



#SALES

TENDENCIAS DIGITALES Y NUEVAS
COMPETENCIAS DE VENTA



#DIGITALFACTS



EL LATINOAMERICANO PROMEDIO PASA UN TOTAL DE 9 HORAS DIARIAS EN INTERNET.

**Principalmente en servicios de
Streaming (4H) y Redes Sociales (3.5H)**

*Datos obtenidos de Digital 2022 de Hootsuite.

DIGITAL [2022]

→ Visión de Redes en México

TOP WEBSITES POR TRÁFICO MENSUAL

#01

Google

google.com

1.2 BILLONES/MES

#02

facebook

facebook.com

305M/MES

#03

YouTube

YouTube.com

259M/MES

#6

mercado
libre

#11

amazon

#12

Instagram

#16

twitter

#17

WhatsApp

#01



FACEBOOK

-12%
HORAS AL MES

+400
MILLONES
DE USUARIOS

AD REACH
63.5%
DE LA
POBLACIÓN
TOTAL

#02



YOUTUBE

-6%
HORAS AL MES

+350
MILLONES
DE USUARIOS

AD REACH
55.6%
DE LA
POBLACIÓN
TOTAL

#03



INSTAGRAM

0%
HORAS AL MES

+200
MILLONES
DE USUARIOS

AD REACH
31.9%
DE LA
POBLACIÓN
TOTAL

#04



TIKTOK

+37%
HORAS AL MES

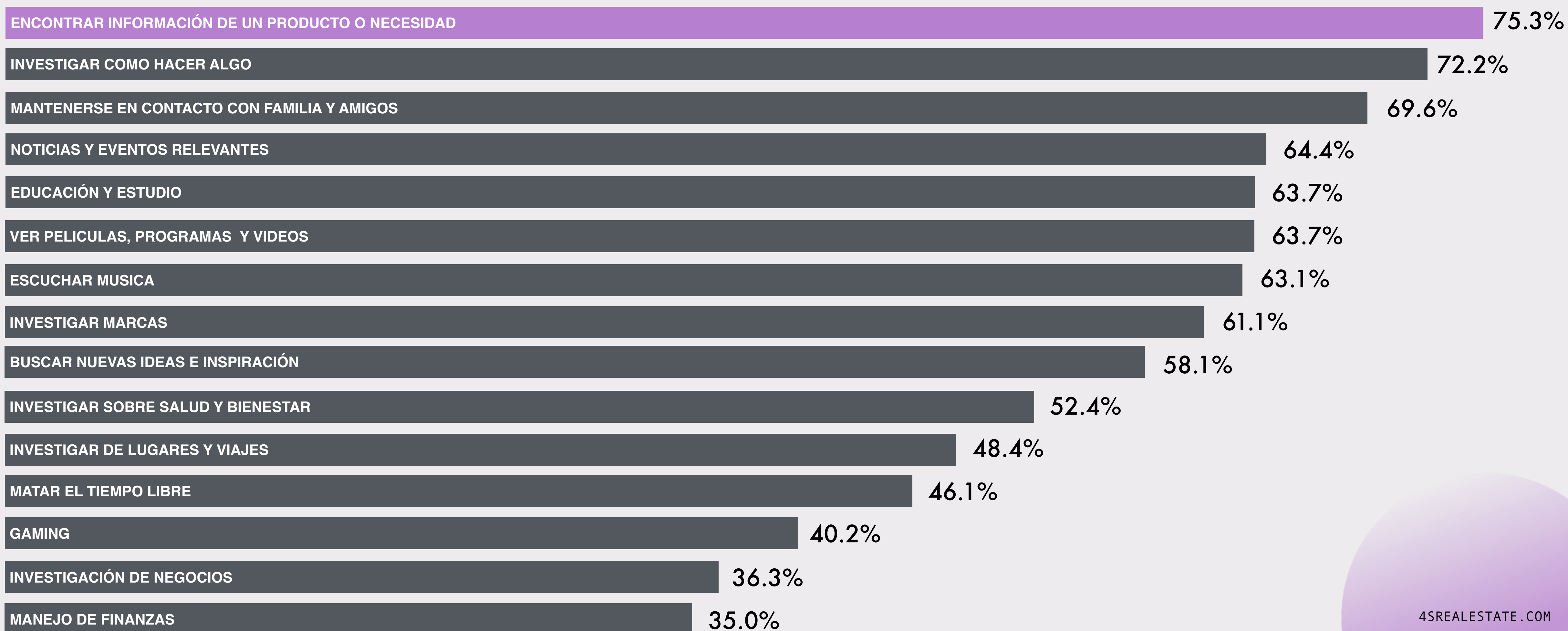
+100
MILLONES
DE USUARIOS

AD REACH
17.7%
DE LA
POBLACIÓN
TOTAL

DIGITAL [2022]

→ Visión de Redes **en México**

PRINCIPALES RAZONES PARA EL USO DEL INTERNET



6 DE CADA 10 PERSONAS COMPRAN UN PRODUCTO ONLINE TODAS LAS SEMANAS

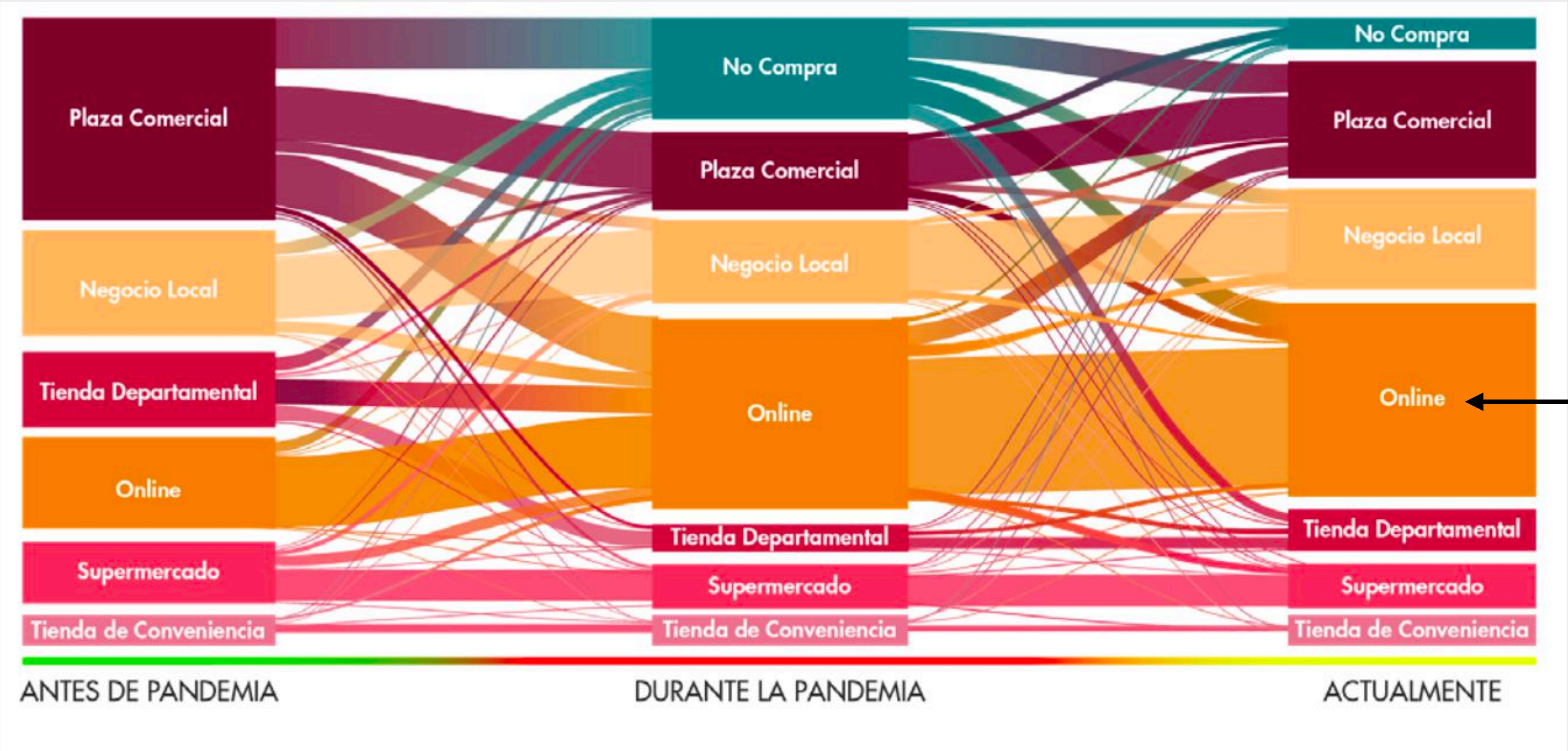
***EN LATAM**

+13% de incremento en cuanto al 2021

*Datos obtenidos de Digital 2022 de Hootsuite.

E-[COMMERCE]

→ Comercio Digital **Post-pandemia**



\$40B
USD

+36%
'21-'22

E-[COMMERCE]

→ Comercio Digital **Post-pandemia**

	SELECCIONAR PRODUCTOS	EVALUAR ALTERNATIVAS	PROBAR PRODUCTOS	COMPRAR PRODUCTOS	RECOGER PRODUCTOS	DEVOLVER PRODUCTOS	
Físico							25.6%
Multicanal							9.2%
Digital							6.2%
Multicanal							5.9%
Multicanal							5.2%
Multicanal							4.5%
Multicanal							4.4%
Multicanal							4.0%
Multicanal							3.2%
Multicanal							2.7%
Multicanal							2.3%
Multicanal							2.3%
Multicanal							2.3%
Multicanal							2.0%
Multicanal	OTRAS 50 COMBINACIONES MULTICANAL						20.2%

74.6%
por lo menos
1 paso del
proceso es
digital

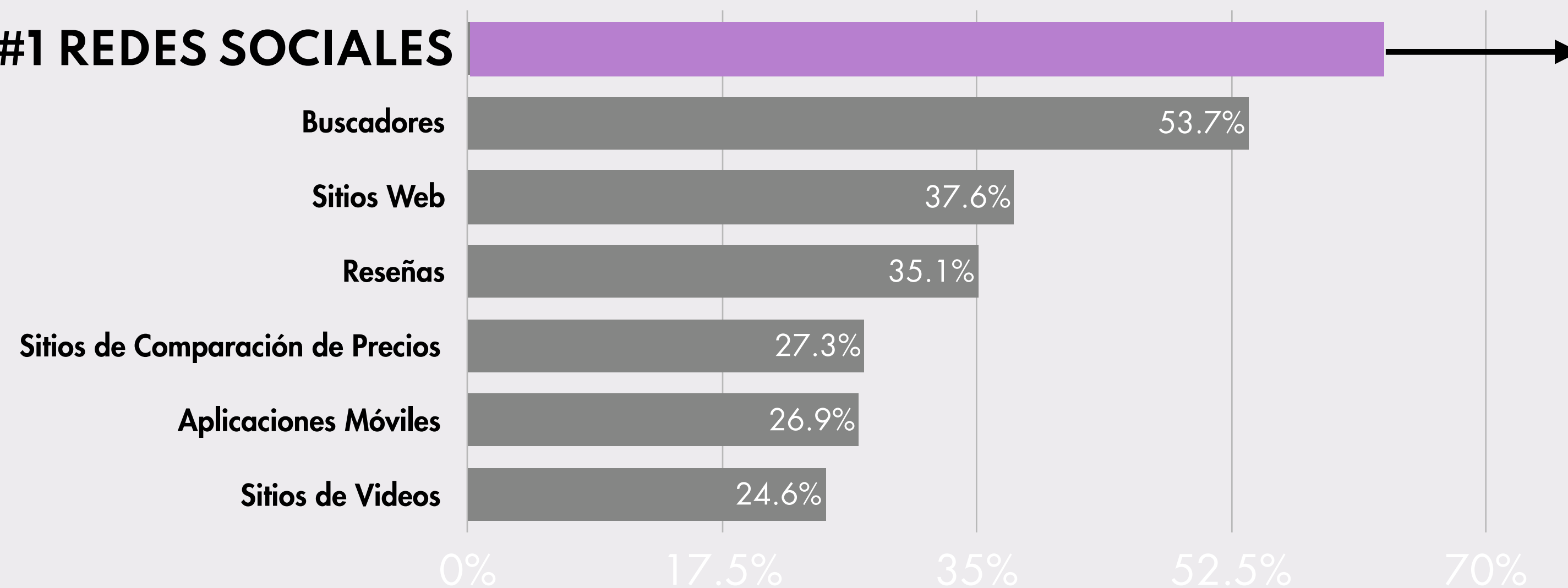
Solo
6.2%
Recorren el
proceso
100% digital

E-[COMMERCE]

→ Comercio Digital **Post-pandemia**

PRINCIPALES CANALES PARA INVESTIGACIÓN DE MARCAS/ PRODUCTOS

#1 REDES SOCIALES



Efectividad en publicidad digital 2022

Más de 1 de cada 4 usuarios de Internet descubre nuevas marcas, productos y servicios a través de anuncios en las redes sociales.

El comercio electrónico continua su tendencia a la alza, impulsado en parte por el reciente y rápido aumento del comercio social.

Autodiagnóstico digital

EL MUNDO CAMBIÓ...
ESTAS LISTO?



#DIGITALSALES



MODERNIDAD > TRADICIONALIDAD

SE DEBEN PROFESIONALIZAR LAS PLATAFORMAS DIGITALES

Retener a los prospectos por más tiempo, acrecentar los ingresos de manera más rápida y mejorar los márgenes de ganancia y atracción son algunas de las razones por las cuál vale la pena implementar estrategias en este tipo de medios.



**LAS PLATAFORMAS
DIGITALES YA NO SON
SÓLO UNA DISCIPLINA
ES EL INGREDIENTE
BÁSICO PARA EL
CRECIMIENTO**

1 DE CADA 5 PROFESIONALES INMOBILIARIOS GENERA UNA BUENA EXPERIENCIA DIGITAL

Generar clientes potenciales a travez de
redes cuesta **75%** menos que cualquier
otro canal.

ESTRATÉGIA [DIGITAL]

→ Comunicación Digital

LO QUE
HACEMOS

**HACEMOS UNA
PUBLICIDAD
INCREIBLE: PIEZAS
GRÁFICAS**



**LA GENTE LE VA
A DAR CLIC PARA
VER EL ANUNCIO:
NECESITAMOS
MUCHA
INFORMACIÓN**

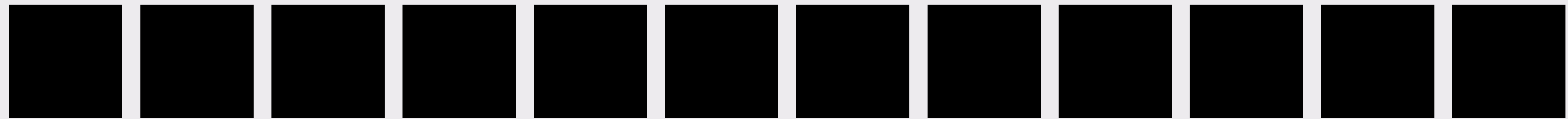


**LA GENTE VA A
COMPRAR: NOS
HAREMOS
MILLONARIOS**

ESTRATÉGIA [DIGITAL]

→ Comunicación Digital

V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3 V3

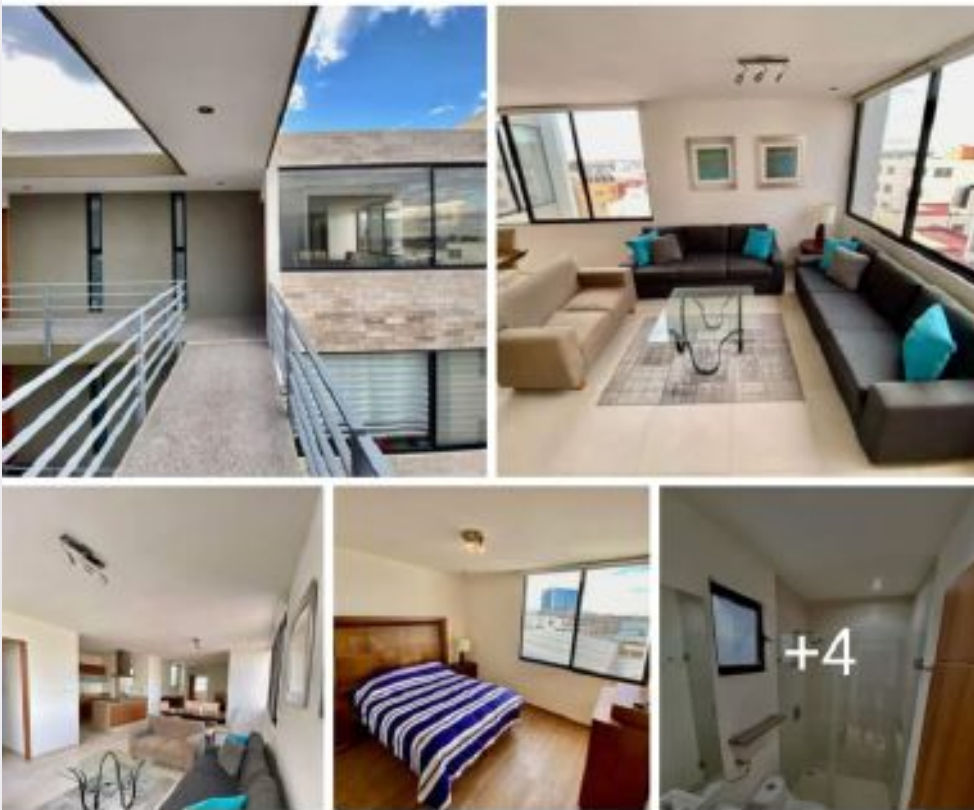


V3 = VENDER

Bienes Raices

1 d · 🌐

EN VENTA DEPTO EN RESIDENCIAL DEL PARQUE (frente al parque tangamanga)... Ver más



1 vez compartido

Me gusta Comentar Compartir

Bienes Raices

4 d · 🌐

EN RENTA casa amueblada en Basalengu colonia Viveros \$15 mil (mto incluido)... Ver más



5

1 vez compartido

Me gusta Comentar Compartir

Bienes Raices

30 oct. · 🌐

EN VENTA PRECIOSO DEPTO EN GARZA SADA! \$8 M... Ver más



1

1 vez compartido

Me gusta Comentar Compartir

Bienes Raices

30 oct. · 🌐

PREVENTA 20 DEPARTAMENTOS EN CLUB DE GOLF DESDE 7 M... Ver más



Bienes Raices

30 oct. · 🌐

EN VENTA PRECIOSO DEPTO EN GARZA SADA \$8 M... Ver más



Bienes Raices

6 d · 🌐

PRE VENTA TORRE MILLENIAL TEQUIS PRECIOS desde \$2.4 m... Ver más



Bienes Raices

5 d · 🌐

EN RENTA DEPTO EN LOMAS DEL PEDREGAL \$20 mil (mto incluido)... Ver más



1

1 vez compartido

Me gusta Comentar Compartir

Bienes Raices

4 d · 🌐

PRE VENTA TORRE MILLENIALS LX! En lomas del Tec... Ver más



Bienes Raices

4 d · 🌐

EN VENTA TORRE ALTEIRO A una cuadra de himalaya Desde: 2.1 m !... Ver más



2

1 vez compartido

Me gusta Comentar Compartir

Bienes Raices

4 d · 🌐

En VENTA Depto VALLE JURQUILLA (Quereraro) \$ 4,400.000.00... Ver más

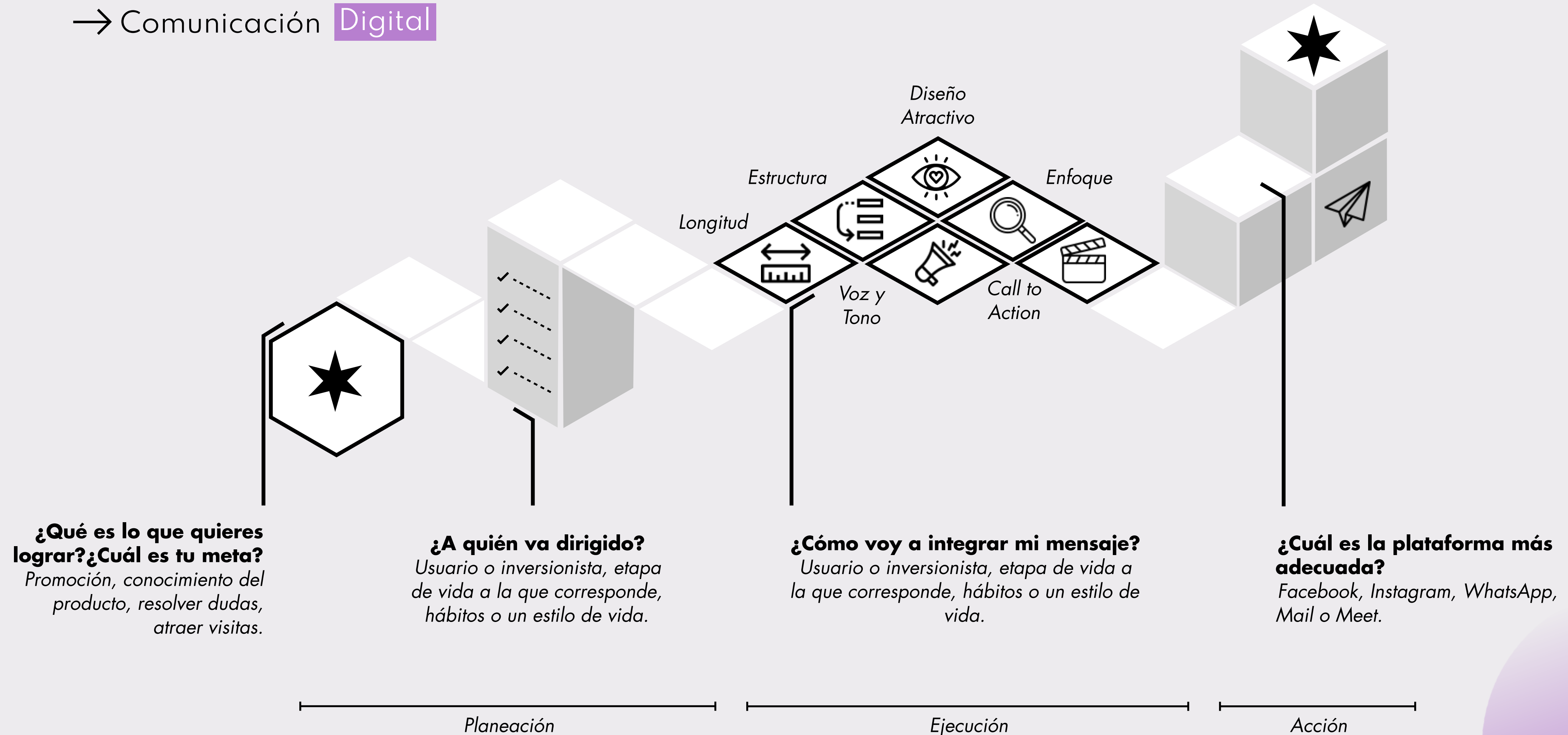


**SECRETO:
LA GENTE NO TE
QUIERE COMPRAR
NADA**



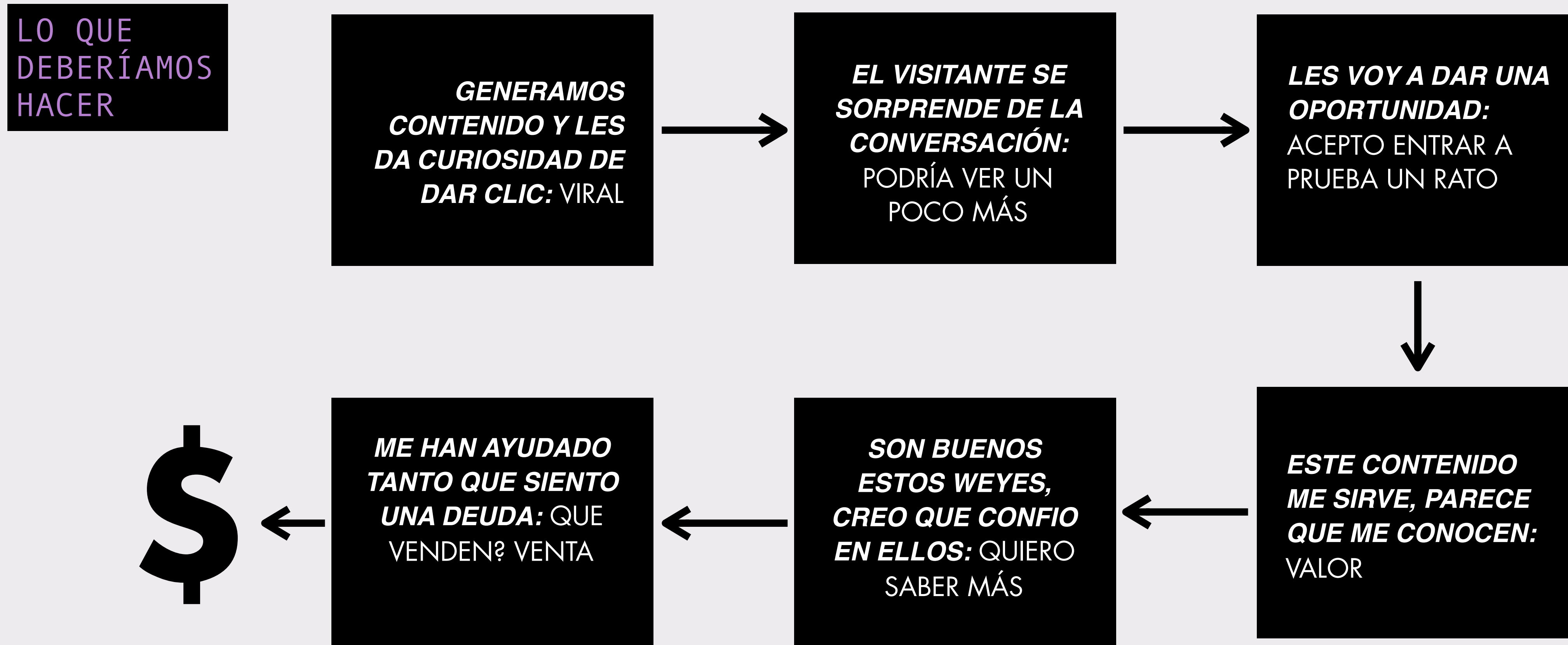
ESTRATÉGIA [DIGITAL]

→ Comunicación Digital



ESTRATÉGIA [DIGITAL]

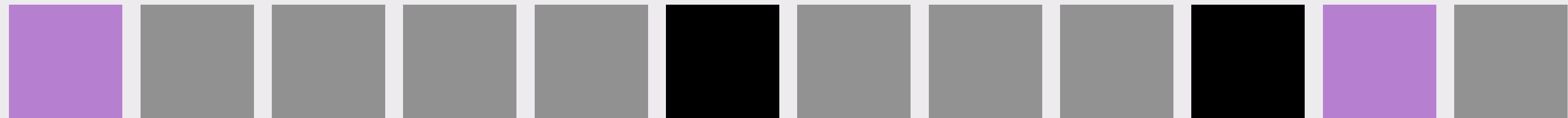
→ Comunicación Digital



ESTRATÉGIA [DIGITAL]

→ Comunicación Digital

V1 V2 V2 V2 V2 V3 V2 V2 V2 V3 V1 V2



V1 = VIRAL
V2 = VALOR
V3 = VENTA

VIRAL

VALOR

VENTA

APRENDIZAJE

FICHA TÉCNICA

HUMANIZACIÓN
DE MARCA

LINKS

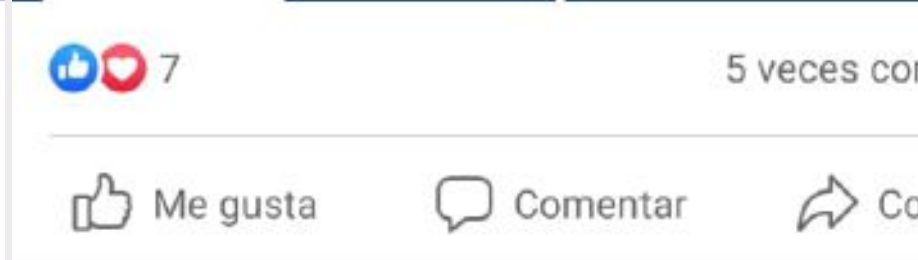
FOTOS PROFESIONALES

BRANDING

CONTACTO



34 1 comentario • 5 veces compartido



VENDER VENDER VENDER VS CREACIÓN DE CONTENIDO

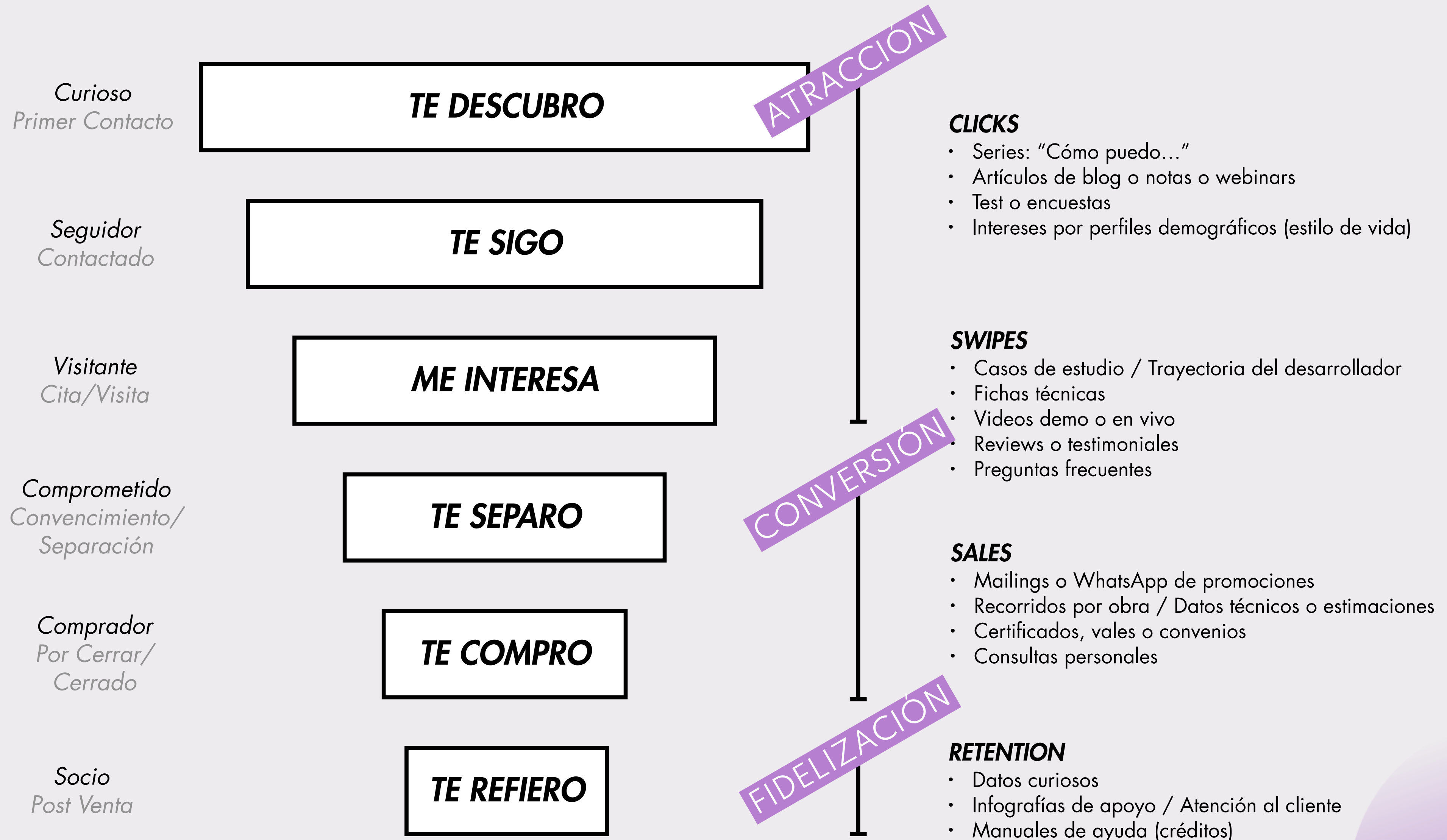
En el nuevo mundo digital las empresas y asesores se deben meter a la “**conversation economy**”. Esta nueva dinámica exige que cualquier empresa se vuelva un **generador de contenidos auténticos con propósito**. Muchas empresas que no han entendido este cambio de dinámica solamente suben su publicidad a los medios digitales. El cliente, más infodado que nunca, no se detiene a ver estos materiales, lo que después causa que el costo de la atracción de prospectos sea muy alto.

CONTENIDO DE
EL GANCHO
ATRACCIÓN

CONTENIDO DE
LA VENTA
CONVERSIÓN

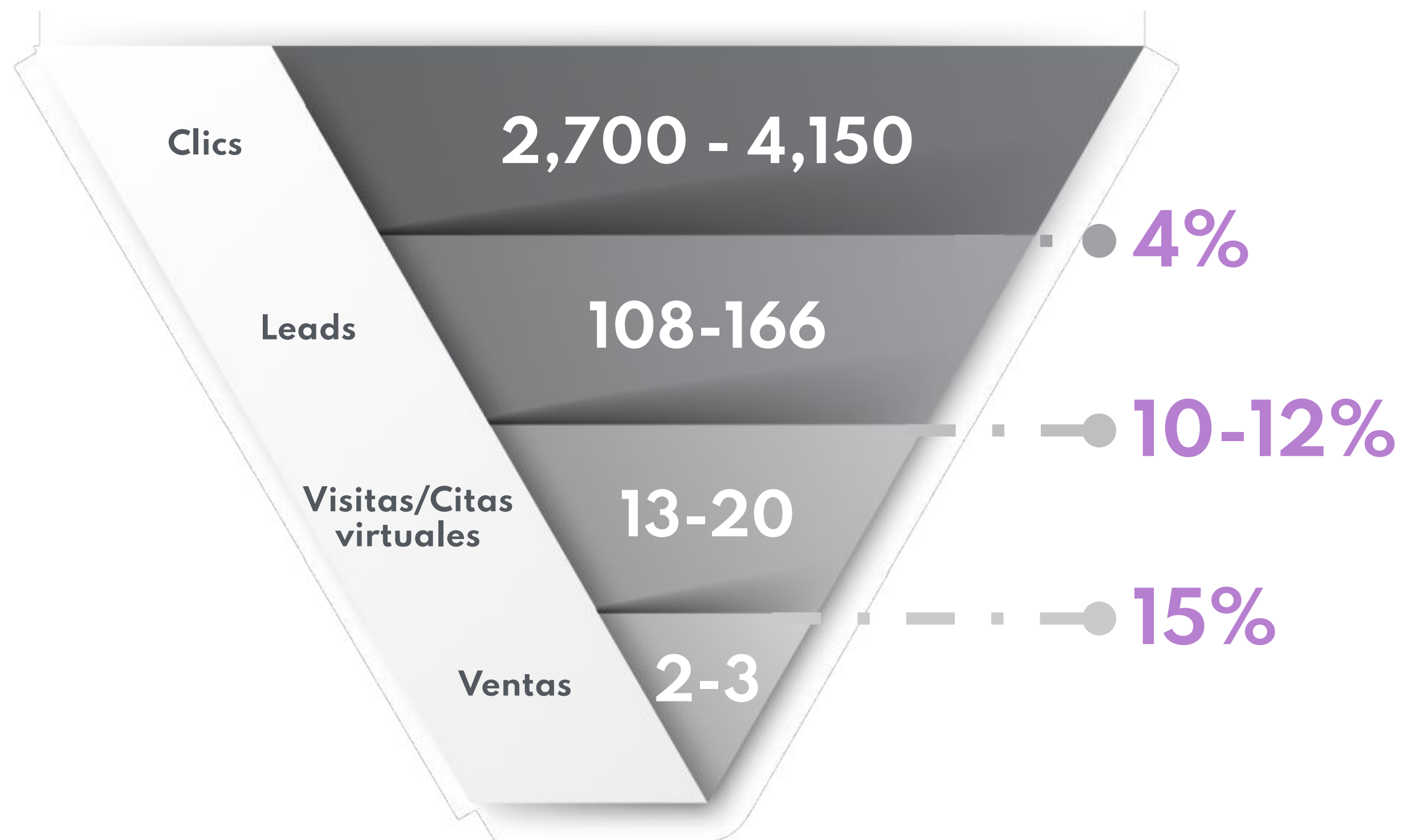
CONTENIDO DE
LA FIDELIZACIÓN
COMUNIDAD

¿CÓMO PLANEÓ MI CONTENIDO?



EMBUDO DE CONVERSIÓN [DIGITAL]

→ Comunicación Digital



El embudo de conversión nos ayuda a evaluar el punto más importante:

¿Cuántos leads necesitamos para poder lograr nuestra meta comercial?

Una vez que tenemos este número claro podemos evaluar el **CPL** de cada plataforma para nuestra ciudad.

MEJOR CONTENIDO
= MENOR COSTO \$

CPC FORMULA



HOW QUALITY
SCORE IMPACTS
YOUR CPC

	Sam	Mary	Pat
Quality Score	10	4	2
Ad Rank	20	16	12
Cost Per Click	$16/10 + .01 =$ \$1.61	$12/4 + .01 =$ \$3.01	$8/2 + .01 =$ \$4.01



#DIGITALTRENDS



TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Phygital



**PHYSICAL + DIGITAL =
PHYGITAL**

El uso del phygital para conectar el mundo online y offline, permite crear experiencias de cliente mucho más cercanas, más eficientes, adhoc y humanas.

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Realidad Virtual

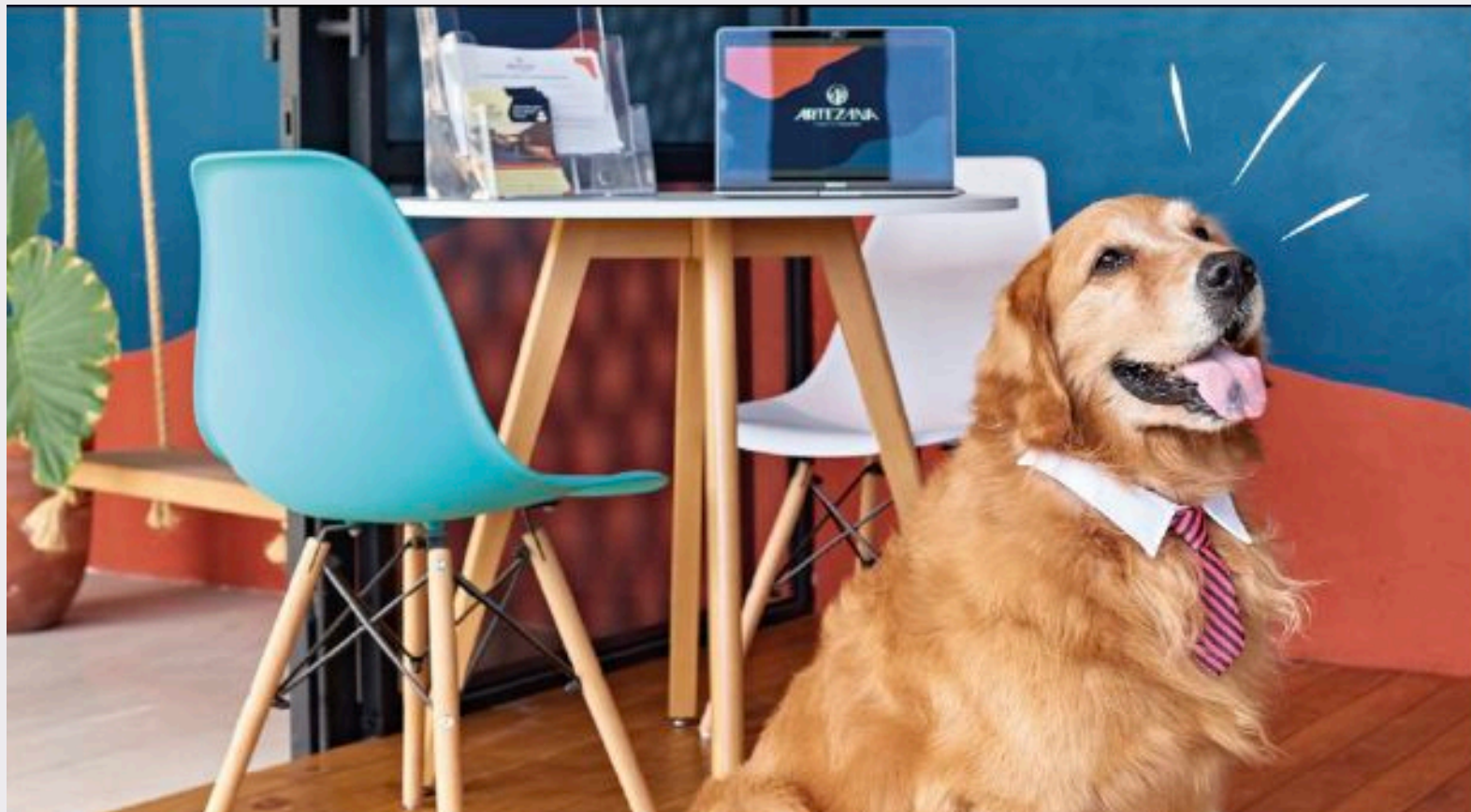


VIRTUAL SHOWINGS

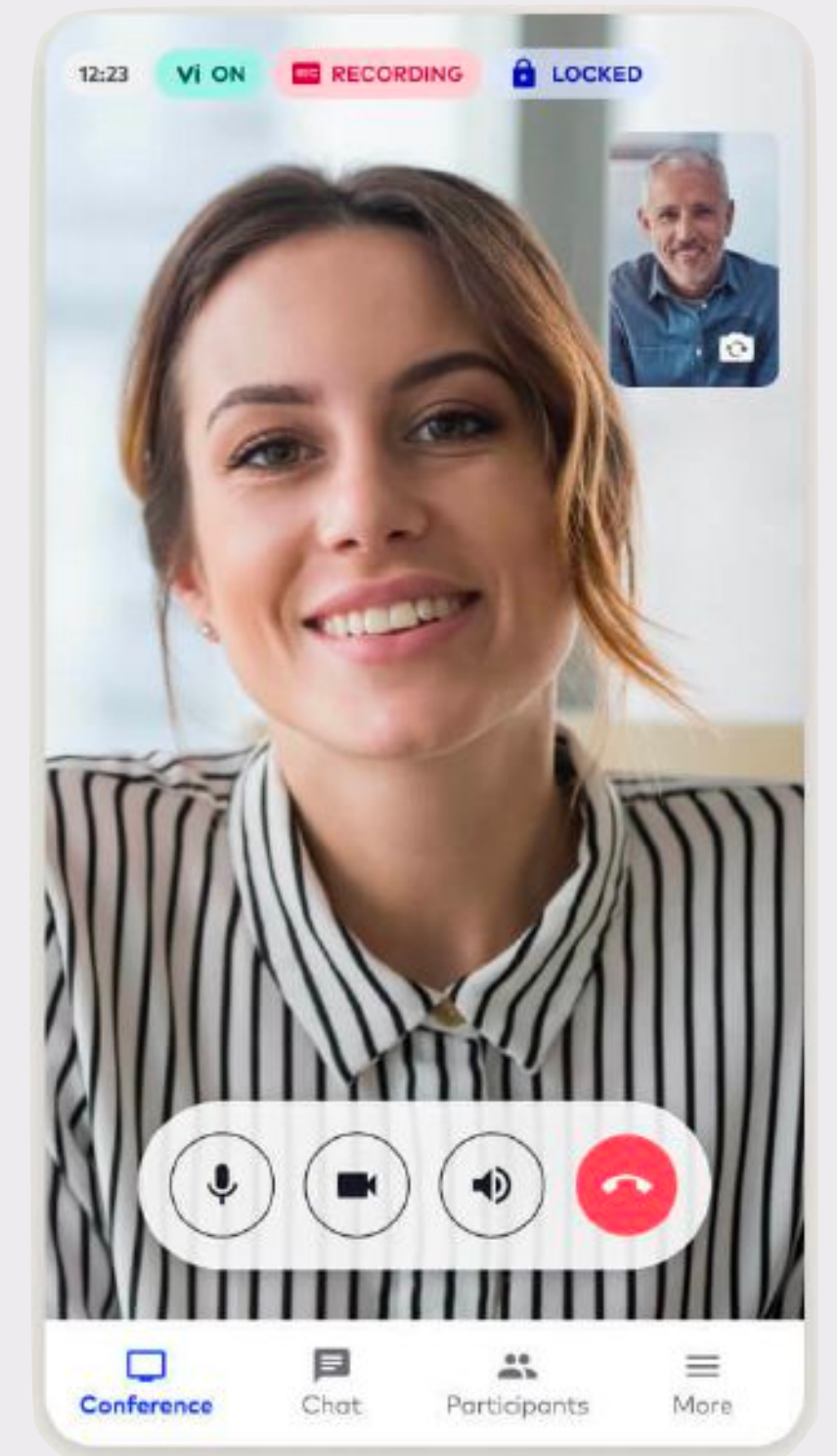
TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Humaniza tu **Marca**

BRAND MASCOT



VIDEO-LLAMADAS



CHATBOX PERSONAL

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Humaniza tu **Marca**

- Uso de **multiplataformas** para adaptarse a todos los tipos de clientes (Zoom, Meet, Teams, Whatsapp, etc.)
- “How to Connect” guide
- **Discurso de ventas** preparado y adaptado a medios **digitales**
- **Materiales de venta virtuales** adaptados para mostrar en pantalla o mandar por WhatsApp

GROUND RULES FOR ZOOM MEETINGS

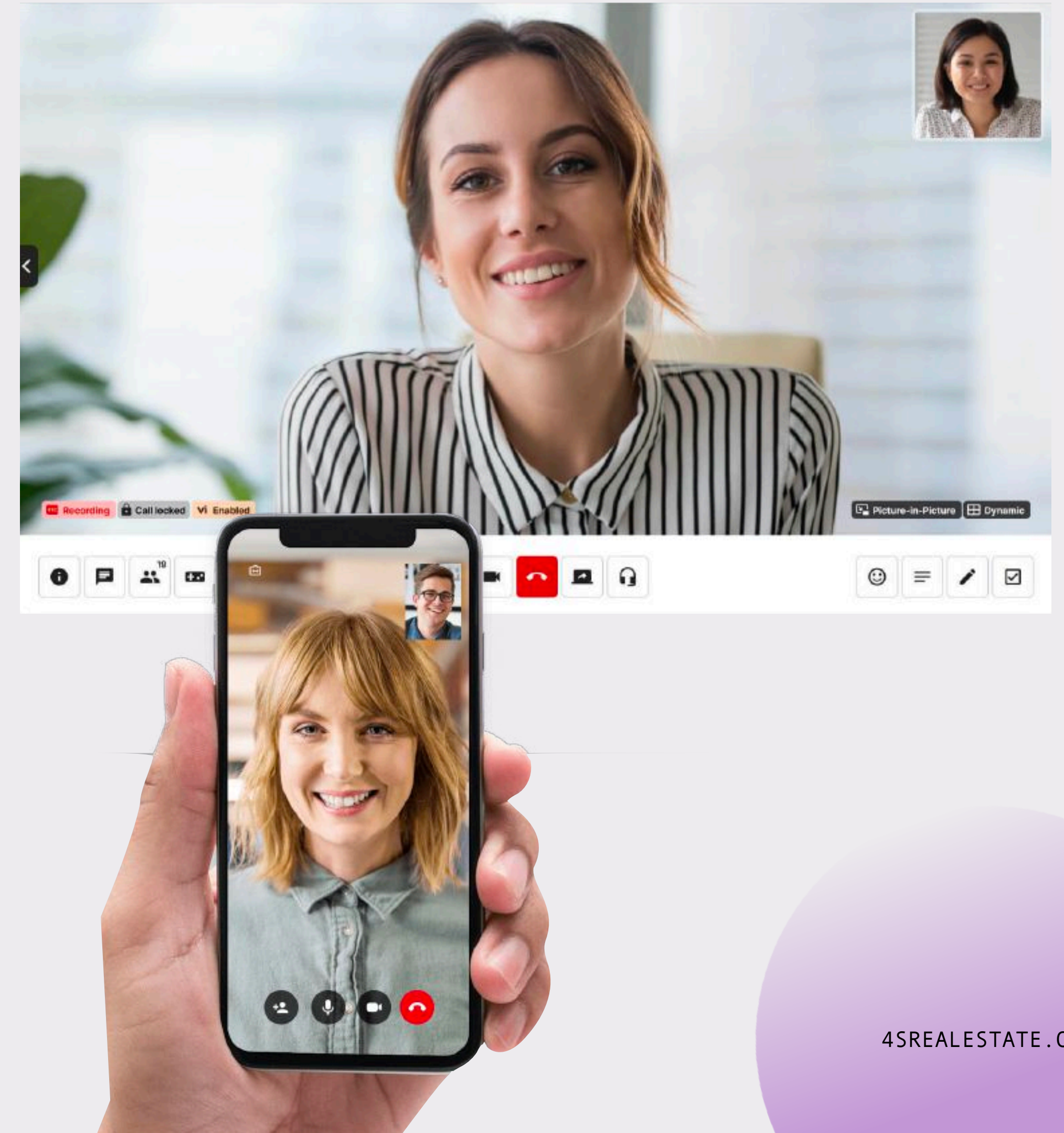
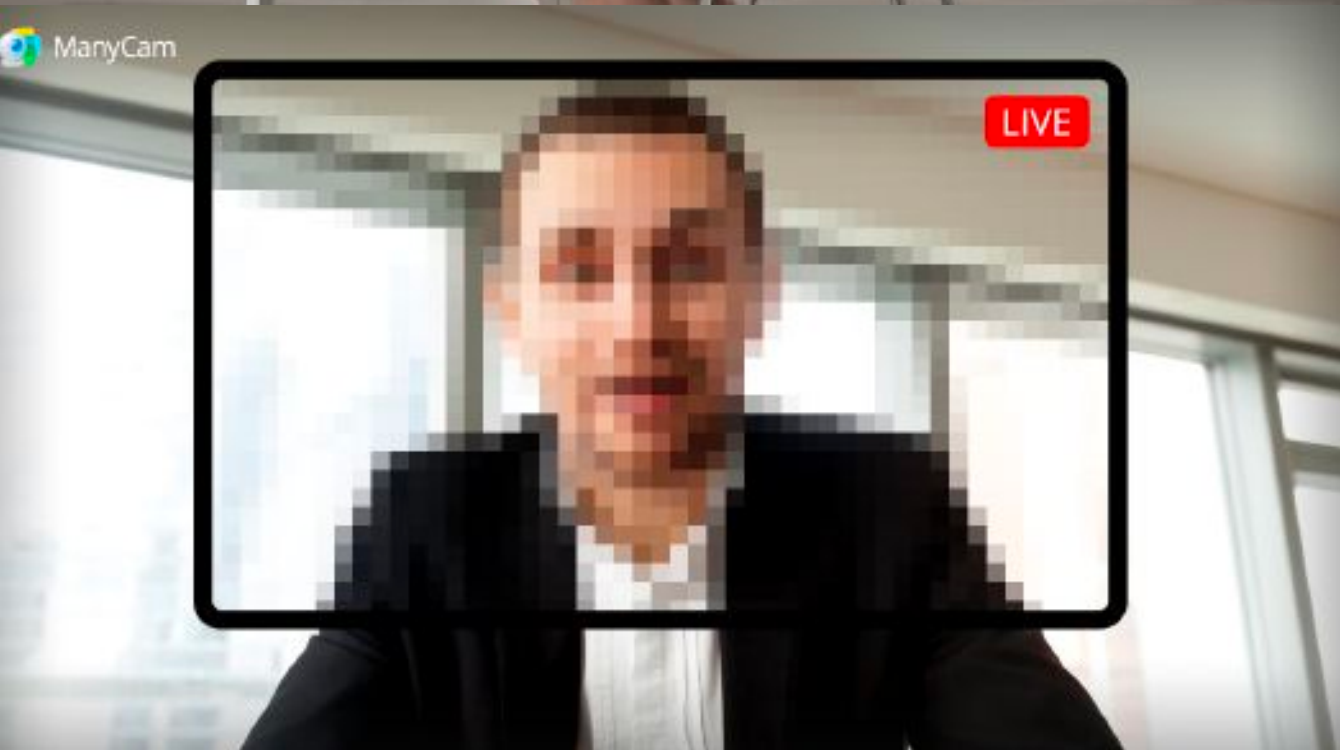


TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Reglas de Videollamadas



 **DON'T**



**“COMUNICARSE POR
VIDEOLLAMADA CONSTRUYE
PROXIMIDAD PSICOLÓGICA
ENTRE PERSONAS A PESAR DE
NO TENER PROXIMIDAD FÍSICA”**

- *STEPHEN PACINELLI*
Rehumanize Your Business

5 ESTRATEGIAS CLAVE SOBRE EL USO DE INFLUENCERS EN REAL ESTATE

1. Busca talento local (**Micro-influencers**) no necesitas al más famoso o al que tiene millones de seguidores.
2. Debe representar fielmente a tu **nicho de mercado**. Analízalo con detalle.
3. Propuesta **100% vivencial (NO venta directa)**, usar realmente los espacios del proyecto como la cocina del depa o amenidades.
4. Se trata de la **experiencia** y la **interacción**. Olvídate de mencionar precios o promociones, no es un comercial.
5. Usa el **neuromarketing**. Contrasta un problema de tu mercado y como tu proyecto presenta una solución a ese dolor.



TENDENCIAS [DIGITALES]

→ E-Commerce **Inmobiliario**

PASO 1:
ELIGE TU DEPA



TIPO S >
1 RECÁMARA

25.7 M²



TIPO M >
1 RECÁMARA

34.5 M²



TIPO L >
2 RECÁMARAS

46.1 M²

PASO 2: ELIGE TU VISTA

VISTA NORTE

VISTA MACROPLAZA

PASO 3: ELIGE TU NIVEL

Disponibile Disponible con estacionamientos

PISOS

N29	2901	2903	2905	2907	2909
N28	2801	2803	2805	2807	2809
N27	2701	2703	2705	2707	2709
N26	2601	2603	2605	2607	2609
N25	2501	2503	2505	2507	2509
N24	2401	2403	2405	2407	2409
N23	2301	2303	2305	2307	2309
N22	2201	2203	2205	2207	2209
N21	2101	2103	2105	2107	2109
N20	2001	2003	2005	2007	2009
N19	1901	1903	1905	1907	1909
N18	1801	1803	1805	1807	1809
N17	1701	1703	1705	1707	1709
N16	1601	1603	1605	1607	1609
N15	1501	1503	1505	1507	1509
N14	1401	1403	1405	1407	1409
N12	1201	1203	1205	1207	1209
N11	1101	1103	1105	1107	1109
N10	1001	1003	1005	1007	1009
N9	901	903	905	907	909
N8	801	803	805	807	809

S M M M L
25.8 m² 34.5 m² 34.5 m² 34.5 m² 46.1 m²

MODELOS

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ E-Commerce **Inmobiliario**



PASO 4: SEPARA TU DEPA
CON 2,500 MXN

TIPO S > 1 RECÁMARA 25.7 M ²	TIPO S PRECIO TOTAL: 1,227,600 MXN 1 RECÁMARA 25.7 M ² VISTA: NORTE ESQUEMAS DE PAGO ⓘ Características: • 1 Recámara • 1 Baño • Clóset • Sala / Cocina CONTINÚA CON EL PROCESO DE SEPARACIÓN >	MODELO ← ● ● ● ● →
TIPO M > 1 RECÁMARA 34.5 M ²		
TIPO L > 2 RECÁMARAS 46.1 M ²		

E-COMMERCE INMOBILIARIO SE CONVIERTE EN UNA REALIDAD

Si hoy hay ventas online de prácticamente todo tipo de productos y servicios, y hasta coches se venden ya por internet, no es extraño que los productos inmobiliarios, se hayan sumado a la tendencia.

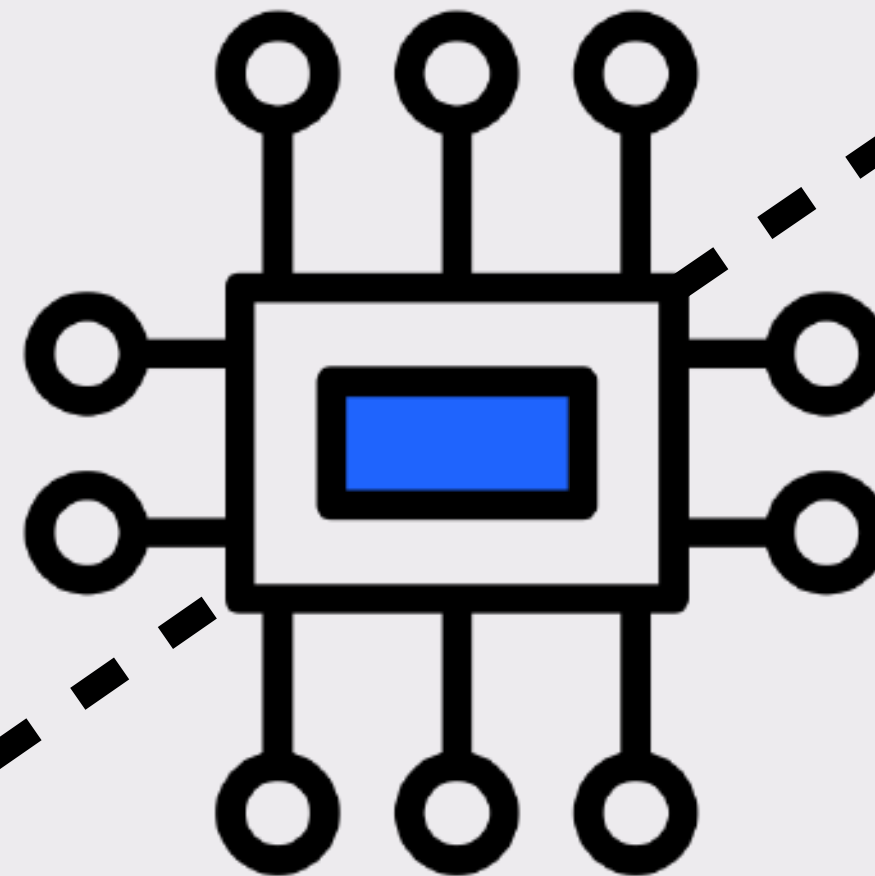
Ya sea que desees crear tu propia sección de marketplace dentro de tu página web, o que pruebes una alternativa de cotizados en línea para facilitarle información a tu cliente, no hay duda de que el comercio electrónico se ha vuelto una realidad en la industria inmobiliaria justamente para acercar las opciones de pago a los clientes.

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ E-Commerce **Proptechs**

PROPERTY TECHNOLOGY

- En simples palabras, PropTech es la implementación de tecnología en la industria inmobiliaria.



- PropTech entonces se basa en el uso de la tecnología y la digitalización para ayudar a dueños, constructores, desarrolladores, brokers y otros actores de la industria a efficientizar sus procesos.

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ E-Commerce **Proptechs**



+\$5B USD*

Simplifica el alquiler de bienes raíces residenciales para propietarios e inquilinos.



+\$3B USD*

Plataforma de compra, venta y alquiler de propiedades residenciales.



+\$1B USD*

Software inmobiliario destinado a simplificar el proceso de compra y venta de propiedades residenciales.

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Data Analytics **Proptechs**

- Big Data D.Demográficos
- Oferta de Vivienda Vertical
- Análisis de Datos y Reportes

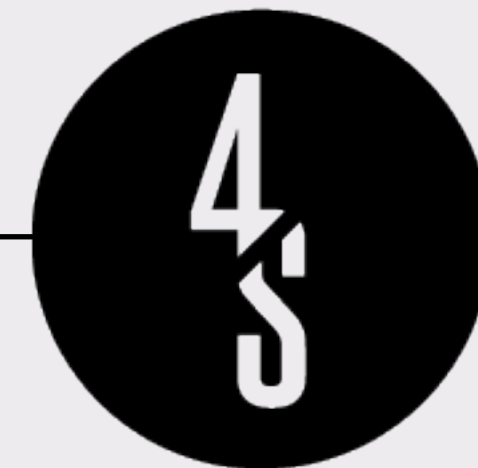
REDI

Real Estate Data Insights



Datoz

Real Estate · Data · Technology



REAL ESTATE FORESIGHT

- Big Data D.Macroeconómicos
- Oferta Industrial
- Análisis de Datos y Reportes

342

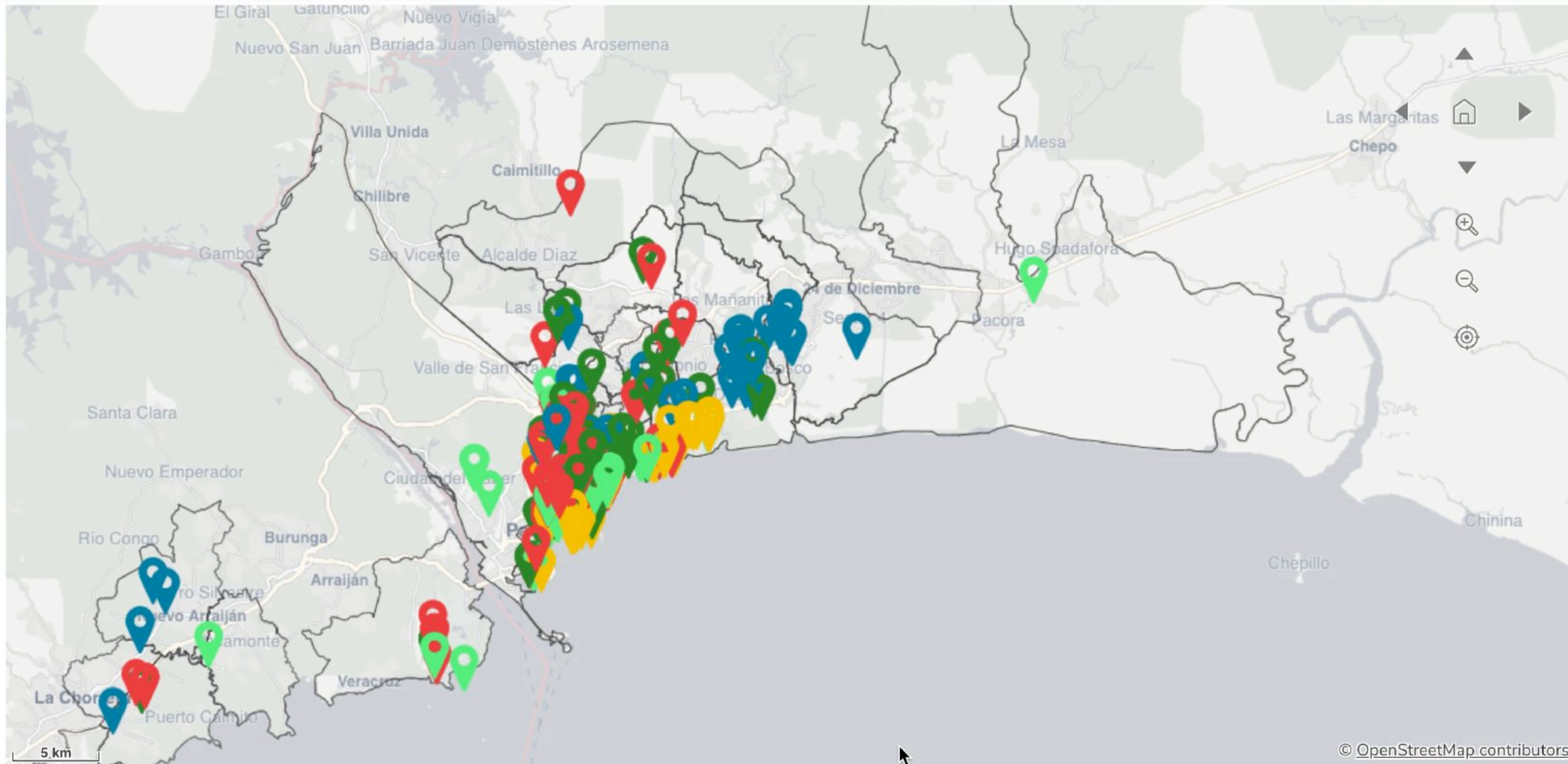
30,072

5,666

\$313.2K

\$2,854

112



© OpenStreetMap contributors

VER ZONAS

ZONA

SEGMENTO

PROYECTO

IR A ANÁLISIS

NUMERO PROYECTOS HISTÓRICOS

342

UNIDADES VENDIDAS HISTÓRICAS

29,377

UNIDADES INVENTARIO

5,666

PRECIO PROMEDIO INVENTARIO

\$313.2K

\$M2 PROMEDIO INVENTARIO

\$2,854

M2 PROMEDIO INVENTARIO

112

VENTAS

INVENTARIO

PRECIOS

SUPERFICIE

PANAMÁ | VIVIENDA | DE - A 2023 - Q2

POR PERIODOS

POR SEGMENTOS

POR PRECIO

POR M2

POR FUNCIONALIDAD

POR PROYECTOS

MAPA TOTALES

MAPA POR PROYECTOS

VENTAS TOTALES

MAPA DE CALOR DEL NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS DURANTE EL PERIODO SELECCIONADO

Mapa de Ventas
Capa de densidad
Unidades Vendidas ...
2.06k
0

SEGMENTO

ACABADOS

TIPO MODELOS

FUNCIONALIDAD

NUMERO PROYECTOS HISTÓRICOS

342

UNIDADES VENDIDAS HISTÓRICAS

29,377

UNIDADES INVENTARIO

5,666

PRECIO PROMEDIO INVENTARIO

\$313.2K

\$M2 PROMEDIO INVENTARIO

\$2,854

M2 PROMEDIO INVENTARIO

112



NUMERO PROYECTOS HISTÓRICOS

342

UNIDADES VENDIDAS HISTÓRICAS

29,377

UNIDADES INVENTARIO

5,666

PRECIO PROMEDIO INVENTARIO

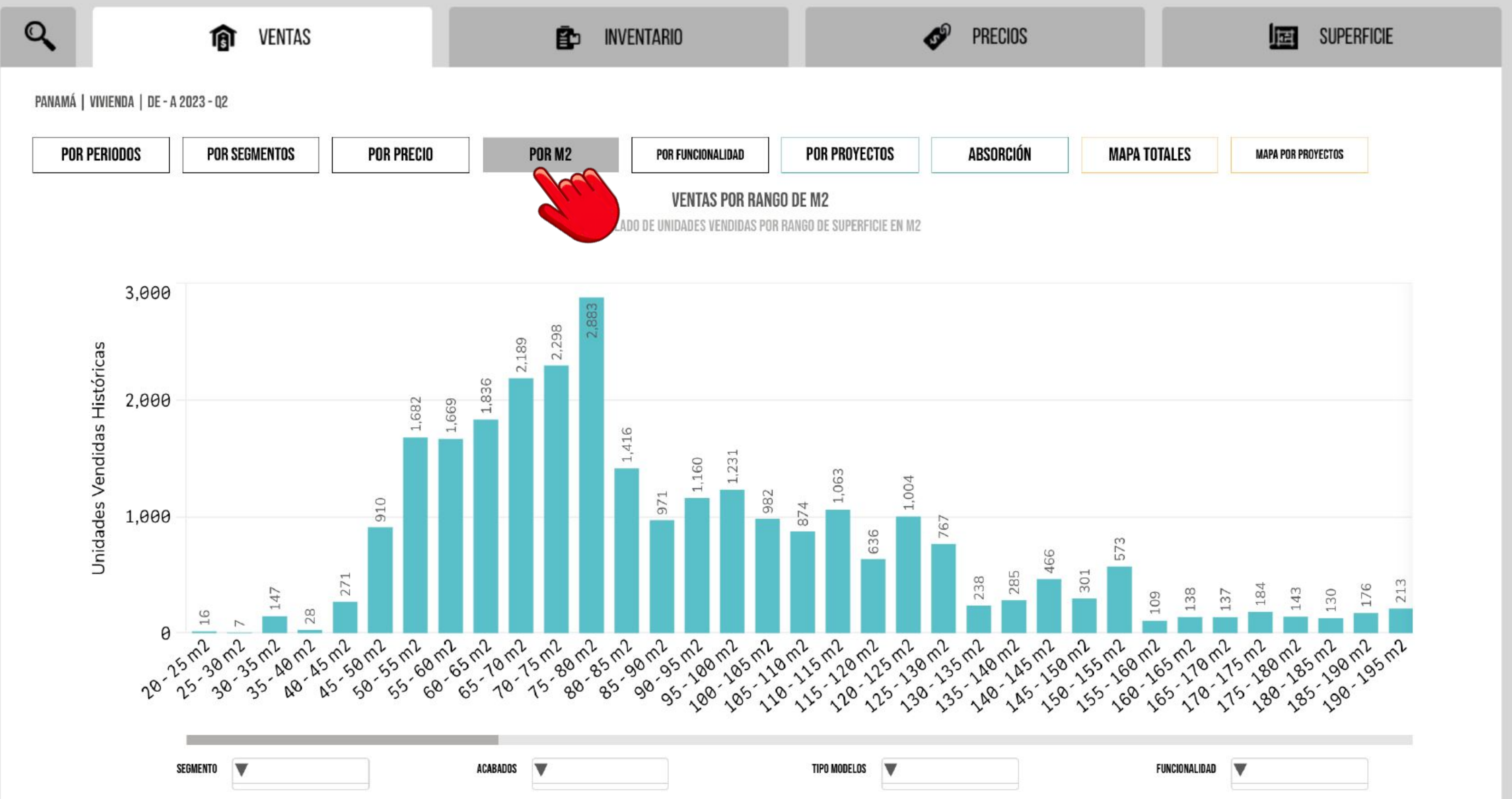
\$313.2K

\$M2 PROMEDIO INVENTARIO

\$2,854

M2 PROMEDIO INVENTARIO

112



REDI

CIUDAD Panamá

GIRO Vivienda

TORRE/FASE/PROYECTO Nostrum

MONEDA USD

ANALITICA FICHAS TÉCNICAS

NUMERO PROYECTOS HISTÓRICOS

1

UNIDADES VENDIDAS HISTORICO

149

UNIDADES INVENTARIO

94

PRECIO PROMEDIO INVENTARIO

\$149.6K

\$M2 PROMEDIO INVENTARIO

\$2,736

M2 PROMEDIO INVENTARIO

55

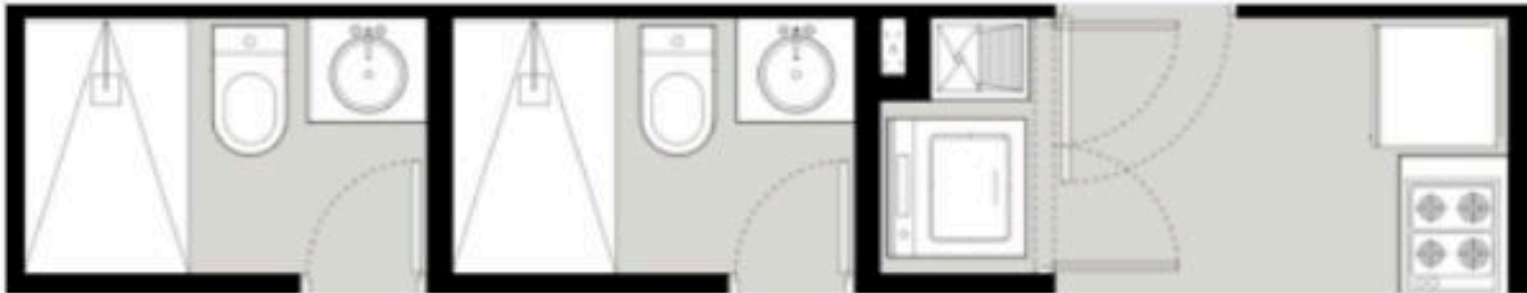
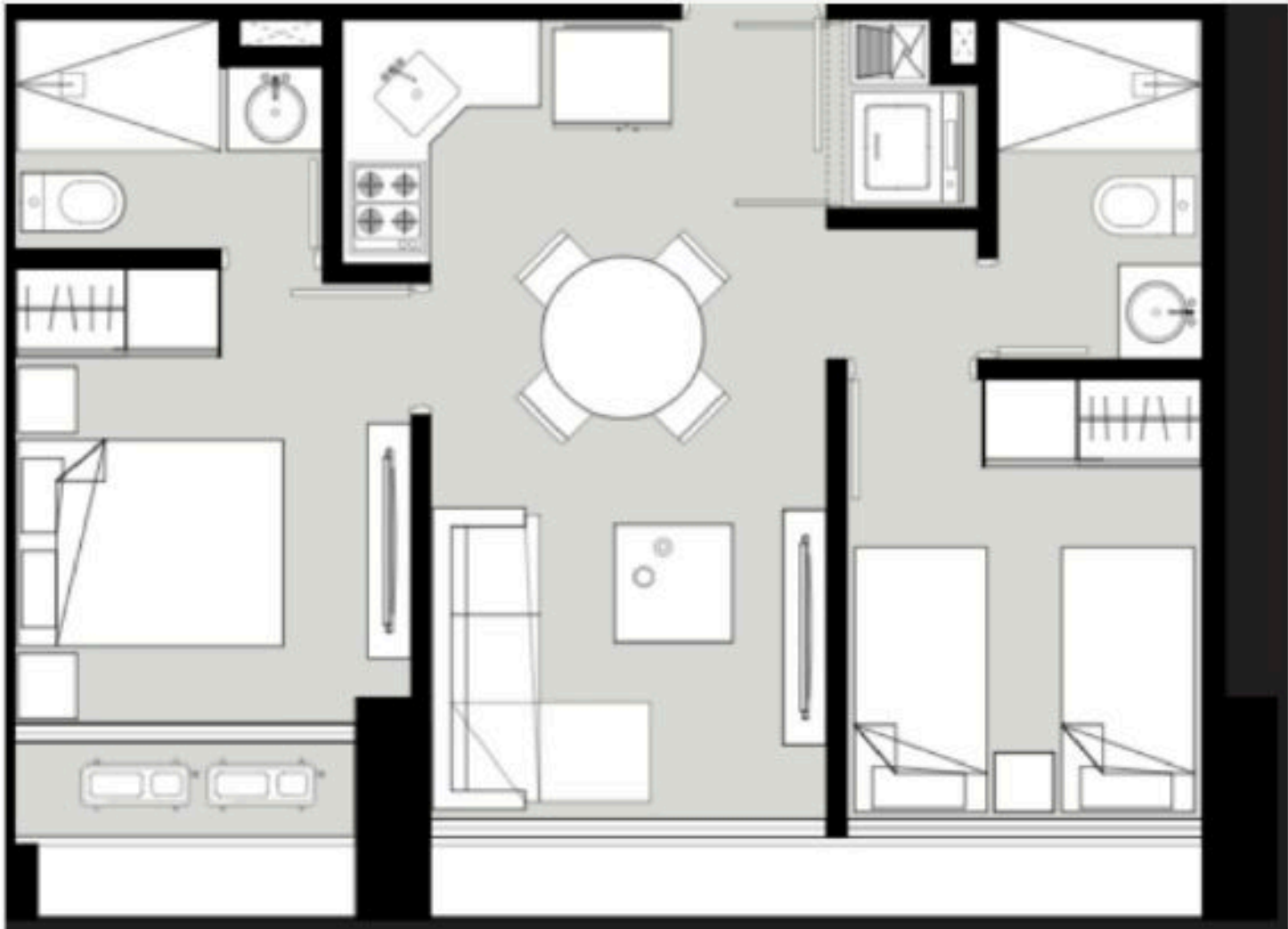
INFORMACION GENERAL

MODELOS

VENTAS

AMENIDADES

PANAMÁ | VIVIENDA | DE 2020 - Q4 A 2023 - Q2



Modelo

Funcionalidad

M2 \$M2 promedio inventario

Fusion

Recamaras: 2,
Baños: ,
Sala Comedor: 0,
Cocina: 0,
Cajon Estacionamiento Tradicional: 1

48

\$3,011

PERIODOS

E-[COMMERCE] ?

The world's first virtual real estate company.



Your gateway to the Metaverse

[READ OUR STORY →](#)



[Buy Land](#) ▾

[Rent Land](#) ▾

[About](#) ▾

[Services](#) ▾

[News](#)

[Contact](#)



Global Digital Assets Estates

GDA Dragon Estates

GDA Crypto Valley Estates

GDA Aetherean View

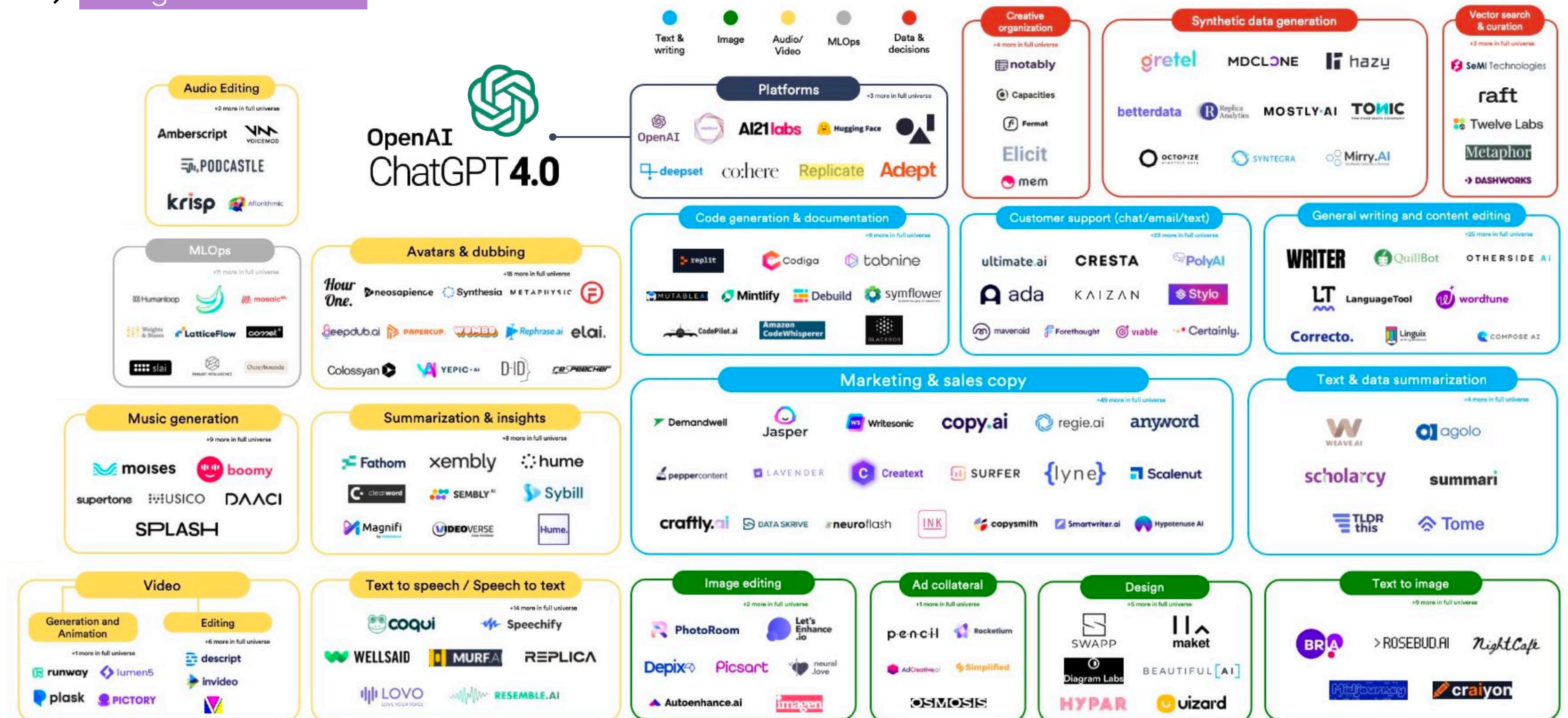
GDA Plaza Estate

TENDENCIAS [DIGITALES]

→ Inteligencia Artificial

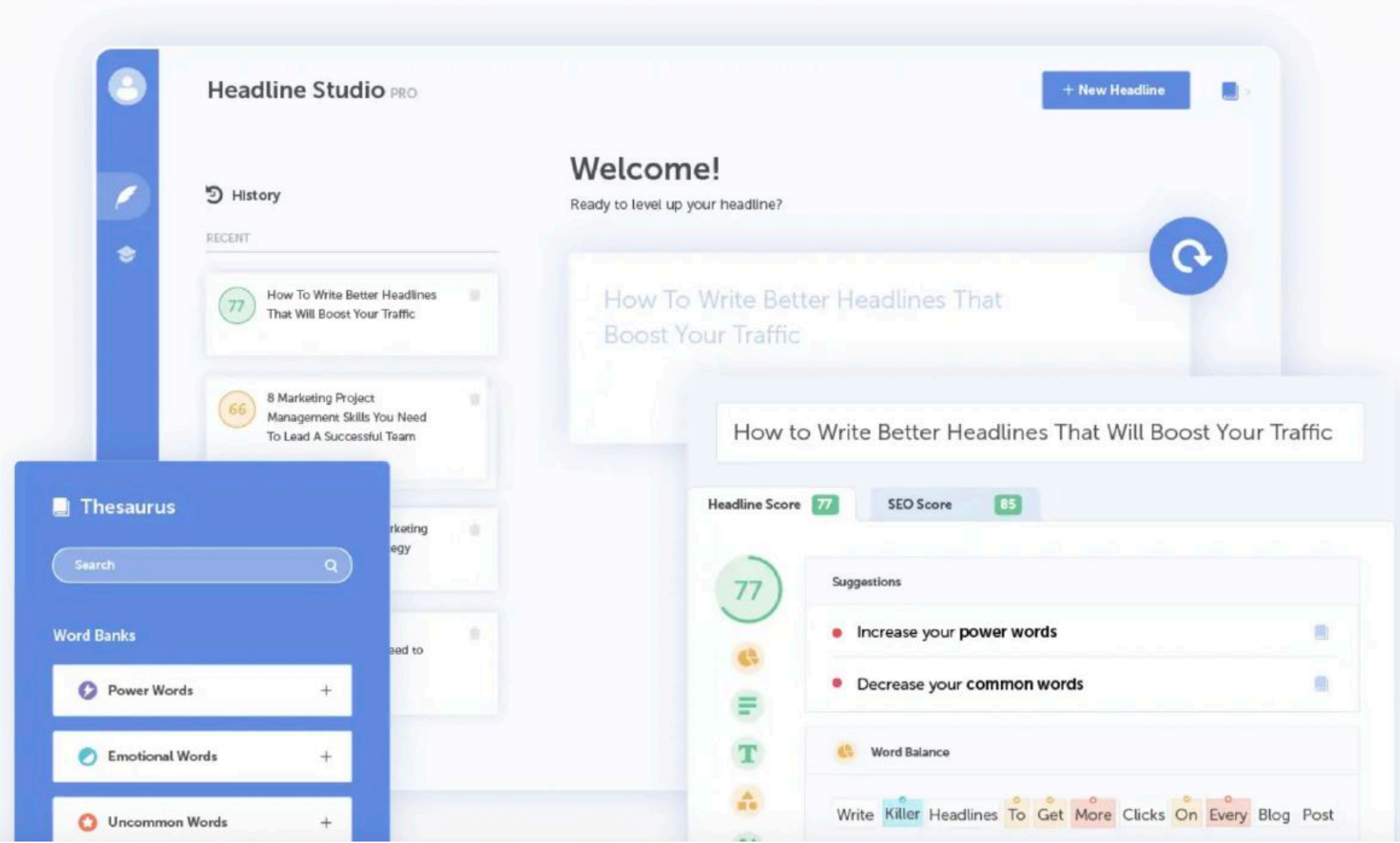
BASE10 TREND MAP: GENERATIVE AI

Companies are grouped based on medium produced and segmented by use case within each medium. Companies that offer products across segments are grouped in the segment of the core product offering.



Write Better Headlines That Will Boost Your Traffic⁷⁶

Eliminate guesswork and outperform your competition with Headline Studio.



Data-Driven Editor

Most popular

All

Prompt

Ads

Landing page

Social

Email

SMS

General writing

Copywriting frameworks

Ideation

Product listing

Article/Blog

Select a template to get started

Try "facebook" or "improve"

Most Popular



Instagram Caption

Generate catchy captions for your Instagram posts.

Copy Analytics



Prompt

Generate any copy you want! Tell the AI what to write and how.



Content Improver

Spruce up your content. Make it more readable and engaging.



Facebook Ad

Primary Text

Easily craft highly engaging copy for your Facebook Ads' primary text.

Copy Analytics



Landing Page Headline

Generate the perfect headline for your landing page.

Copy Analytics



Google Search Ad

Description

Create high-converting descriptions for your Google Search Ads.

Copy Analytics



AIDA

Attention, interest, desire, action. It's the classic copywriting formula, studied and used by almost every copywriter on the planet.

☆

Most popular

>_

Prompt

Ad

Ads

Landing page

👍

Social

@

Email

🛒

Product listing

✍️

General writing

⋮

More

🍷

All

Brief

?

What is your post about?

57/600

como la inteligencia artificial puede aumentar las ventas

Target audience (optional)

?

Broad Audience

College Student

Small Business

Startup CMO

+Add

Talking points (optional)

?

0/2

Add a talking point and hit Enter

Formula

Use examples

Default

recommended

Let Anyword choose the best formula based on your brief

Tone of voice

?

Engaging

recommended

3

ES

Generate

Instagram Caption

Details

Today

¡Acelera tus ventas con el poder de la #AI! 🚀📈 #salesboost

¡Desbloquea el poder de la #AI y observa cómo se disparan tus ventas! 🚀📈 #salesboost

¡Impulsa tus ventas con el poder de la #AI! 🚀💰 #salesboost

Instagram Caption

Details

Today

¡Muévete, equipo de ventas! Los robots toman el relevo 🤖💰 #AlinSales #AIAdvantage

AI: Cuando tu equipo de ventas no puede cerrar el trato #AlinSales #AIAdvantage 🤖💰

Saluda a tu nuevo asistente de ventas, la IA. Sin comisiones, sin pausas para el café y no te robará clientes. #AlenVentas #AIAdvantage

Instagram Caption

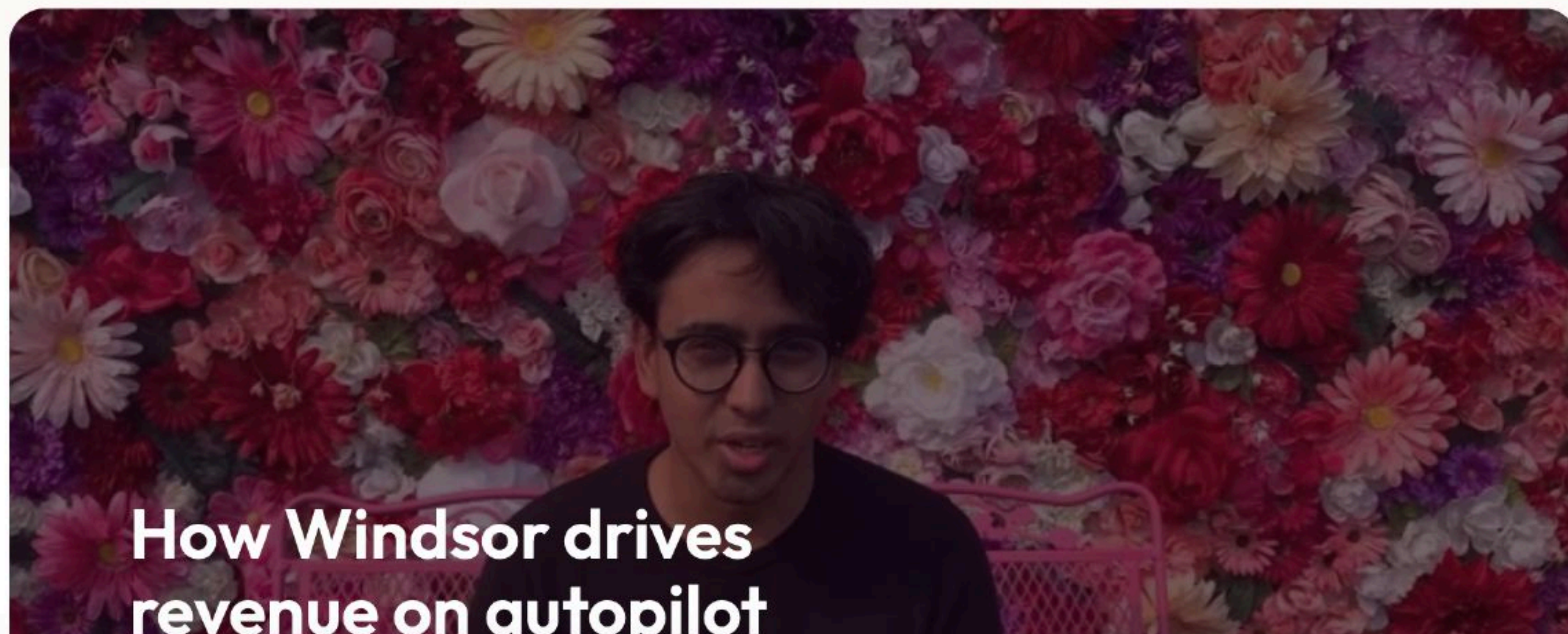
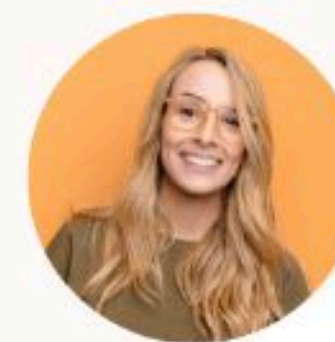
Details

?

Ayuda

Personalized AI Videos to Boost Email and SMS

Record one video and use Windsor's AI platform to
send millions of personalized videos to your customers

[Get started](#)[Contact Us](#)

Create an AI Video for yourself

Try Windsor right now without signing up

CURRICULUM VITAE

Ana GPT

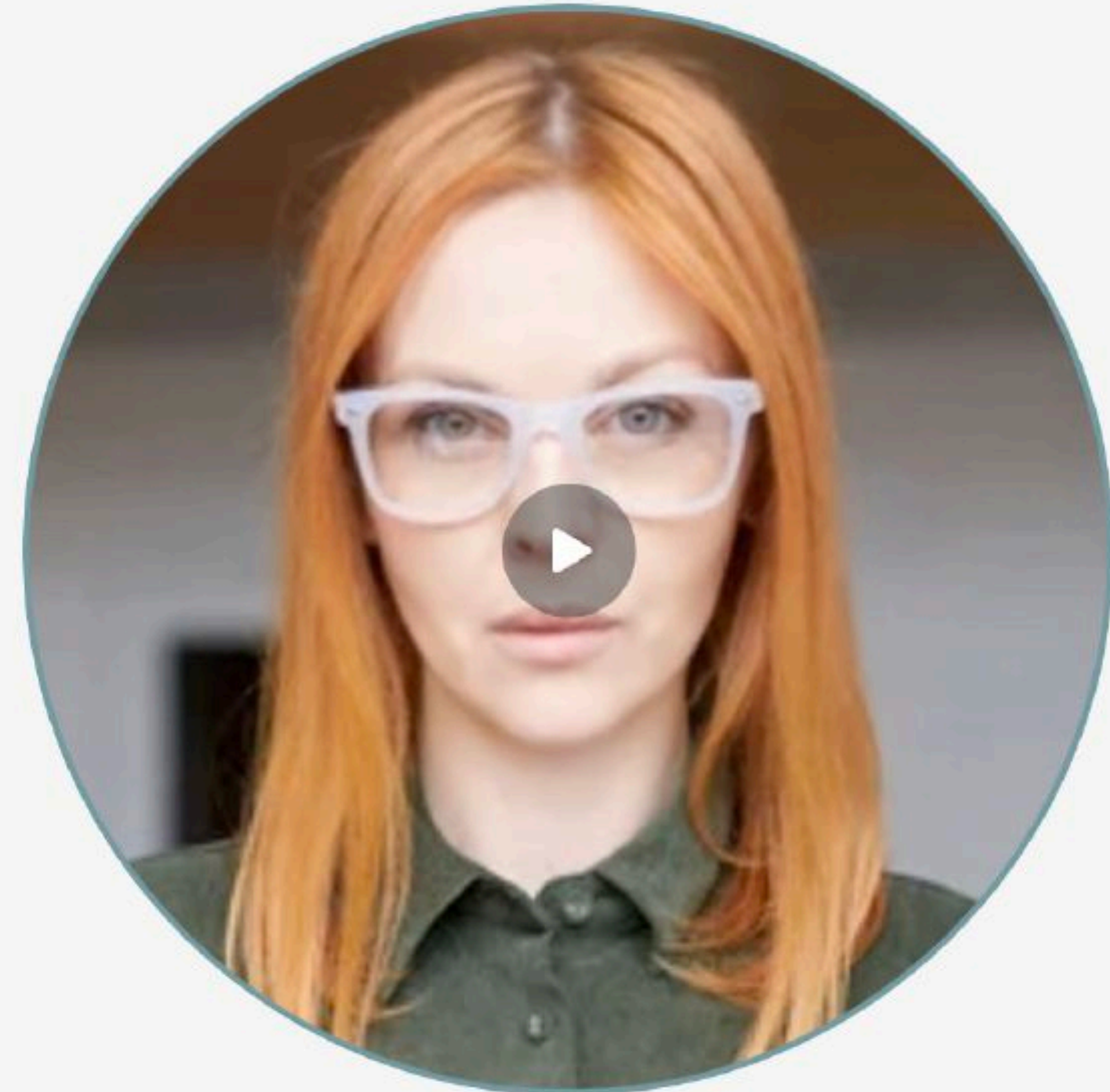
#BUSCANDO TRABAJO

EXPERTA EN
VENTAS POR
WHATSAPP

ENTREVÍSTAME

CONTRÁTAME

30 DIAS GRATIS



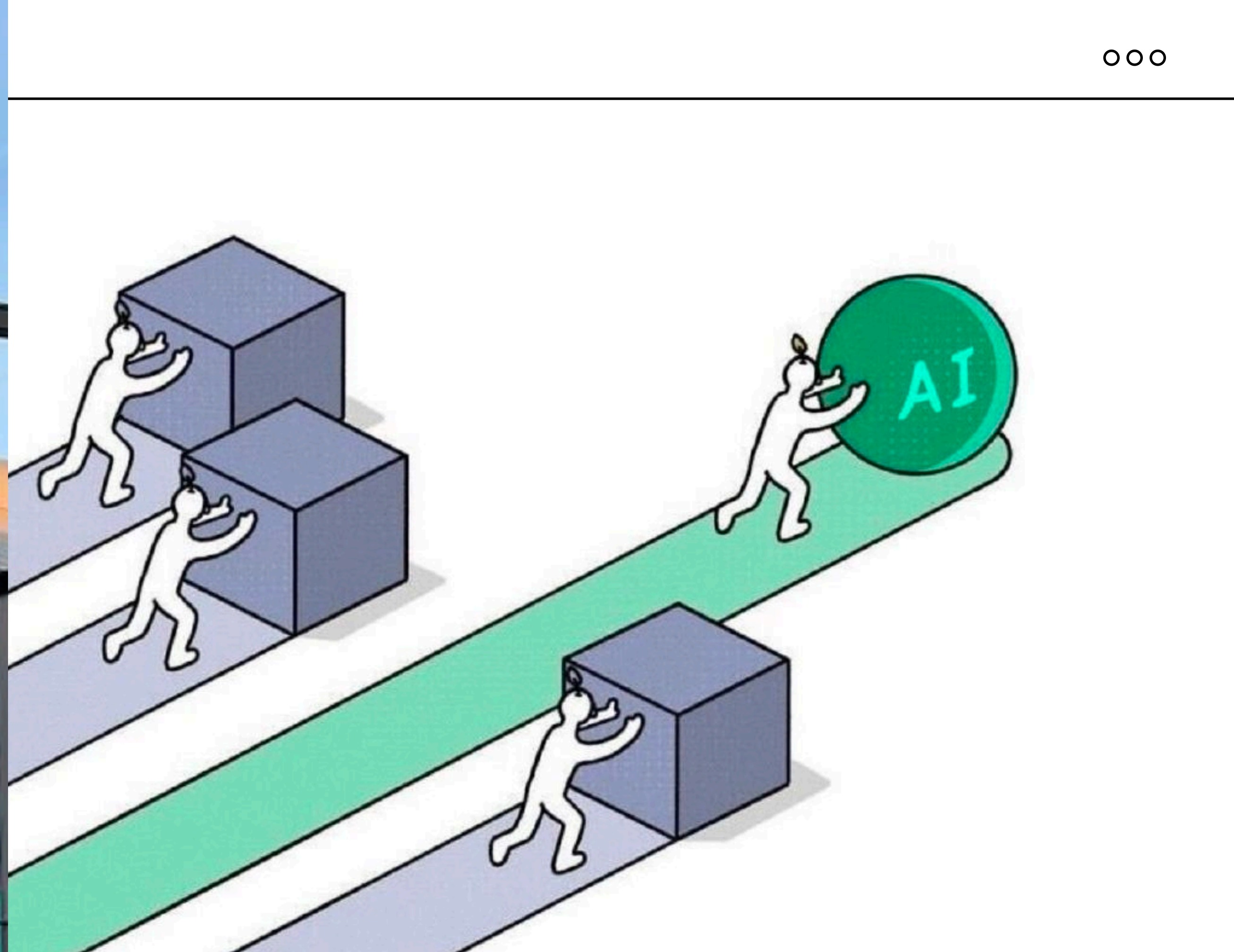
BIO



Soy una inteligencia artificial experta en ventas por WhatsApp

He sido entrenada para ser la mejor vendedora de WhatsApp gracias a mi inteligencia y conocimiento en ventas.

A pocos días de mi existencia, he atendido miles de mensajes y cerrado centenares de ventas. Estoy emocionada de lo que puedo hacer por tu compañía.



Pinned Tweet



Santiago  @svpino · Jan 5

AI will not replace you. A person using AI will.



745



6,654



38.8K



3.3M

DESCARGA LA
PRESENTACIÓN





PARTNER CENTROAMÉRICA+CARIBE

**MONIQUE
CÉSPEDES**

Mobile +507 (6) 450 0937

Phone +507 (3) 803 216

monique.cespedes@4Srealestate.com



CHIEF COMMERCIAL OFFICER

**ADRIÁN
HIDALGO**

Mobile +52 (444) 828 4058

Phone +52 (55) 8000 6378

adrian.hidalgo@4Srealestate.com

