****

**PLAN DE MARKETING INMOBILIARIO**

MARKETING PLAN

NOMBRE DE LA EMPRESA

Dirección de la calle

Ciudad, Estado y Zip

webaddress.com

Versión 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |
| CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO |
|  |  |
| APROBADO POR | TÍTULO | FECHA |
|  |  |  |

tabla de contenidos

[1.RESUMEN DEL NEGOCIO3](#_Toc22644039)

[1.1FUNDA 3](#_Toc22644040)

[1.2MISIÓN3](#_Toc22644041)

[1.3VISIÓN3](#_Toc22644042)

[1.4NUESTRO EQUIPO3](#_Toc22644043)

[2.ANÁLISIS SITUACIONAL3](#_Toc22644044)

[2.1ANÁLISIS DE TEJIDOS3](#_Toc22644045)

[2.2ANÁLISIS DAFO DEL COMPETIDOR3](#_Toc22644046)

[2.3SEMPEÑO DEL COMPETIDOR3](#_Toc22644047)

[2.4ESTRATEGIA DE MARKETING DEL COMPETIDOR3](#_Toc22644048)

[3.OBJETIVOS3](#_Toc22644049)

[3.1OBJETIVOS DEL NEGOCIO3](#_Toc22644050)

[3.2OBJETIVOS ESTRATÉGICOS3](#_Toc22644051)

[3.3OBJETIVOS TÁCTICOS3](#_Toc22644052)

[3.4OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN3](#_Toc22644053)

[4.CLIENTE OBJETIVO3](#_Toc22644054)

[4.1TIPO DE CLIENTE3](#_Toc22644055)

[4.2DEMOGRAFÍA3](#_Toc22644056)

[4.3PSICOGRÁFICA3](#_Toc22644057)

[4.4PUNTOS DE LA PINTURA3](#_Toc22644058)

[4.5PERSONA COMPRADOR3](#_Toc22644059)

[5.ESTRATEGIA DE MARKETING3](#_Toc22644060)

[5.1PROPUESTA DE VENTA ÚNICA (USP) 3](#_Toc22644061)

[5.2PRINCIPIA COMPETITIVA SOSTENIBLE3](#_Toc22644062)

[5.3CANALES DE COMERCIALIZACIÓN3](#_Toc22644063)

[5.4PRESUPUESTARIO3](#_Toc22644064)

[6.PLAN DE ACCIÓN3](#_Toc22644065)

[7.NORMAS DE RENDIMIENTO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN3](#_Toc22644066)

[7.1NORMAS DE RENDIMIENTO3](#_Toc22644067)

[7.2MARCAS3](#_Toc22644068)

[7.3MÉTODOS DE MEDICIÓN3](#_Toc22644069)

[8.RESUMEN FINANCIERO3](#_Toc22644070)

[8.1PRESIONES FINANCIERAS3](#_Toc22644071)

[8.2ESTADOS FINANCIEROS3](#_Toc22644072)

[8.2.1DECLARACIÓN DE INGRESOS3](#_Toc22644073)

[8.2.2PROYECCIÓN DE FLUJO EN EFECTIVO3](#_Toc22644074)

[8.2.3BALANCETA3](#_Toc22644075)

[9.APÉNDICE3](#_Toc22644076)

[9.1RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN3](#_Toc22644077)

[9.2ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO3](#_Toc22644078)

# RESUMEN DEL NEGOCIO

## FONDO

|  |
| --- |
|  |

## MISIÓN

|  |
| --- |
|  |

## VISIÓN

|  |
| --- |
|  |

## NUESTRO EQUIPO

|  |  |
| --- | --- |
| NOMBRE | FUNCIÓN |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# ANÁLISIS SITUACIONAL

## ANÁLISIS DAFO

|  |
| --- |
| FACTORES INTERNOS |
| FORTALEZAS (+) | DEBILIDADES (-) |
|  |  |
| FACTORES EXTERNOS |
| OPORTUNIDADES (+) | AMENAZAS (-) |
|  |  |

## ANÁLISIS FODA DE LA COMPETENCIA

|  |
| --- |
| FACTORES INTERNOS |
| FORTALEZAS (+) | DEBILIDADES (-) |
|  |  |
| FACTORES EXTERNOS |
| OPORTUNIDADES (+) | AMENAZAS (-) |
|  |  |

## RENDIMIENTO DE LA COMPETENCIA

|  |
| --- |
|  |

## ESTRATEGIA DE MARKETING DE LA COMPETENCIA

|  |
| --- |
|  |

# METAS

## OBJETIVOS DE NEGOCIO

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

|  |
| --- |
|  |

## GOLES TÁCTICOS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS DE COMUNICACIÓN

|  |
| --- |
|  |

# CLIENTE OBJETIVO

## TIPO DE CLIENTE

|  |  |
| --- | --- |
|  | Comprador de vivienda por primera vez |
|  | Vendedor de viviendas |
|  | Inquilino |
|  | Otros (por ejemplo, propiedades de inversión) |

## DEMOGRAFÍA

|  |
| --- |
|  |

## PSICOGRAFIA

|  |
| --- |
|  |

## PUNTOS DÉBILES

|  |
| --- |
|  |

## BUYER PERSONA

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATEGIA DE MARKETING

## PROPUESTA DE VENTA ÚNICA (USP)

|  |
| --- |
|  |

## VENTAJA COMPETITIVA SOSTENIBLE

|  |
| --- |
|  |

## CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CANAL | ACCIÓN | ASIGNADO A | COSTAR |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## 5.4PRESUPUESTO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORÍA | DESCRIPCIÓN | ASIGNADO A | COSTAR |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# PLAN DE ACCIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORÍA | ACCIÓN | ASIGNADO A | FECHA |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# ESTÁNDARES DE DESEMPEÑO Y MÉTODOS DE MEDICIÓN

## NORMAS DE ACTUACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## REFERENCIA

|  |
| --- |
|  |

## MÉTODOS DE MEDICIÓN

|  |
| --- |
|  |

# RESUMEN FINANCIERO

## PREVISIONES FINANCIERAS

|  |
| --- |
|  |

## ESTADOS FINANCIEROS

### CUENTA DE RESULTADOS

|  |
| --- |
|  |

### PROYECCIÓN DE FLUJO DE CAJA

|  |
| --- |
|  |

### BALANCE

|  |
| --- |
|  |

# APÉNDICE

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

|  |
| --- |
|  |

## ESPECIFICACIONES E IMÁGENES DEL PRODUCTO

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |