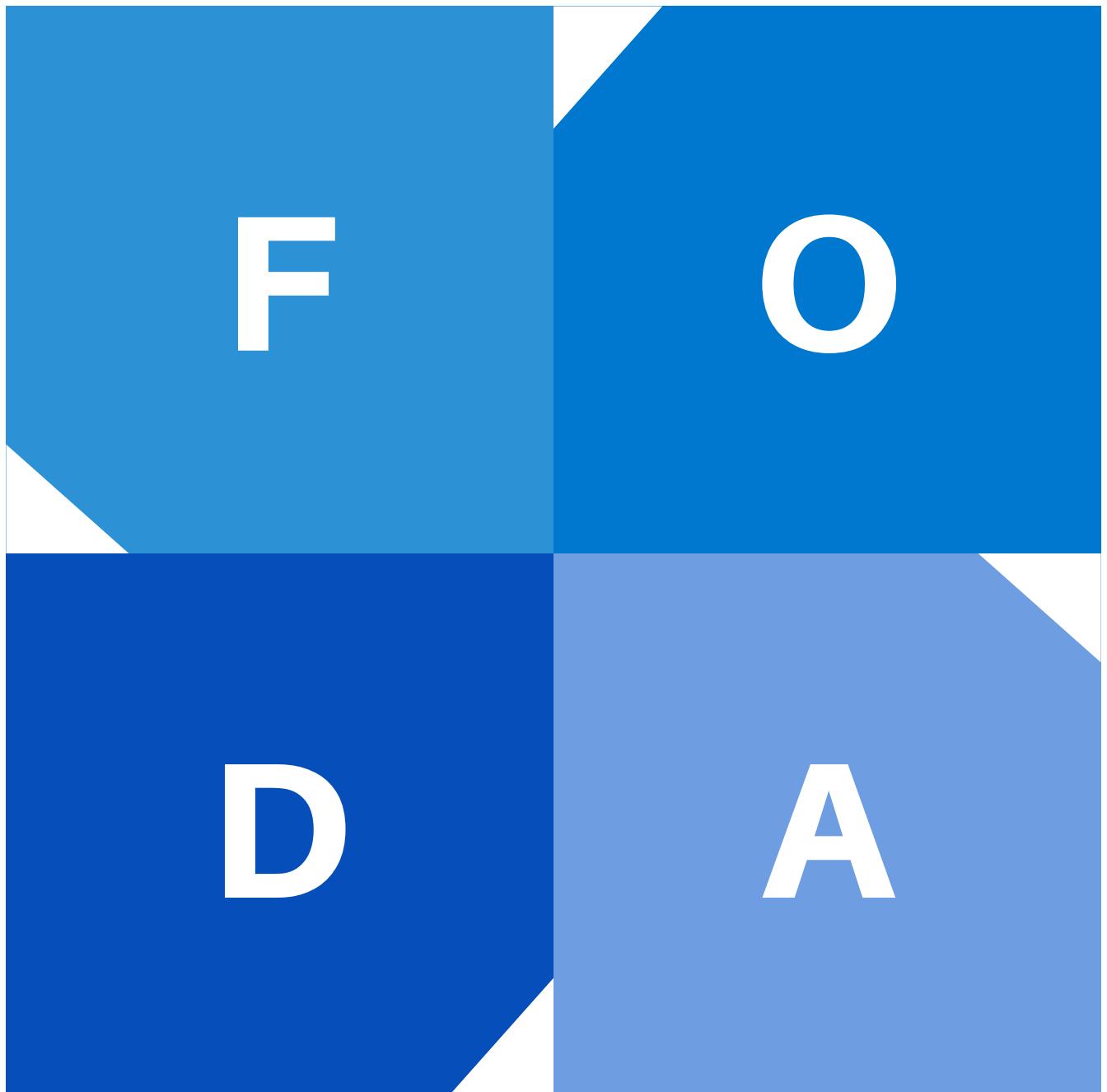
DEBILIDADES

Falta de organización, estrategia y procesos claros sostenidos en el tiempo.

Escasa inversión en recursos tecnológicos y humanos.

Falta de inversión de tiempo en lo gerencial.

Falta de fidelización y prospección continua.



OPORTUNIDADES

Nicho de propiedades mayores a USD 150.000.

Clientes con necesidades y puntos de dolor claros, expectativas altas del servicio que quieren recibir.

AMENAZAS

Gran cantidad de gestores inmobiliarios en la ciudad.

Nuevos procesos a implementar

Para profesionalizar la gestión y optimizar tiempos, mejorar la experiencia del cliente, generar un crecimiento más previsible y escalable del negocio.

CRM para gestionar el negocio

Centralización de la información de clientes, propiedades y oportunidades, facilitando el seguimiento, la planificación de acciones y la optimización del tiempo.

Aplicación de PAC para fidelizar clientes

Sistema de fidelización basado en relaciones genuinas, toques de valor y seguimiento postventa, orientado a generar confianza y un flujo constante de referidos.

Posicionamiento en RRSS y desarrollo de marca personal

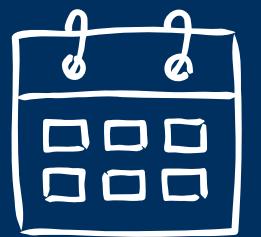
Presencia digital estratégica que refuerza la autoridad profesional, diferencia al gestor y atrae nuevos clientes a través de contenido de marca y de producto.

CANVAS



IMPACTO ESPERADO

DIC
2025



12 MESES

DIC
2026

DUPLICAR
FACTURACIÓN Y CAPTACIONES 