

\_EBOOK



**\$8,100,000 MXN**  
ESCRITURADOS INVIRTIENDO  
**\$15,636 MXN EN PAUTAS PUBLICITARIAS**





Dentro de Perfilan, existe una pregunta que los desarrolladores inmobiliarios nos hacen día a día:

### **¿Cuántas ventas voy a cerrar provenientes de los prospectos digitales?**

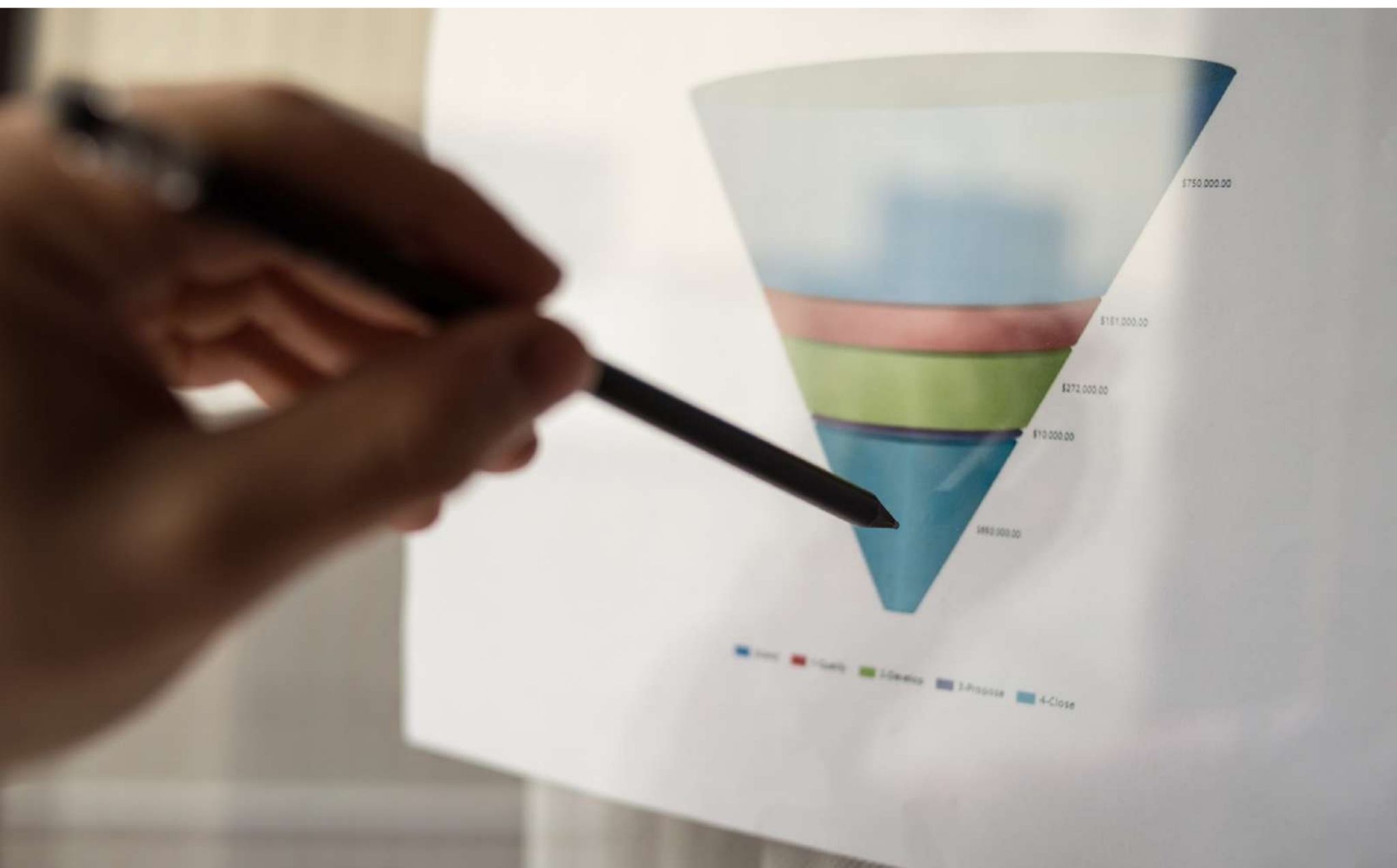
Agencias publicitarias digitales, portales inmobiliarios, apps especializadas y otras plataformas reciben la misma pregunta diariamente sin poder contestarla realmente.

La razón es muy simple, hasta ahora, no existía en el mercado ninguna plataforma que midiera el proceso completo, comenzando con el click del visitante en el anuncio, y terminando en la firma de la escritura.

## Mayor control = Mayor venta

Siendo conscientes de la situación actual del mercado, Perfilan comenzó a vender un desarrollo inmobiliario, y creó así un laboratorio de ventas inmobiliarias, consistente en estudiar todas y cada una de las variables que se involucran en la promoción, seguimiento y venta de un desarrollo inmobiliario, para poder analizarlas y resumir cientos de horas de procesos en un diagrama.

Este diagrama, llamado **Funnel de Ventas**, agrupa completamente la información relevante del proceso, de manera que con tan sólo un vistazo, se forme un panorama exacto del estado de la campaña, desde el número de clicks a anuncios, hasta el número de ventas cerradas y escrituradas.



Utilizando Perfilan, la plataforma que acelera las ventas de los desarrollos inmobiliarios, y desarrollando un innovador proceso de capacitación, apoyo y supervisión de los asesores que dan seguimiento a los prospectos mediante un CRM, **Proyecta Convida logró escriturar \$8,100,000.00 MXN haciendo una inversión de tan sólo \$15,636.00 MXN en pautas publicitarias** en seis meses de trabajo, siguiendo el procedimiento.


SI NO PUEDES MEDIRLO, NO PUEDES CONTROLARLO.

Esta famosísima frase de Peter Drucker, autor de 39 libros de negocios y calificado por muchos como el mejor escritor sobre administración, toma un importante giro en todo este proceso. Existen una inmensa cantidad de datos que necesitamos conocer para entender el desempeño global de una campaña inmobiliaria, pero son solamente ciertos valores clave de desempeño, o KPIs, los que a un nivel gerencial o directivo nos interesan.



### Depas \$1,350,000 MXN

Inversión en ADS \$15,636  
Inversión en Perfilan \$47,940

	Total	KPIs		
ALCANCE	111,282			
CLICS	7,326	6.6%		CTR
LEADS	392	5.4%		LTR
PERFIL	152	38.8%		PTR
VISITAS*	70	46.05%	CONV A CITAS	*Equipo comercial con Zoho
VENTAS*	6	8.57%	CONV A CIERRE	

Precio por Unidad	\$1,350,000 MXN	17.86%	Resultados en 6 meses.
Ventas	\$8,100,000 MXN		
INVERSIÓN DE MKT / VENTA	0.78%		
COMISIÓN ASESOR	1.00%		
CAC / VENTAS	1.78%		

Este es el Funnel de Ventas completo para el caso de estudio, el cual consiste en un desarrollo de departamentos nivel Residencial de \$1,350,000.00 MXN en San Luis Potosí, México. Los indicadores importantes que nos muestra son:

- **Inversión en Ads**, cantidad invertida en Facebook y Google directamente.
- **Inversión en Perfilan**, acceso a la plataforma, uso de su servicio y optimizaciones.
- **Alcance**, personas a las que se mostraron anuncios.
- **Clicks**, personas que dieron click en los anuncios.
- **Leads**, personas que dejaron sus datos (nombre, teléfono, correo).
- **Perfil**, personas que completaron su perfil (ingresos, tipo de crédito y fecha de intención de compra).
- **Visitas**, personas que visitaron el desarrollo.
- **Ventas**, el total de las ventas realizadas.

De la misma manera nos podemos dar cuenta de que el Funnel se compone de dos grandes partes, la generación de leads perfilados gracias a Perfilan, y el seguimiento y cierre que llevan a cabo el equipo de ventas de los desarrolladores.

#### CONTROL EN GENERACIÓN DE PROSPECTOS PERFILADOS

La primer parte del proceso es llevada a cabo por Perfilan, creando campañas en Facebook y Google. Al contrario de otras plataformas, la meta de Perfilan no es únicamente generar una gran cantidad de prospectos, siendo ese únicamente el primero de los pasos.

Gracias a más de cuatro años de experiencia, y mediante el uso de herramientas como Machine Learning, Data Mining y Pixel Inteligente, Perfilan cuenta con un funcional proceso de perfilado de tres fases. Dicho proceso entrega la información de los prospectos perfilados de una manera estructurada y sencilla, de manera que el asesor de ventas pueda comenzar el proceso de seguimiento y asesoría.

#### CONTROL EN SEGUIMIENTO Y ASESORÍA

Perfilan ha trabajado con más de 300 desarrollos inmobiliarios, y la campaña de Proyecta Convida obtuvo excelentes resultados, y esto se debe a que gran parte del desempeño tiene que ver con el seguimiento y asesoría del equipo de ventas a los prospectos.

En conjunto con Perfilan, Proyecta Convida implementó una metodología de trabajo poco convencional pero que generó resultados envidiables, ya que está basada, de nuevo, en la medición de KPIs para controlar su desempeño.

Esta metodología incorpora los siguientes cambios:

- **Sueldo base competitivo para asesores de ventas** de manera que estén de tiempo completo dedicados a sus responsabilidades.
- **Tecnología requerida** en forma de un CRM donde el asesor registre y comente todas sus actividades y llamadas.
- **Indicadores Estructurados**
  - **Seguimiento de llamadas**, ya que está demostrado que la mejor respuesta se encuentra al hacer un mínimo de seis llamadas por prospecto.
  - **Desempeño** que tiene el asesor en cada etapa del proceso, desde contactar al cliente, y agendar la cita, hasta la escritura.
- **Auditoría y Seguimiento de Indicadores** llevaba a cabo el Gerente de ventas, de manera que pueda estar al tanto del desempeño del asesor de ventas.

Dentro de este proceso, es muy importante el entender que tanto los Asesores como el Gerente de ventas tienen papeles estructurados y tareas medibles que deben llevar correctamente a cabo. Para esto, el gerente lleva un entrenamiento de manera que pueda ayudar a los asesores perfectamente. Asimismo, existe un “Cheat Sheet” o acordeón, el cual reúne toda la información más importante, de manera que en caso de duda el tiempo de respuesta sea el menor posible.



Para observar una descripción detallada del trabajo de cada uno de ellos, puedes hacer click en los siguientes videos:

Gerente de Ventas: [Ver video en youtube](#)

Asesor de Ventas: [Ver video en youtube](#)





#### ACELERA LAS VENTAS DE TU DESARROLLO INMOBILIARIO

En una búsqueda por posicionarnos como la plataforma #1 de aceleración de ventas inmobiliarias en México y Latinoamérica, en [Perfilan](#) no sólo desarrollamos plataformas digitales, sino también el laboratorio de ventas. De esta manera, logramos controlar todas y cada una de las partes del proceso, medirlas, y generar mejores prácticas que aceleren aún más tus ventas.

**¿Quieres saber más acerca del proceso de Perfilan, o simplemente saber cómo acelerar las ventas de tu desarrollo?** Agenda una demo con nuestros asesores, y ellos estarán felices de ayudarte con cualquier duda que tengas.

**AGENDAR DEMO**