

Día: 2

Lugar: San Sebastian

Fecha: 13/02/2019

Participantes:

Emprendedores:

Ion Vianez
Beñat Arejula
Unai Arejula

Tutores:

Javier Lacunza

Desarrollo de la reunión:

1- Repaso de temas tratados en la reunión anterior:

- Propuesta de valor: Visualizar proyectos previos a su construcción + personalización + velocidad
- Producto mínimo viable (tiene que ser rápido para su captación)

2- Trabajar a petición de la inmobiliaria para un cliente (Ser prescrito) o trabajar para la inmobiliaria.

3- Segmentos de mercado: Inmobiliarias, particulares, empresas de reformas, inversores... PREPARAR ESQUEMA DE SEGMENTOS DE MERCADO PARA LA SIGUIENTE REUNIÓN. Generar imágenes para potenciar la venta, en algún caso generar más de una propuesta por inmueble para llegar a clientes diferentes.

La posibilidad de deslocalizarse geográficamente redactando el proyecto y subcontratando la dirección de obra a aparejadores locales.

4-Cliente final: Mediante la inmobiliaria (cliente) conseguir llegar al particular (cliente final). En un futuro en el que ya sean conocidos nuestros servicios que el particular acuda a nosotros en busca de un inmueble en concreto.

“Convencer al canal” convencer a las inmobiliarias, si la inmobiliaria esta convencida entonces convencerá al cliente.

-Para la siguiente reunión (Miércoles 20, 15:00):

Relaciones con clientes: captación de clientes, fidelización de clientes, estimulación de las ventas.

Canales: Información, Evaluación, Compra, Entrega, Postventa