Etapa del Journey	Accion	PainPoint	Objetivo	Interacción
DESCUBRIMIENTO	El cliente, un broker chileno o un inversionista mexicano, se entera de la plataforma a través de campañas de marketing digital (anuncios en redes sociales, email marketing, LinkedIn).	Buscar una solución que le permita acceder fácilmente a proyectos inmobiliarios en otro país y gestionar las transacciones de forma ágil.	Que los clientes perciban la plataforma como una solución confiable para expandir su negocio inmobiliario internacionalmente.	Landing page optimizada con beneficios claros, llamada a la acción (CTA) invitando a registrarse o programar una demo.
REGISTRO Y ONBOARDING	El cliente se registra en la plataforma mediante un formulario sencillo que incluye detalles personales, información de contacto, y el tipo de usuario (broker o inmobiliaria).	Proceso rápido y sin complicaciones para empezar a utilizar la plataforma.	Minimizar el tiempo y la fricción para completar el registro, ofreciendo una experiencia sencilla y atractiva.	 Email de bienvenida con tutoriales básicos o videos explicativos sobre el uso de la plataforma. Onboarding automatizado en Odoo que incluye un asistente que guía al cliente a configurar su cuenta y empezar a buscar propiedades o publicar proyectos.
EXPLORACION DE PROYECTO	El broker chileno se pone en contacto con la inmobiliaria mexicana para negociar o solicitar más información sobre un proyecto específico.	Comunicarse de manera rápida y eficiente con las inmobiliarias, recibir toda la información necesaria para tomar decisiones.	Facilitar la comunicación sin barreras, brindando canales de mensajería directa o integración con WhatsApp.	Mensajería integrada en la plataforma o integración con sistemas como WhatsApp o email.
CONTACTO CON INMOBILIARIAS	El broker y la inmobiliaria negocian las condiciones de la transacción, posibles descuentos y detalles legales.	Proceso seguro, confiable y transparente que asegure que la transacción se maneje sin problemas.	Garantizar una experiencia segura para ambas partes, facilitando la gestión documental y legal.	Funcionalidades dentro de Odoo para gestionar contratos, cotizaciones, y acuerdos; automatización de tareas como la revisión de documentos legales y el seguimiento de pagos.
NEGOCIACION Y TRANSACCION	El cliente (broker o inmobiliaria) recibe una confirmación de cierre exitoso de la transacción, junto con toda la documentación necesaria.	Asegurarse de que la propiedad se haya vendido o adquirido correctamente, sin problemas legales o financieros.	Dar seguimiento post-transacción para fortalecer la relación con el cliente e incentivarlo a utilizar la plataforma nuevamente.	 Email de confirmación y agradecimiento con detalles del cierre. Encuesta de satisfacción. Opciones de seguimiento: Ofrecer recomendaciones basadas en las transacciones anteriores o incentivos para futuras compras.
CIERRE Y SEGUIMIENTO	El cliente satisfecho es incentivado a recomendar la plataforma a otros brokers o inversionistas mediante programas de referidos o recompensas.	Incentivos tangibles para seguir utilizando la plataforma y recomendarla.	Aumentar el crecimiento de usuarios mediante referidos.	 Programa de referidos con beneficios exclusivos para brokers e inmobiliarias. Comunicación regular con el cliente vía newsletters con actualizaciones de proyectos, nuevas funcionalidades, o casos de éxito.

COSTUMER JOURNEY

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.

REGISTRO Y ONBOARDING

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.

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. 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.



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.