En la pasada reunión de miembros de REM Excellent, celebrada el *3 de octubre de 2024* de forma presencial, se trataron diversos temas, a continuación las conclusiones por secciones:

Situación actual del mercado inmobiliario:

- Aumento de un 19,4% de las transacciones interanuales en Julio
- 57.302 operaciones
- Mejor mes de Julio desde 2007

Organigrama y responsabilidades en la empresa

*Se ha establecido la norma de **realizar protocolos de la empresa** antes de diciembre para poder intercambiar entre todos los miembros.

GERENTE	- Conocimiento del mercado - Planificación estratégica - Formación y Coaching - Selección - Marketing - Inspirarles para hacer lo que tienen que hacer - Control financiero - Elaboración de protocolos - Plan de Acogida - Plan de Carrera - Capacidad de riesgo/financiación - Autorización jurídica
COORDINADORA	- Gestión de información de propiedades - Atención al cliente - CRMS - Manejo de contactos y documentos legales - Gestión de solicitudes de información - Control publicitario y Marketing - Actualización de la página web - Redes Sociales - Relación con proveedores - Coordinación de reuniones - Comunicación con los propietarios - Control de calidad - Control de satisfacción del cliente - Redirección/desvío de llamadas -
AGENTES	- Generación de contactos - Visita a propiedades - Presentaciones de Plan de Marketing - Captación de propiedades - Seguimiento del Plan de Marketing - Visita con compradores - Seguimiento de clientes - Asesoramiento financiero y fiscal - Calificación y cualificación del cliente comprador

AGENTES DE ALQUILERES	- Gestión de propiedades - Gestión de visitas - Marketing y promoción - Selección de inquilinos - Negociación de contratos - Tramitación administrativa - Resolución de conflictos - Asesoramiento legal
ADMINISTRATIVO (BACK OFFICE) ***JBM**	- Apoyo al equipo comercial - Tareas administrativas relacionadas con el cierre de una operación - Registro de propiedad - Ayuda a valoraciones
ASISTENTE LLAMADAS DE CAPTACIÓN ***INMHOGAR**	- Consigue la cita de captación - Acude a la oficina 3/4 horas a la semana - Seguimiento

``Lo nuevo y no tan nuevo para captar viviendas´´ *Ignacio Castillo*

- Volver a contactar con tu fondo de comercio
- Contratar a un asistente para localizar propiedades a puerta fría
- Club de amigos
- Círculo de influencias
- Eventos con clientes
- Referidos, newsletters, 50/12/1
- Propietarios arrendadores
- Carta ``He vendido la casa de mi vecino en una visita´´, buzoneo
- A través de piso piloto de obra nueva
- Betterplace/Inmovilla/Statefox
- Seminarios para vendedores

Compromiso mínimo

- 100% de reuniones presenciales *(2 al año)*
- 70% reuniones online
- Seminarios formativos a demanda
- Envío de indicadores acudas o no a la reunión
- Realización de la certificación/itinerario gerentes *(antes de marzo)*

``Tecnología al servicio de tu agencia inmobiliaria: Exprime todo el potencial de las herramientas digitales´´ Miriam Urbano

Herramientas digitales en 3 fases

Prospección y captación: que mi potencial cliente llegue a mi y se convierta en cliente.

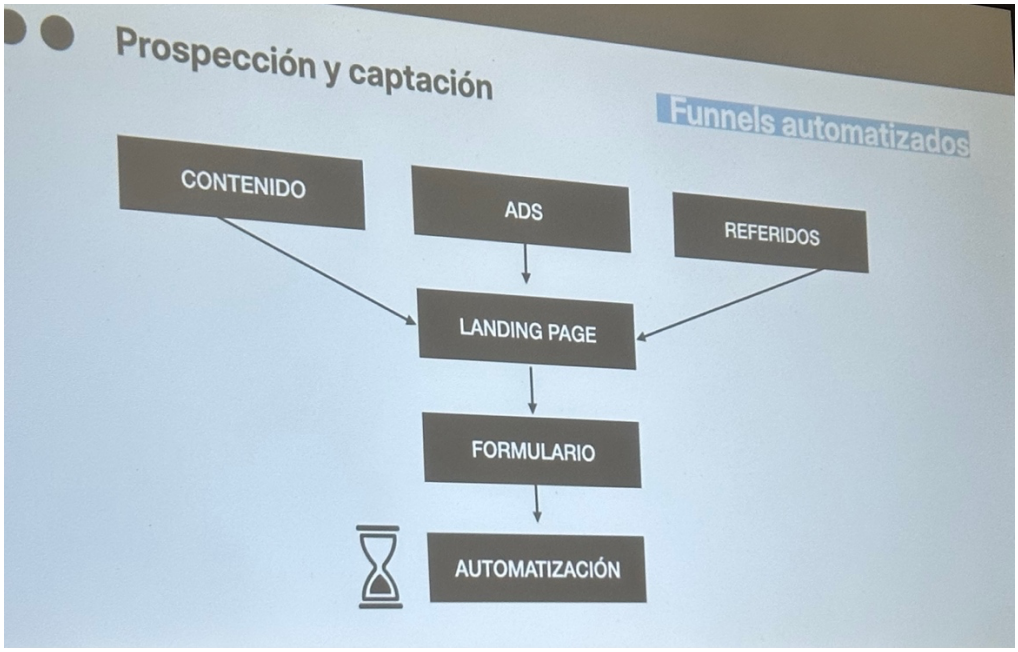
Crear contenido de valor

Que eduque: soluciona dudas o inquietudes habituales

Que inspire: motiva
Que entrega: ayuda a conectar con audiencia
Que informa: actualidad, novedades del sector
Que humanice: acerca a las personas detrás de la marca
Que venda: propuesta de valor
Llamativo, de calidad y coherente

CLAVES PARA LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS
- El ``cebo´´ que no sea más de lo mismo, que aporte valor - Buena segmentación - Publicidad atractiva, que detenga el scroll - Test A/B y revisión constante

*Trabajar y actualizar la ficha de Google.
Funnels automarizados: WhatsApp Business, Clientify, SendPulse



CLAVES PARA LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS
- Inmediatez: los leads digitales se enfrían rápido - Humanos, no máquinas - Coherencia: se tú mismo para generar más confianza. - Seguimiento, seguimiento y seguimiento

Seguimiento y fidelización: que mi cliente se quede, me recomiende y me genere más negocio.
Automatización:

- Chat GPT
- Bard (Google)
- Bing
- Write.homes
- Copilot

CLAVES PARA LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS
- Cuantos más datos y detalles, mejor - Añadir texto (rol, objetivo) - ``Educar´´a la herramienta dentro de la propia conversación - Pensamiento crítico para filtrar y mejorar

Promoción y comercialización: que mis propiedades destaquen y se vendan en menos tiempo y mejor precio.

Inteligencia Artificial para mejorar imágenes y hacer que las propiedades destaquen:

- AI Room planner
- REimageHome
- InteriorAI
- Remini

Para vídeos promocionales, traducciones y mucho más

- Synesthesia
- Rask
- Vidext
- Canva
-

3 CLAVES PARA QUE TODO LO ANTERIOR FUNCIONE

- **Para qué: objetivos**
- **Cómo: Estrategia**
- **Qué: Tácticas**

Taller de digitalización

Plantillas de seguimiento de WhatsAp
Statefox, además de CRM inmobiliario, tiene un sistema automatizado y existe una formación específica de cómo trabajar los prospectos a través de WhatsApp.
Organización de plantillas/protocolos y creatividades (flyers,PDF, vídeos) para enviarlos con las plantillas.

Redes Sociales
IA Gestión
Blog enfocado al posicionamiento de la web
Google My Business subir contenido (novedad, noticias, productos), además de las reseñas
Darse de alta en todos los directorios
Publicar todo el contenido ``replicado´´ en todas las redes incluyendo Youtube utilizando hastags
Podcast mensual

Generación de contactos
Utilizar firma digital para la firma de documentos
Generación de documentos ***Small PDF***
Escaparate en remoto y propuesta de servicios al propietario (pantalla/interactiva) ***Spinmedia***

Generación de visitas online
Tour virtual **Floorfy**
Juanjo ha comentado que antes de proceder a la primera visita, entregan un escrito donde especifica que el precio no incluye impuestos, gastos notaría y registro y gastos de inmobiliaria.