

Día: 3

Lugar: San Sebastian

Fecha: 21/02/2019

Participantes:

Emprendedores:

Ion Vianez
Beñat Arejula
Unai Arejula

Tutores:

Javier Lacunza

Desarrollo de la reunión:

- Puesta al día de la pasada reunión con la Inmobiliaria Okados
- Repaso de lo tratado en la reunión anterior:
 - Promotoras sin inmobiliarias descartado del mapa de segmentos de mercado
 - Comercios (hoteles, restaurantes...) como nuevo segmento dentro de empresas. Importante que nunca entiendan nuestro servicio como un sobre coste, siempre enfocarlo al máximo aporte).
 - Empezar a salir, a concertar reuniones y a enseñar nuestro producto.
- Plantear la posibilidad de moverse por el espacio con las gafas de realidad virtual.

-Relaciones con clientes (Por cada segmento de mercado):

CAPTACIÓN/FIDELIZAR/ESTIMULAR

-Asistencia personal -> Base de la relación para particulares e inmobiliarias. En el caso de ser inmobiliarias grandes se podría plantear la asistencia personal exclusiva. En el futuro, con un recorrido extenso y la apertura del servicio on-line asistencia personal para este también.

-Canales:

-Particulares: Por redes sociales podría llegar a ser un tanto frío. Dos nuevos segmentos dentro de particulares:

·Urbano: administradores de fincas y abogados para llegar a los anteriores. Partición de viviendas con exceso de superficie construida.

·Rural: Caserios, casas, unifamiliares, adosadas... Mediante papelería -> QR -> Landing page.

Posibilidad de segmentar para anuncios en Facebook, hablar con Carla (compañera de Explorer con proyecto de agencia de marketing digital)

-Inmobiliarias: Inmobiliaria Uribe e Inmobiliaria Berazubi a cuenta de Xabier, así como investigar sobre inmobiliarias algo mas grandes (Pello). Empezar a enseñar servicios con inmobiliarias que nos sean cercanas y conocidas. A cuenta de los emprendedores 4 inmobiliarias más.

Preparar una presentación y un discurso para las primeras reuniones con estas.

-Comercios: Dos nuevos segmentos:

·Pequeño comercio: Fomento, Asociación de Hosteleros, agencias de identidad corporativa y empresas como Hostelera del Norte.

·Hoteles: Asociación Hotelera. Diferenciar entre alojamientos urbanos y rurales.

Planificar, diseñar y testear canales. Definir muy bien la información útil que necesitamos de nuestros segmentos de mercado.

Para la siguiente reunión del Lunes, 25:

Preparar guión y presentación para las inmobiliarias. En la reunión lo corregiremos y mejoraremos.

Redefinir la propuesta de valor. Explicar bien el producto. Desarrollar el MAPA. ¿Qué problema vamos a resolver?. Golden Circle

Para la siguiente reunión del Miércoles, 27:

Preparar el apartado "flujos de ingresos" del Canvas. Valorar respecto al resultado de las visitas.