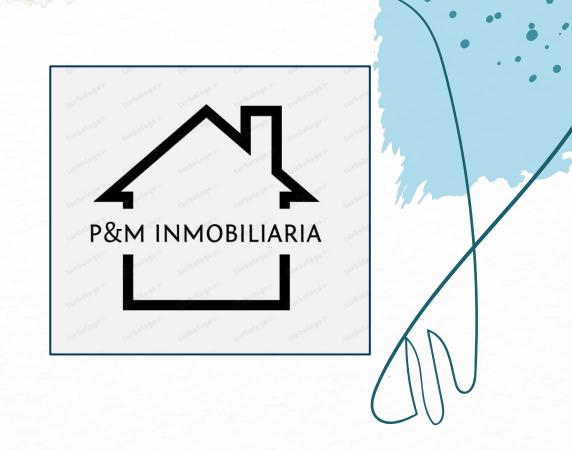


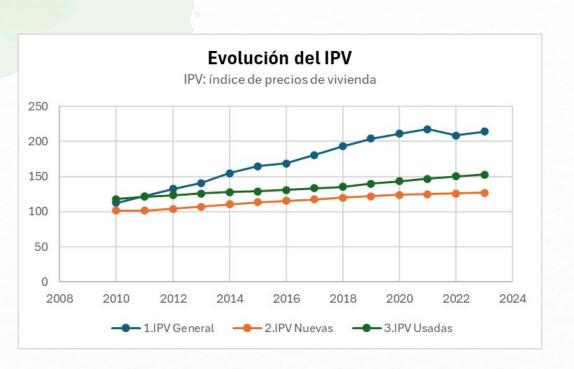
P&M Inmobiliaria

Inmobiliaria tradicional que lleva años en el negocio, Vende y arrienda casas, deptos y oficinas en todo Chile.





Estado de la industria



- En los últimos 5 años los precios han aumentado 13%
- Demanda contraida: Δ+ tasas de interés y dificultad para los créditos hipotecarios.
- Mercado saturado, alta competencia y experimenta desafíos en accesibilidad, transparencia y experiencia del cliente.

¿Porque una estrategia disruptiva es necesaria?



Mercado Saturado



Inserción de Tecnologías

El mercado empieza a busca mejorar con tecnologías



Factor Diferenciador

Permitirá atraer clientes, Δ+ fidelidad y ser lideres

Posibles Disrupciones



Recorridos virtuales



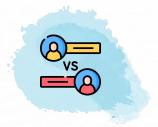
Propiedades Tokenisadas

Trends, Competidores y Tecnologías





Experiencias inmersivas especialmente en segmentos jóvenes.



Competidores

Terracorp, y Competidores indirectos plataformas como Zillow o Matterport



Tecnologías

IA para ofrecer las propiedades que más calzan con tus requisitos, RV y AR tanto en recorridos como para arquitectos a la hora de desarrollar proyectos.

Análisis SWOT



Strengths

- Experiencias en tecnología
- Centrado en el Cliente





- Reconocimiento de Marca
- Inversión Inicial Alta



Opportunities

- Mercado de Tecnologías Inmersivas
- Recuperación de Mercado Inmobiliario
- Demanda Insatisfecha

Threats



- Competencia Establecida
- Cambios Tecnológicos

Casos de Empresas con Estrategias Disruptivas



Zillow

- Motor de búsqueda
- Tours 3D



Zillow 3D Home

Creación de recorridos virtuales de propiedades



Matterport

- DatosEspaciales
- Digitalización
- Indexicación



Escaneo 3D

Modelos inmersivos de propiedades

Problemas



01

Testimonios

3 personas que en este momento han estado vendiendo sus casas o departamentos



Problema 1

Viven en la propiedad y siempre que vienen debe haber alguien y así mismo debe estar ordenada cada vez que alguien va.



Problema 2

Cliente: El traslado, el tiempo en ello en caso de ser trasladable, pensemos en qué pasa si es en otra región

Traslados Regionales

En el 2020 5,6% de la población se trasladó de Santiago a Regiones.





Plataformas Anfitrionas

Proveer este servicio a Booking, Airbnb, etc...



Proyectos en verde



Tours antes de que siquiera estén construidos

VRYAR

Tour virtual con VR y AR, la oficina tendrá el espacio con los dispositivos



Disrupción

Tour por las afueras

Incluirá el tour por las afueras inmediatas, como el patio y vistas a casas vecinas

Información del dueño

Holograma en realidad virtual con el dueño e informaciones extra





Propuesta

A la junta directiva



Promoción



RRSS, Medios de comunicación tradicionales.

Monitoreo



De los KPIs y acciones consecuentes

Plan

Tecnología, customer journey, kpis y metas smart

KPIs



Comenzar la medición y testimonios.

Posibles Riesgos y Medidas



Resistencia al Cambio de Colaboradores

- Capacitación y Entrenamiento
- Soporte Continuo



Resistencia al Cambio de Clientes

 Videos de Clientes satisfechos



Problemas Técnicos

- Pruebas antes del lanzamiento
- Soporte Técnico Dedicado





Tours Realizados

- Muestra adopción de tecnología
 - Clientes
 - AgentesInmobiliarios



Tasa de Conversión

N° de Compradores

N° de Clientes que realizaron Tour Virtual

 Muestra eficacia del proceso de ventas



Índice de Satisfacción

- Encuestas a clientes
- Alto Índice indica experiencia positiva

Gracias

¿Preguntas?