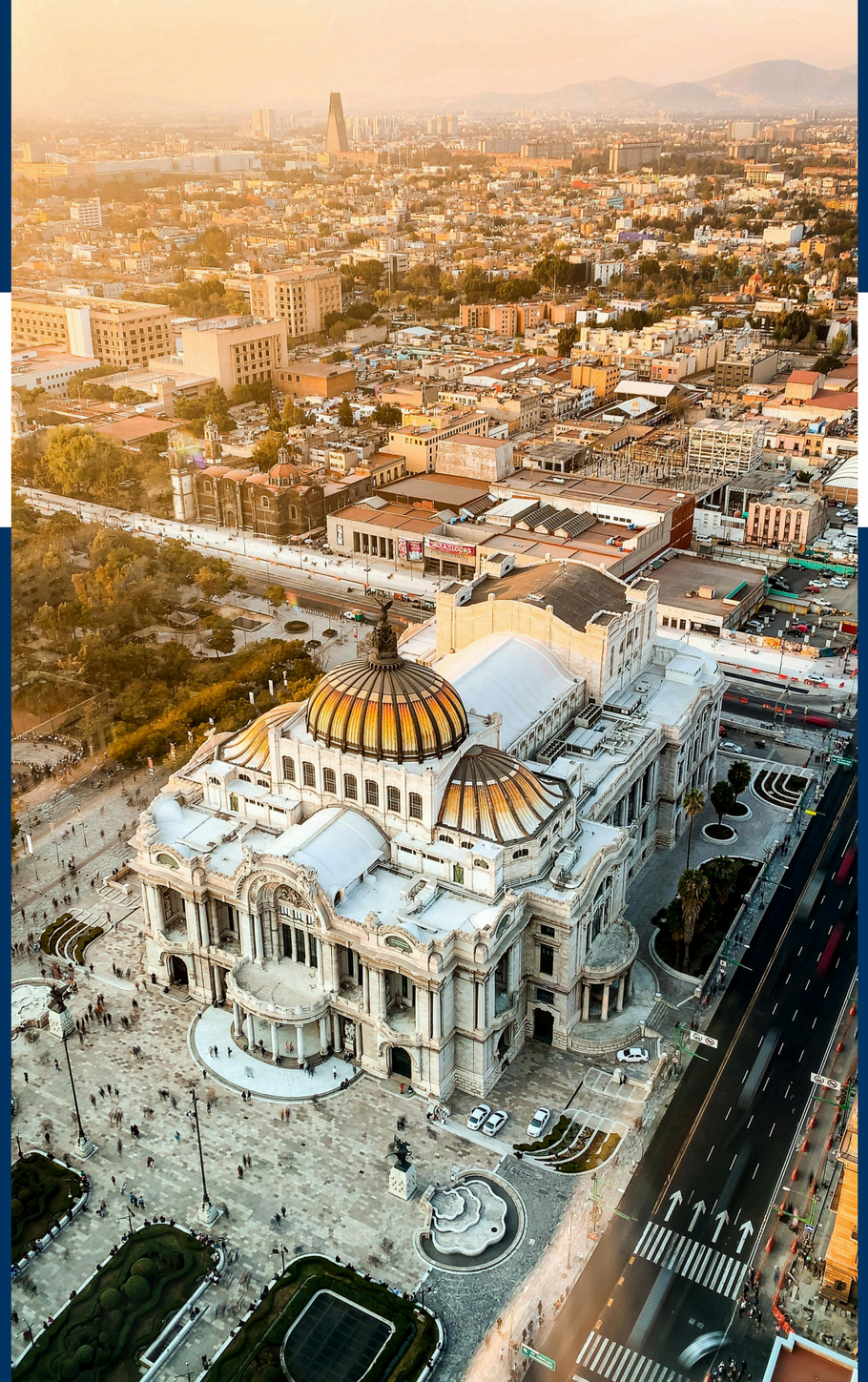
PROYECTO

INM-BROKER

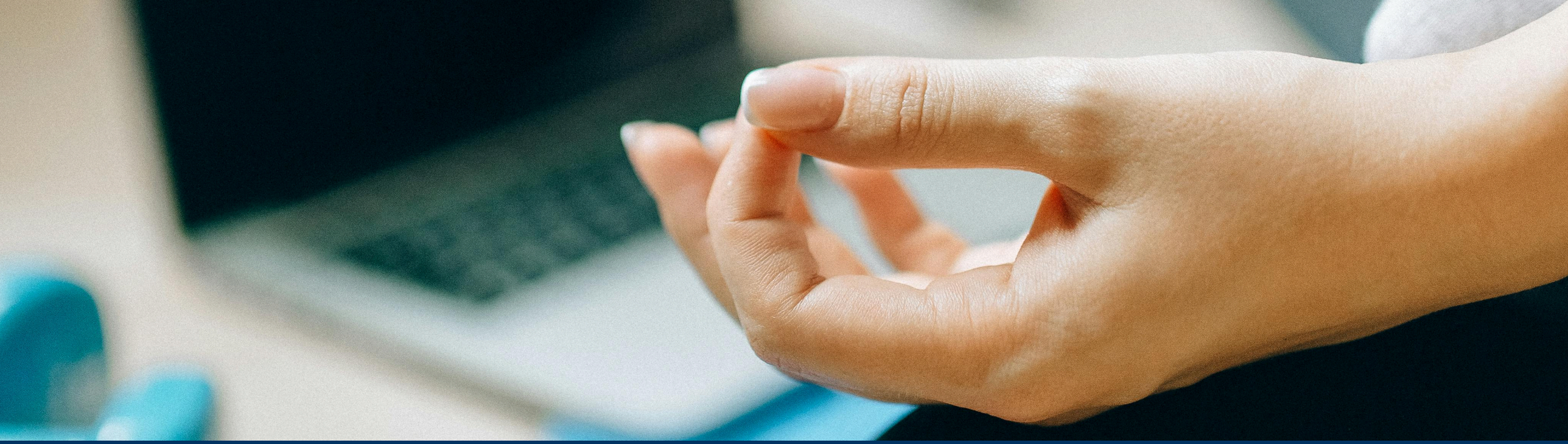
LUVI

Luis Ledezma
Víctor Bastías



PROBLEMA

En el mercado actual, las inmobiliarias mexicanas y los brokers en Chile y Latinoamérica enfrentan desafíos significativos para conectar y realizar transacciones de manera eficiente debido a la falta de una plataforma que facilite una interacción directa y ofrezca herramientas de análisis adaptadas a sus necesidades específicas.



¿COMO LO RESOLVEMOS?

Con el desarrollo de una plataforma digital que conecta inmobiliarias mexicanas con brokers en Chile y Latinoamérica, proporcionando herramientas avanzadas para la gestión y análisis de proyectos inmobiliarios, y facilitando la comunicación y las transacciones transnacionales.

NUESTRAS METAS

1. Facilitar la administración inmobiliaria.
2. Proveer análisis de datos profundos.
3. Ampliar acceso a mercados internacionales.
4. Mejorar interacción entre usuarios.
5. Diseñar para crecimiento futuro.

ALCANCES

La plataforma abarcará:

Conexión entre inmobiliarias y brokers de diferentes países.

Herramientas de análisis y gestión de proyectos.

Integración inicial con Heroku y Supabase, y una futura migración a Google Cloud y Odoo.

REQUERIMIENTOS BÁSICOS

- REGISTRO DE USUARIOS Y GESTIÓN DE PERFILES.
- AUTENTICACIÓN Y SEGURIDAD DE DATOS.
- CARGA Y GESTIÓN DE PROYECTOS
- HERRAMIENTAS DE BÚSQUEDA Y FILTRADO AVANZADO.
- SOPORTE MULTILINGÜE Y ADAPTACIÓN CULTURAL.
- SISTEMA DE MENSAJERÍA Y NOTIFICACIONES.
- INTEGRACIÓN DE ANÁLISIS DE MERCADO Y GENERACIÓN DE REPORTES.

PLATAFORMA

NEGOCIO

1

SUSCRIPCIONES

2

COMISIONES POR TRANSACCIÓN

3

SERVICIOS PREMIUM

4

CURSOS Y FORMACIÓN

5

DATOS Y ANALÍTICA

GESTIÓN DE DESARROLLO

GESTIÓN DE DESARROLLO

REALIZADOS

- Levantar la base datos y plataforma
- Gestión de login de usuarios y registro
- Desarrollo de la plataforma y de las apis gestoras de las operaciones
- Marketplace de los proyecto

DESARROLLO

- Gestión de las solicitudes
- Operación de aprobaciones

PENDIENTES

- Compleción de pruebas de usuario y ajustes basados en feedback.
- Implementación de seguridad avanzada y cumplimiento normativo.
- Expansión de características según los requerimientos emergentes y feedback del mercado.

SOCIOS CLAVE

Consultores y expertos de Real Estate en Chile. México y Latinoamérica

Agencias de Marketing Digital

Asociaciones y Cámaras de Comercio del Sector Inmobiliario

Entidades Reguladoras y Organismos de Certificación

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma: Continuar con la innovación y actualización de la plataforma.
- Gestión de Relaciones: Mantener y mejorar las relaciones con inmobiliarias y brokers.

RECURSOS CLAVE

- Heroku
- Supabase
- Odoo
- Google Cloud

PROPUESTA DE VALOR

Ofrecemos a inmobiliarias mexicanas y brokers en Chile una plataforma única en el mercado chileno, que integra una red de contactos y herramientas avanzadas para gestionar proyectos y transacciones. Esto maximiza las oportunidades de negocio y mejora la eficiencia operativa en el sector inmobiliario.

CLIENTE

- Soporte Personalizado:
  - Chat en vivo
  - Soporte telefonico
  - Whatsapp
- Comunidad Online:
  - Foros
  - Documentación
  - Tutoriales

CANALES

- Plataforma Online: Interfaz web y móvil para gestionar y visualizar proyectos, comunicarse y cerrar transacciones.
- Marketing Digital: Redes sociales, SEO y META

SEGMENTO CLIENTES

Inmobiliarias Mexicanas: Buscan expandir su mercado, alcanzar clientes internacionales y mejorar la gestión de sus proyectos.

- Brokers en Chile y Latinoamérica:Desean acceder a un mayor inventario de propiedades y colaborar eficientemente con inmobiliarias de México.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Desarrollo Tecnológico:

- Plataformas
- PaaS
- Equipo TI

Marketing y Ventas:

- Inversión en marketing digital
- Equipo de ventas.

FUENTE DE INGRESOS

- Suscripciones: Planes de suscripción mensuales para inmobiliarias y brokers.
- Comisiones por Cierre de Transacciones: Porcentaje sobre las transacciones realizadas a través de la plataforma.

TECNOLOGÍA EN DESARROLLO

SUPA BASE

Gestión de la base de datos

VUE

Como framework de desarrollo

HEROKU

Host de plataforma

CUSTOMER JOURNEY

LUVI
BROKER - INMOBILIARIA

COSTUMER JOURNEY

DESCUBRIMIENTO

Los brokers chilenos y los inversionistas mexicanos descubren la plataforma a través de marketing digital. Buscan una solución confiable para acceder a proyectos inmobiliarios internacionales. La landing page invita a registrarse o programar una demo.

REGISTRO Y ONBOARDING

El cliente se registra fácilmente con un formulario sencillo. Se busca minimizar la fricción en el proceso. Se envía un email de bienvenida y un onboarding automatizado para guiar el uso de la plataforma.

EXPLORACION DEL PROYECTO

Los brokers utilizan filtros avanzados para buscar proyectos inmobiliarios en México que se ajusten a sus necesidades. Se les proporciona acceso a detalles y métricas de las propiedades.

CONTACTO CON INMOBILIARIAS Y BROKERS

Los brokers contactan a inmobiliarias para negociar o solicitar información. Se facilita la comunicación mediante mensajería integrada o herramientas como WhatsApp.

NEGOCIACIÓN Y TRANSACCIÓN

Brokers e inmobiliarias negocian condiciones y manejan la documentación legal. Se busca asegurar un proceso transparente y seguro con herramientas automatizadas para la gestión de contratos.

CIERRE Y SEGUIMIENTO

Se confirma el cierre exitoso de la transacción con toda la documentación necesaria. Se realiza un seguimiento post-transacción mediante encuestas de satisfacción y recomendaciones.

DEMO

PROYECTO

INM-BROKER

LUVI

Luis Ledezma
Víctor Bastías