Transcript

Pablo Esparza - 1:30 PM:
Hola

María Alejandra Caballero Mc Leod - 1:30 PM:
Hola Pablo cómo estás

Pablo Esparza- 1:30 PM:
Cómo te fue?

María Alejandra Caballero Mc Leod - 1:30 PM:
Estoy corriendo como desde las 6 de la mañana.

Pablo Esparza- 1:30 PM:
Qué? crees Viste la cosa presentación?

María Alejandra Caballero Mc Leod - 1:31 PM:
Sí sí, pues ya lo había visto antes la estaba viendo ahorita mientras que llegaba también. Igual me imagino que tú explicaras yo seré solamente soporte en caso de necesitarlo.

Pablo Esparza- 1:31 PM:
no son ventas pequeñas tampoco. Y van seguramente tiene más.

María Alejandra Caballero Mc Leod - 1:32 PM:
Pero no es venta como tal de O sea no es finca raíz al 100% sino es más enfocado como remodelación diseño.

Pablo Esparza- 1:32 PM:
No, ellos construyen ellos compran un lote construyen una un conjunto Residencial ahí y venden los apartamentos Entonces algo que tenemos que preguntarle es Okay ustedes son la vendedora o tienen una vendedora, o sea, como que tienen, no sé cómo funciona bien. Eso Y van un apartamento una promotora

Ivan Hincapie - 1:33 PM:
Motor Haz de cuenta lo que hacemos nosotros con con el con el proyecto de lote

Pablo Esparza- 1:33 PM:
que

Ivan Hincapie - 1:33 PM:
ellos son una desarrolladora que comprar lotes grandes los parcela y hacen las casas, si tienen un área comercial que es la que maneja la red responde los mensajes.

Pablo Esparza- 1:33 PM:
a

Ivan Hincapie - 1:34 PM:
sacar por favor, el

Pablo Esparza- 1:34 PM:
Luis Hola todo bien Vamos a hacer la reunión en español en inglés

Luis - 1:34 PM:
Hola cómo estás En español va a ser mejor? Quiero ver si puedo transmitir bien lo que tenemos en mente y lo y entender muy bien el escrito que nos enviaste yo preparé una complicada. Yo preparé una

Pablo Esparza- 1:35 PM:
Dale

Luis - 1:35 PM:
complicada hoja. Para tratar de darle En dónde estamos y qué pudiéramos querer? ella es Mariela lanch esa Pablo ella es Mariela

Pablo Esparza- 1:35 PM:
Hola Mariela

Luis - 1:35 PM:
Mariela lanch que es nuestra directora es Trinitaria pero habla perfecto español con groserías y todo

Pablo Esparza- 1:35 PM:
Qué bien.

Luis - 1:35 PM:
Anabella que está encargada del departamento de ventas

Pablo Esparza- 1:35 PM:
Anabella

Luis - 1:35 PM:
Y Mariela nuestras y aquí y como es Trinitaria pues Y tú viviste Trinidad para

Pablo Esparza- 1:35 PM:
Vale.

Luis - 1:35 PM:

ver cómo es que funcionamos en esta Isla que no sé si van y María Alejandra han tenido alguna vez.

Pablo Esparza- 1:36 PM:
los diseñadores trabajando en las piezas o si es un video Pues que los editores de video hagan las piezas a tiempo y las publiquen las suban a nuestro sistema para que ya después ella se encarga de programarlas y bueno Coméntame si quieres nosotros también tenemos unas cuantas preguntas que queremos resolver para saber también En qué estado Están ustedes digitalmente hablando y vemos Que qué solución le sirve más

Luis - 1:36 PM:
Bueno, tenemos una página web que al principio este año con una ilusión

Pablo Esparza- 1:36 PM:
ustedes.

Luis - 1:37 PM:
mundo está distinto. Tenemos un proyecto que está muy lento en ventas tenemos otro que está muy lento en cierres Y entonces por eso es que me interesé en hablar con ustedes después que me enviaste eso para ver si podemos crear algo que que interactúe entre nosotros y que estemos quiero. La media en dos caminos déjame y te muestro una cosa para que veas la magnitud de lo que tenemos y ahora me explican eso cómo es que se crea la pantalla. Voy a hacer una página que hice, no? Ves ahí?

Pablo Esparza- 1:39 PM:
Ahorita no he visto nada todavía.

Luis - 1:39 PM:
Eso no. momentito Yo hice un gráfico ahí para tratar de resumir que tenemos.

Pablo Esparza- 1:39 PM:
Ok buenísimo

Luis - 1:39 PM:
Eso lo ves.

Pablo Esparza- 1:39 PM:
Ah okay, Ahí estoy viendo. Ya estoy viendo.

Luis - 1:39 PM:
Muy pequeña, pero pásame y ves el cursor y ver el cursor.

Pablo Esparza- 1:39 PM:
a ver Sí sí, el cursor también.

Luis - 1:40 PM:
Entonces Fíjate que que estoy yo diciendo aquí para que vea cada uno de estos dos tres cuatro y cinco son los proyectos en que estamos envueltos ahorita. Ok eso te lo mando por correo porque esta letra es muy chiquita que dice como

Pablo Esparza- 1:40 PM:
Okay.

Luis - 1:40 PM:
hacer un gráfico Entonces nosotros somos Solution que te resumí con una frase

Pablo Esparza- 1:40 PM:
listo

Luis - 1:40 PM:
nombre y un Track record de más de 20 años y superamos hace mil seiscientas unidades residenciales ejecutadas y entregada somos desarrolladores residenciales diseñamos construimos vendemos y mantenemos el campao o la comunidad hasta que la gente ya aprende a vivir sola y lo entregamos. Hacemos comunidades residenciales yo insisto en eso porque no somos unos constructores que hacemos un edificio Hacemos unas comunidades que se identifican tú viviste el bitcoin. entonces tiene la piscina y Tratamos de hacer Club esas cosas que ustedes que han estado aquí Trinidad y Pablo Pues no hay mucho y eso es lo que nos identifica Entonces enfocándonos en un estilo de vida seguridad este estamos

Pablo Esparza- 1:41 PM:
Sí, es cierto.

Luis - 1:41 PM:
muy metidos en la clase media y baja hacemos lo que hemos llamado nosotros a

Luis - 1:41 PM:
piscina o tienen su Club House Que tienen todo LD tienen todos los instalaciones bajo tierra buenos parques etcétera Ok y yo diría que nosotros buscamos Esto puede cambiar Esto fue una idea mía, para yo creo que nosotros debemos enfocarnos en dos cosas en empoderar empoderar es una palabra en Colombia que se entiende.

Pablo Esparza- 1:41 PM:
Sí sí, claro.

Luis - 1:41 PM:
porque no se Quita eso vender y cultivar la venta de esos cinco proyectos El primero y los colores dependen de las prioridades que tenemos el primero un

Pablo Esparza- 1:42 PM:
Okay.

Luis - 1:42 PM:
proyecto muy particular que son 90 apartamentos este está todo vendido, o sea lo que queda por vender es nada. Pero por la parte en Trinidad y Tobago hay diferentes tipos de suelo? Diferentes tipos de terrenos son los terrenos que son propiedad privada otros terrenos que son rentados del gobierno etcétera frijol etcétera y ese terreno Por mala suerte es un fastidio porque necesita una después que tú vienes como cliente y me compras una unidad yo tengo que pedirle al gobierno un permiso para vendersela a Iván entonces esa vaina Se demoró tres o cuatro meses, o sea ha sido un dolor de cabeza. Y vino las elecciones Y aunque como te digo, está noventa y tanto vendido muy

Pablo Esparza- 1:43 PM:
Al sí.

Luis - 1:43 PM:
al grande, que es el el que es el número dos. Que es un proyecto el más grande que estamos haciendo ahorita, que supera las 700 unidades que tiene tres fases, la primera fase la gente se mudó y vive ahí centro más barato de Trinidad en interés social. Okay privado entonces la primera etapa ya se mudaron la segunda etapa 256 unidades se vendió en tiempos récord y la tercera etapa, la sacamos de eso se están mudando lo de la segunda etapa. Se están mudando ahorita y los de la tercera etapa. Sacamos la venta y Anabella vendió el 50, el por ciento del proyecto en dos días o dos semanas Una vaina, así una cosa absolutamente loca era como un

Pablo Esparza- 1:45 PM:
tremendo

Luis - 1:45 PM:
nosotros les ayudamos a financiar el gobierno final si Imagínate tú que aquí Trinidad todavía hay créditos a largo plazo entre el dos y el tres por ciento, entonces lo que queremos la gente que vive ahí está feliz. Se siente orgullosa, hay mucha venta que se hace por el tipo que ya vive y Llama a su amigo etcétera, ahí necesitamos. Seguir vendiendo la última etapa pero motivar mucho al que ya vive ahí que ya compró o el que ya compró Se mantenga excitado esos son dos años más para que le entreguemos la unidad. Entonces se está entendiendo sirve de algo lo que estoy diciendoles.

Pablo Esparza- 1:46 PM:
Sí, sí, no, sí te entiendo y de hecho estás resolviendo algunas preguntas que tenía para hacerte entonces buenísimo.

Luis - 1:46 PM:

Número tres el número tres es un edificio aquí en la ciudad que ya tenemos el 70% vendido ya la estructura está lista. Estamos en acabados y de ese necesita es un edificio muy particular porque queda en Belmont te acuerdas.

Pablo Esparza- 1:46 PM:
Sí claro Trabajé ahí, un tiempito también.

Luis - 1:46 PM:
Un área que está súper bien ubicada pero en transición quiere decir que ahí donde están los borrachitos los barcitos y la vaina y le hicimos un edificio espectacular de apartamento son 28 apartamentos nada más y lo que queremos ahí es empujar la venta y mantener a la gente emocionada también del que compró y que compró bien y después tenemos Lotus que es un proyecto hinchaguana cerca de donde viviste que tú hiciste Claro que sí esa vaina fue una locura.

Pablo Esparza- 1:47 PM:
sí El otro sí tengo entendido, dónde está? así

Luis - 1:47 PM:
paga la vaina Este es el pedo nuestro. Mosca unidades de lujo en que nos metimos convencidos por un socio y esos son ocho unidades espectaculares entre un campo de golf El único terreno donde más Nadie puede hacer nada o sea es una es una espectacular las casas nos quedaron

Pablo Esparza- 1:47 PM:
dónde está

Luis - 1:47 PM:
bellísimas Es más. Yo me quedé con uno y todo pero vender ha sido un dolor de cabeza de las ocho hemos vendido tres Porque esos son casas que cuestan 800 mil dólares americanos. Y ese mercado es muy difícil.

Pablo Esparza- 1:48 PM:
800 mil dólares o qué Y dónde está ubicada eso?

Luis - 1:48 PM:
en Moca en el en el San Andreas en Boca Yo después te mando las ubicaciones

Pablo Esparza- 1:48 PM:
A dónde queda?

Luis - 1:48 PM:
Sí eso es para allá para como yendo para maraca, Pues en el en el campo de

Pablo Esparza- 1:48 PM:
Ah okay.

Luis - 1:48 PM:
campeonato y y estamos dentro en el último terreno ya no permiten más nada y la casa son preciosas ese proyecto es un dolor de cabeza en el cual nosotros la casa que se han vendido es así como que la gente que quiere este lucirse y soy mejor que los demás y ahí tenemos que vender exclusividad porque hay mucho mercado compitiendo con nosotros de casa de segunda mano, etcétera, entonces ese es más o menos la pintura de los proyectos en los cuales, el problema que tenemos es que de llegar a un acuerdo aquí aparte del empoderar la marca y todo eso que ustedes me ofrecieron nosotros necesitamos montarnos muy rápido en el social media con estos proyectos, pero reventar esa vaina. Que esté todos los días algo, pero casi que volver loca la gente no, entonces

Pablo Esparza- 1:49 PM:
Bien.

Luis - 1:49 PM:
bueno, con esta pintura aquí es donde necesitamos.

Pablo Esparza- 1:49 PM:
Buenísimo, Dale si quieres María Alejandra pregunta. Y continuó.

María Alejandra Caballero Mc Leod - 1:49 PM:
Sí yo escuché que el inicio tenía una persona encargada de social media que se encargaba como de diseñar esa persona también está disponible como para cubrir un poco la parte de fotografía de pronto acercarse hacia hasta las propiedades sacar un par de videos y compartirlos O solamente se encarga como de lo que sería diseño.

Luis - 1:49 PM:
Entonces ella agarra y pone una foto x y Puede que sea un proyecto que no nos interesa promocionar o no no está conectada con con esto básicamente Entonces

Pablo Esparza- 1:50 PM:
ok

Luis - 1:50 PM:
no se enfoca en en en postear cosas que nos interesa de verdad para vender. Básicamente, entonces tiene una idea tiene una cosa pero pero tengo que estar

Pablo Esparza- 1:50 PM:
Bien. tienda

Luis - 1:50 PM:

yo atrás de ella necesitamos poner esto necesitamos poner aquello y me pone cosas que no tienen nada que ver.

Pablo Esparza- 1:51 PM:
en tienda

Luis - 1:51 PM:
Al final del día entonces más o menos donde más necesitamos ayuda.

Pablo Esparza- 1:51 PM:
Okay pues

Luis - 1:51 PM:
mos mucho contenido a ella porque yo pago las obras casi toda la semana Entonces mucho contenido del drone era mi papá cuando llama es más contenido, además de Departamento cosas así ya contratamos un muchacho o a veces me lo hace ella.

Pablo Esparza- 1:51 PM:
OK Bueno Esos también Sería bueno tenerlos Buenísimo lo del dron pensé que eran ilegal en Trinidad volarlos. Tal vez en zona privada no tienen problema.

Luis - 1:51 PM:
No lo que pasa es que el piloto Es malo pero el dron es posible Yo hago hay que hacer magia con estos videos.

Pablo Esparza- 1:51 PM:
preguntas que Es me parece entender por lo que nos acaban de explicar que no son solamente desarrolladoras, sino que también son promotores ustedes también venden los los mismos cierto.

Luis - 1:52 PM:
Todo lo hacemos todo tenemos un modelo en que la recepcionista aquí el edificio

Pablo Esparza- 1:52 PM:
O qué?

Luis - 1:52 PM:
de la oficina vende y ella se agarran Un fin del fin y vendemos todo

Pablo Esparza- 1:52 PM:
Buenísimo.

Luis - 1:52 PM:
que tiene años trabajando con nosotros.

Pablo Esparza- 1:53 PM:
Ok y Anabella tú eres la que también está en ventas, no?

Luis - 1:53 PM:
Yo estoy encargada de ventas. Y entonces cualquier cosa soy yo.

Pablo Esparza- 1:53 PM:
ok Y usted utilizan algún tiene una base de datos de los clientes?

Luis - 1:53 PM:
Estoy trabajando en eso, pues acabo de comprar un programa que se llama y lo estoy empezando, estoy empezando a usarlo. todavía no tengo una base de datos pero la tengo en Excel

Pablo Esparza- 1:53 PM:
Okay y te ha gustado. Ok Perfecto Bueno yo te voy a recomendar uno que es el que nosotros utilizamos

Luis - 1:54 PM:
Estoy empezando.

Pablo Esparza- 1:54 PM:
automatizar las campañas de email marketing, si uno conecta un mensaje un WhatsApp digamos, se podría también Mandar WhatsApp también tienes para conectar un número de teléfono. Entonces es como todo un poquito más organizado también algo. Bueno, es que tiene para crear páginas de aterrizajes para hacer promociones específicas, así no tenemos ni siquiera que tocar la página web de ustedes, que eso es un tema que también quiero que hablemos porque vieron que están pagando mensualmente por una por la página. Y a mí me no me parece que deberían porque yo conozco la es paradox, la que les hizo la página cierto. esa gente nunca contesta después de un tiempo y no deberían estar pagando por una mensualidad de eso, o sea la idea, sería que ustedes fueran dueños de su página y tuvieran su servidor y ya, o sea, tener un mantenimiento que esté automatizado y que

Luis - 1:55 PM:
Yo tengo acceso para editar la página, o sea que ni siquiera.

Pablo Esparza- 1:55 PM:
Pablo Esparzame diste tu acceso pero no eres administradora 100%

Luis - 1:55 PM:
Ah!

Pablo Esparza- 1:55 PM:

Ahí hacen falta accesos que bueno, así yo no trabajo yo justamente les preparo

Luis - 1:55 PM:
Okay.

Pablo Esparza- 1:55 PM:
la página a la gente y es como que miran estas son sus archivos, aquí están sus accesos de administrador. Podemos ver si es posible obtener ese acceso para que sean dueños y tal vez desligarse si ustedes quieren seguir con ellos obviamente nosotros podemos trabajar en colaboración con ellos, pero mi primera idea Sería desvincularlo para que sean dueños ustedes de su página web y no tengan que estar pagando mensualmente, sino que está cada seis meses tal vez se le hace una actualización. Cosa así Iván querías hacer una pregunta.

Ivan Hincapie - 1:56 PM:
región por región es inteligencia de datos. Sin sin mayor curva de aprendizaje y el punto dos es que precisamente nuestro soporte se basa en eso en la optimización de su sistema de ventas con una base tecnológica Así que ahí estaríamos alineados con lo que necesitan.

Luis - 1:59 PM:
Cómo se llama otra vez el software.

Pablo Esparza- 1:59 PM:
ustedes tal vez ya lo tienen todo tienen tal vez documentos y manuales Si no los tienen la idea, es crearlos pero crear como como lo que tienen aquí un flujo de un diagrama de flujo, pero con ya más a un cliente no te contestas, Qué haces haces esto te contestó Bueno de los dos días, no te respondió Mándale este correo. Entonces que esté todo eso en un flujo y lo que se puede automatizar lo automatizamos con la herramienta de hotspot porque nos permite hacer algunas cosas como envíos automáticos de correos electrónicos. envíos automáticos de mensajes de texto Bueno una mesa de textos mensajes por redes sociales podría ser texto toca ver porque como es Trinidad Trinidad justamente tiene problemas con con la herramienta O sea no está integrado con la herramienta que utilizamos para eso que se llama Tulio

Luis - 2:01 PM:
un ejemplo de Norte lo pusimos en el social media y al siguiente día tenemos una fila gente aquí en la puerta reservando las unidades entonces reservan la unidad y eso es bueno colapsamos no reservar la unidad y después tienen que volver a firmar el documento definitivo que ya ahí tienen que pagar el primero solo reserva. ahí cogemos los datos de ellos, después viene y tiene que pagar una pendejera

Pablo Esparza- 2:01 PM:
Buenísimo.

Luis - 2:02 PM:

y pero después Nosotros le financiamos la inicial sin intereses por un año más que toda esa gente paga perfecto todos los meses entonces yo veo que

Pablo Esparza- 2:02 PM:
ok

Luis - 2:02 PM:
Anabella Pasa llega el lunes y ella agarra su lista de Excel y ve que hay 20 unidades reservadas que no han venido, estoy llamando un mensaje a los vendedores, le dice Epa llamen esta gente, qué ha pasado? Y eso lo hace frecuentemente O sea no tenemos ningún sistema automatizado, me entiende y si tú te pones a ver.

Pablo Esparza- 2:02 PM:
Bueno eso es algo que se puede automatizar.

Luis - 2:02 PM:
Lo podemos manejar en el proyecto con apartamento o el de Lotus inclusive con 96 Oye pero isley, que son ya seiscientas unidades o bueno, lo que estaba en movimiento ahorita son quinientas, Pues ahí hay ahí se desperdicia uno tiempo o no lo hace o lo deja para después o eso es lo que queremos ver cómo lo lo mejoramos.

Ivan Hincapie - 2:02 PM:
Es reducir su curva de aprendizaje así en lugar de ustedes invertir horas de capacitación en una nueva herramienta se enfocan en las ventas mientras nosotros les ayudamos a elaborar esos elementos.

María Alejandra Caballero Mc Leod - 2:04 PM:
Y yo quería también preguntarles cuando lanzan estas promociones se hace en qué plataformas en específico en instagram, Facebook Cuáles son las plataformas que tienen mayor movimiento para ustedes y si a la vez utilizan de pronto herramientas de email marketing tal vez no automatizadas, pero como que se encarguen de mandar también esta promoción a posibles compradores, cómo funciona esta metodología para ustedes.

Luis - 2:05 PM:
Siempre hacemos bulla con el periódico de hecho, yo le hablaba a Pablo Hace unos días que yo quería nuevamente hacer un insert una vez hicimos un inserte

Pablo Esparza- 2:06 PM:
claro

Luis - 2:06 PM:
cuando arrancamos es más barato que es como un periódico metido dentro del periódico normal de aquí esa impresión, vale muy barata y eso nos dio un resultado buenísimo. Cuando empezamos ley que había que posicionar el proyecto porque sí, hicimos tantos y el periódico

fue tan barato, que esto se agarrábamos los montones y lo dejamos de supermercado en los puntos donde va la gente y lo agarraban Y entonces el tipo también. y tú sabes el ser funcionó que yo le decía a Pablo que quería volverlo a repetir, pero aquí me van a matar porque yo

Pablo Esparza- 2:07 PM:
Sí porque me quedé esperando la información para el inserto.

Luis - 2:07 PM:
quería

Pablo Esparza- 2:07 PM:
quería preguntar a Alejandro

María Alejandra Caballero Mc Leod - 2:07 PM:
Sí yo quería comentar que también pensando un poco en lo que nos están mostrando en el cuadro sobre este lujo asequible también hay que segmentar un poquito como las redes sociales en cuanto a los proyectos con esto me refiero a que probablemente no sea lo mismo publicitar en el periódico un proyecto que es de propiedad que es privado, pero que es un poco más económico para las personas de Trinidad a por ejemplo promover el que está en el campo de golf Entonces si consideraría de pronto también expandirnos a otras plataformas como lo puede ser Incluso linkedin en algunos casos y creo que sería importante también abordar la temática de cómo las estrategias de email marketing tienen que estar segmentadas no para un público general, sino también por Rango de edad por las preferencias que puedan tener también los clientes según el tipo de Propiedad y las construcciones que se están realizando.

Luis - 2:08 PM:
Eso es bien importante. uno de los problemas que tenemos con es el con el proyecto el proyecto del Golf Es que el target que lo sigue a nosotros en las redes sociales, no le llega ese proyecto no tenemos Si yo, si yo llego un Open House yo lo puedo yo lo puedo promocionar el Open House en mis redes sociales, porque se me va a llenar, o sea, va a querer venir un montón de gente a una casa que son bellísimas, pero que al final del día no van a comprar.

Pablo Esparza- 2:09 PM:
Claro, no son la gente.

Luis - 2:09 PM:
Entonces entonces sí, pues los likes tenemos muchísimos likes y compartidos y todo, pero pero al final el día no le estamos llegando al targets por nuestras

Pablo Esparza- 2:09 PM:
no solamente por email, sino que también por las redes sociales y tenemos el WhatsApp pues que es un broadcast eso como que hay varias cosas que podemos trabajar y lo que hicieron también es súper Porque tenemos una herramienta que nos permite como hacer ese scripping

en internet Buscar contactos. Y hacemos campañas, es otra cosa que les iba a preguntar también ustedes están haciendo publicidad. en donde

Ivan Hincapie - 2:09 PM:
Yo creo que las redes sociales y comparto totalmente lo que dice Alejandra que

Luis - 2:09 PM:
redes.

Ivan Hincapie - 2:09 PM:
no tienes a uno una audiencia construida pero nosotros podemos ayudarles a conseguir una base de datos geográficamente consciente es Solamente personas en Trinidad en el Caribe si ustedes tienen un perfil de clientes que quizá se mueve entre el Caribe y no solamente exclusivamente en Trinidad nosotros podríamos ayudarles a eso, pero quiero asegurarme que es algo que están buscando también.

Luis - 2:11 PM:
Sí claro que sí, Yo te recuerdo Iván que sigue Trinidad nosotros, por lo menos todas esas unidades de mil seiscientas que hemos desarrollado no son para el turismo, es el mercado local, no finidad sigue siendo no un Barbados o no un

Ivan Hincapie - 2:11 PM:
correcto

Luis - 2:11 PM:
y lo que tocaba decir eso de de posicionarnos de otra manera es algo que no

Ivan Hincapie - 2:11 PM:
claro

Luis - 2:11 PM:
tenemos y y nos iría muy bien. definitivamente

Pablo Esparza- 2:11 PM:
Sí, bien Bueno ahí. Yo veo varias cosas en las que podemos trabajar juntos como partners. lo de las redes sociales Es simplemente una una cosa, pero lo otro que le veo valores digitalizarles un poco más el sistema el proceso de ventas, o sea, lo que están haciendo actualmente que funcionan está perfecto Hay que seguir practicando lo que está funcionando pero entonces documentarlo documentarlo y ahí podemos analizar y ver como que bueno Esto este lo que decías ahorita Luis usted que llegan a verla a la oficina y ve aquí hay 20 personas que no contestaron Bueno hay que mandarles un correo pero pues hacer una un sistema una automatización sencilla para que no sea uno por uno sino que bueno de alguna manera salga una comunicación masiva para toda esa gente con bonito branding y no solamente por email, sino que también por las redes sociales y tenemos el WhatsApp pues que es un broadcast eso

como que hay varias cosas que podemos trabajar y lo que hicieron también es súper Porque tenemos una herramienta que nos permite como hacer ese scripping en internet Buscar contactos. Y hacemos campañas, es otra cosa que les iba a preguntar también ustedes están haciendo publicidad. en donde

Luis - 2:12 PM:
Pero muy poca ocasional digamos, verdad?

Pablo Esparza- 2:13 PM:
Y funciona como que si les parece que hay un retorno.

Luis - 2:13 PM:
lo repito aquí remodelé la cocina del nuestro en Miami con una venezolana que tiene una actividad en la web en las cosas en el social media gigante La foto de la cocina de mi casa del apartamento de Miami que le quedó bien bonita la ha puesto pero Pablo Yo creo que todas las semanas por la foto de un lado con una frase con otra frase él sueña con esto no sé qué agarrado esa foto y la ha exprimido.

Pablo Esparza- 2:14 PM:
Bien.

Luis - 2:14 PM:
Y yo le digo que no lo podemos hacer Igual todos los días tiene una frase distinta, Llegó la navidad no, no dejen pasar Navidad espera Navidad con una cocina, como esta la tipa está llenándose venta Bueno sí vuelvo a lo mismo, o sea. Estamos otra vez no tiene la la mentalidad.

Pablo Esparza- 2:14 PM:
Está pensando en eso. Me podría regalar ahora después de la reunión, Si quieres el enlace a ese perfil para también como tomarlo de referencia.

Luis - 2:14 PM:
Concreto, creo que es concreto.

Pablo Esparza- 2:14 PM:
Vale. Si tú tienes mi WhatsApp ahí me lo compartes, porfa.

Luis - 2:14 PM:
Y ha puesto la foto, yo creo que Navidad la foto un día los enamorados, una

Luis - 2:14 PM:
noche romántica aquí en la cocina, la misma foto mía. Pone la cocina mía Bueno pero entonces Pablo porque yo quisiera.

Pablo Esparza- 2:14 PM:
bueno

Luis - 2:14 PM:
*Yo creo que estamos claros en que tenemos que mejorar eso, porque es que también en la atención al cliente tiene un proceso del proceso de preventa Pero tenemos el caso del proceso de cierre que el cliente no aparece que ya se le avisó que la unidad está lista que tiene que traer tal papel que tiene 30 días para pagar c*** Entonces no aparece y llámelo Y eso se podrá integrar a eso también que le hagamos seguimiento al cliente, no solamente eso sino que después que el cliente se mudó el tipo llamó que el calentador no le sirve Entonces bueno, se le envió el técnico. Lo reparó llamó el mes que viene el calentador no le sirve el llamó, c***, tengo preparado tres veces, qué pasa con ese calentador entonces que hay un seguimiento Porque todo, lo estamos*

Pablo Esparza- 2:15 PM:
dado

Luis - 2:15 PM:
haciendo en Excel entonces uno empieza aquí volvió a llamar la vieja del número dos esa ya no le reparamos la vaina. el profeta

Pablo Esparza- 2:15 PM:
No está eso no Bueno eso es lo que justamente arregla cosas como hotspot tal vez también hace lo mismo toca verlo, pero es como que en la finca hay una ficha cada cliente cada costo que ustedes van a tener en su base de datos tienen una ficha donde está todos sus detalles y ahí como una sección de activity que es donde van a ver todas las cosas que se le ha hecho ese cliente todas las conversaciones que han tenido con ese cliente como que bueno se le mandó este correo El Seis de junio y después se hizo esta llamada y duró dos minutos la llamada podemos poner notas como lo que decir Bueno a esta persona se le mandó un técnico y se le arregló la el calentador entonces ahí queda como un registro y cosa que si la persona vuelve a llamar Esa esa pregunta, que te acabas de hacer Te la puedes cuestionar Pero puedes revisar ahí facilito en el sistema si se le hizo o no obviamente hay. hay como una luz una curva de aprendizaje, eso también Vamos es algo, que vamos a hacer nosotros lo hacemos seguido como que les instalamos la aplicación la el hotspot o el crm o el Y hacemos unos workshops, va a ser necesario usualmente Iván es el que lidera esa parte él hace unos workshops con ustedes, se demoran una hora a la semana para ver herramientas ver cómo utilizarla correctamente. Y ya después ustedes pueden tomar por su cuenta y lo que se puede utilizar. Cómo Sí todos Hablamos inglés

Luis - 2:17 PM:
ok

Pablo Esparza- 2:17 PM:

Todos Hablamos inglés, el único bueno, la diseñadora gráfica que tenemos ahorita no habla inglés, lo escribe lo entiende leyendo, pero no lo habla. Pero sí, todos Hablamos inglés, mira.

Luis - 2:17 PM:
Como tú sabes director también está muy envuelto. Pero entonces ya va tratando de centrarme porque Okay el social media el

Pablo Esparza- 2:17 PM:
sí

Luis - 2:17 PM:
seguimiento de los clientes con la automatización pero también Pablo Todo el el marketing de la compañía es lo que yo quiero ir a un nivel un poco mejor, me entiendes.

Pablo Esparza- 2:17 PM:
por eso es que quería unir eso es que quería venir justamente a Iván y a

Luis - 2:17 PM:
Como eso que yo puse ahí empoderar la marca que nos ha ido bien, hemos hecho un gran trabajo entonces.

Pablo Esparza- 2:18 PM:
María Alejandra María Alejandra es la que nos ayuda también a planificar contenido no solamente delegar las tareas y van es el especialista de marketing y yo soy como más técnico en en muchas cosas porque veo la oportunidad de

Ivan Hincapie - 2:18 PM:
tranqui

Pablo Esparza- 2:18 PM:
instalar ciertas aplicaciones de ahorrar dinero con ciertas como con otras herramientas como lo que les digo la página web, No no estoy de acuerdo con que deben estar pagando una mensualidad ustedes deberían ser dueños de eso y listo como que tal vez para una autorización cada seis meses si quieren hacer una pero bueno ibas a decir Iván

Ivan Hincapie - 2:18 PM:
Lo no me gustaría pues complementar con algo por lo que acabas de mencionarlo Y sí te agradezco la verdad que el siguiente paso conmigo, Yo trato de trabajar de manera muy cercana, porque de verdad se trata del entender su modelo de negocio y Tengo que aprender mucho de ustedes, pero me gustaría compartir si me permiten mostrarte pantalla un momento un caso real de Cómo podemos hacer esa fragmentación de lo que acabas de decir realmente en estos dos minutos que que mencionaste se tocaron tres etapas diferentes dentro de tu negocio dentro de la estructura comercial como tal y una inicial es lo que tocó María Alejandra y es el cómo segmentamos mejor los perfiles por proyectos y luego como posicionamos la marca

del desarrollador. Esa es la primera etapa del embudo, es decir, reputación autoridad y tracción frente a esos dos puntos anteriores.

Pablo Esparza- 2:19 PM:
Perdón no estás compartiendo Iván no sé si dice.

Ivan Hincapie - 2:19 PM:
No aún no estoy buscando acá un elemento Entonces ese sería el claro, Gracias

Pablo Esparza- 2:19 PM:
No pensé que estabas hablando.

Ivan Hincapie - 2:19 PM:
esa sería un primer elemento a atacar. Nosotros estamos acostumbrados a trabajar en equipo con diseñadores operativos como Con quienes ustedes están trabajando, que son ellos creativos hacen un excelente trabajo creativo pero a nivel estratégico les hace falta. No conocimiento sino equipo, por eso es que nosotros nos engranamos con esas personas Ahora sí paso a compartir pantalla para mostrarles un caso de estudio real. Bien, Este es un proyecto de lujo en Cartagena se lanzó el año pasado Ya terminó la fase de ventas de su área Residencial que es de Villas pequeñas y luego tiene una zona comercial y luego un club de playa. Esto lo encuentro muy afín con el modelo de de lujo que ustedes estaban describiendo y quería ejemplificarles como ellos comunican el proyecto esta no la desarrolladora la desarrolladora tiene otro canal de comunicación aparte y ellos como pueden ver usan mucho contenido del tipo aspiracional están vendiendo un sueño. Aquí no van a encontrar fácilmente bueno. una pero no es tan común como el render del proyecto como tal Y es un render más que todo educativo Frente A qué representa esa etapa pero del de resto todo el contenido que ustedes ven es totalmente aspiracional Si alguien de parte del equipo directivo como en este caso es el el fundador del proyecto un ingeniero que viene a ejecutar Este modelo de negocio después de haber trabajado en Estados Unidos y es lo que hace es entrar en esa narrativa a mostrarse como líder hablar desde su experiencia sobre el proyecto Y por qué el proyecto es especial y es un poco Cómo se trabaja la comunicación corporativa en este elemento en combinación con elementos más aspiracionales cierto en este caso es una combinación un proyecto que combina una inversión Residencial que también tiene su elemento futurístico por la ciudad en la que se encuentra pero son unidades residenciales por lo tanto esa narrativa gira mucho en torno a ello Entonces perdón, sí te escucho.

Luis - 2:21 PM:
Está ideal eso la aspiracional lo creo, eso es lo que necesitamos aquí.

Ivan Hincapie - 2:22 PM:
Bueno, eso exactamente me alegra que lo puedas notar. Permíteme un segundo.

Luis - 2:22 PM:
En ese proyecto.

Ivan Hincapie - 2:22 PM:
Es justo lo que María Alejandra como su project manager se encargaría de que la comunicación esté alineada y que el trabajo con el creativo tenga estos criterios estratégicos no solamente visuales, pero vamos a hablar del elemento ventas ustedes tienen una página en la cual ya hicieron una inversión, pero aquí me voy a concentrar en la venta de un proyecto diferenciandolos como desarrollador. Este es el landing page la página de aterrizaje del proyecto y si se dan cuenta es valga la redundancia, una única página que está detallando lo mejor posible las condiciones o las diferenciales de del proyecto. parte de lo que estas personas te envían al momento en el que te contactas es un brochure que no es netamente el proyecto sino un brochure pensado para inversionistas donde se les informa a través de un estudio de Mercado Por qué el invertir en este proyecto es un buen recurso en base a esos parámetros de la investigación? que refuerzan, pues no solamente el elemento de que estás adquiriendo una residencia para tu familia, sino de que también es una buena decisión a nivel financiero y esto es muy importante para el sector de lujo, porque son personas que ya son financieramente estables y que no están buscando necesariamente un el hogar o el Para su familia, sino que están buscando ampliar su portafolio, quizá tener una segunda residencia de descanso y alimentarse a través de ellos, lo que me parece muy valioso que ellos hacen. Entonces aquí si yo soy un posible inversionista de este proyecto no voy a tener que invertir tiempo en explorar múltiples páginas, sino que la única opción que yo tengo para interactuar con esto es solicitar más información. Y eso es parte de lo que nosotros automatizaríamos las personas llenan este formulario Y ahí empieza la secuencia ustedes sin invertir una sola obra de trabajo. Ya están filtrando los contactos desde este formulario se está generando un mensaje de texto de Gracias por registrarte o Bienvenido al proyecto o se le envía por correo el prosura en automático y ustedes Lo único que hacen es hacer seguimiento, por eso me gusta y quería mostrarles Este ejemplo de página de aterrizaje porque es una página pensada para vender no es una página. Pensada para informar o educar, por eso sus opciones son limitadas a contáctate y expandemos la información donde su equipo comercial, pues tiene que tomar la batuta agarrarlos en frío o en tibio Por así decirlo y vender realmente el proyecto, pero ya con la persona en el teléfono o ya con la persona en la oficina cuando se acerca. Y eso les ahorra mucho tiempo, porque el seguimiento está enfocado en la venta. Ahora permítanme les hago el diferencial Este es el ejemplo del proyecto este es ahora. Un ejemplo de El desarrollador, Yo creo que valdría la pena no inmediato, pero me gustaría dejárselos en en mente como una idea.

Luis - 2:25 PM:
compañía

Ivan Hincapie - 2:25 PM:
Cómo

Luis - 2:25 PM:
amarillo que la adoro la

Pablo Esparza- 2:25 PM:
Que le encanta.

Ivan Hincapie - 2:25 PM:
Claro, y por eso bueno Me alegra que la conozcas, Porque para mí es un referente de una constructora que desarrolla proyectos de viviendas Residencial pero enfocado en un segmento demográfico de alto poder adquisitivo en promedio no es común que esta constructor esté desarrollando proyectos para de interés, social o de interés prioritario en la región nacional y por eso me pareció un buen elemento para que ustedes tomaran de referencia como eso como desarrolladora donde aquí amarillo vende es su referente como marca como autoridad en el mercado Frente a cualquier otra constructora sin descuidar sus proyectos. Entonces aquí se pueden explorar los proyectos de esto ya es un estándar también todo el sector del Real State a nivel de comunicación digital vas a encontrar que es consistente con con este elemento A diferencia de cualquier otro convencional de del Así que eso era lo que les quería darles una idea visual de ambas

Luis - 2:26 PM:
*Adicionalmente a eso que te dijiste es que es que me me cayó muy bien lo que mostraste primero de la aspiracional porque en el proyecto número uno. Es como yo imaginaba justamente ahorita cuando lo estaba Y ayer, se lo decía Anabella que prestó número uno que que ya está terminado, que está todo vendido que está con la lentitud ayer llamó un cliente desesperado diciendo Oye yo me he podido revender para pagarle, por favor, dame más tiempo. Entonces yo le decía Anabella tengo que decir al cliente. Mira, no, no lo has podido revelar. Quédatelo. Lo alquila. Estás en un sitio extraordinario, no hay otro proyecto igual, o sea vender los beneficios. El proyecto y lo importante de que se queden ahí con esa unidad porque la verdad la verdad no, no lo estoy, no les estoy bebiendo nada a ustedes, o sea, la verdad no hay otro proyecto igual en San Fernando no sé si se acuerdan de San Fernando está en la entrada de San Fernando el proyecto único Pero esto es lindo, etcétera, etcétera, entonces quizás pudiéramos enfocar Esa esa publicidad o esa social media que yo quiero hacer con de irnos a destacar el proyecto porque no necesitamos venderlo quedan dos o tres o cuatro unidades por vender es que el tipo que se metió ahí de c*** la pegué, me encontré una como que dude será que lo revendo o me lo quedo. Más o menos ese ese eso es lo que queremos O sea que eso me Ata un poco no solamente para el de lujo, sino ese que es una clase media digamos.*

Ivan Hincapie - 2:28 PM:
Correcto, no te agradezco realmente que el comentario Porque eso significa que nuestra lineamiento de trabajo es precisamente lo que ustedes están necesitando ahora y que va más allá del manejo de las redes sociales, por eso me refería que hay tres perspectivas que se mencionaron acá ya mencioné Cómo se vería el la primera etapa de ese embudo donde trabajamos ese elemento aspiracional luego el elemento de preventas donde las personas se registran Y qué tipo de notificaciones o comunicaciones automáticas se pueden dar y una que no tuvimos en cuenta en en la propuesta inicial, pero me parece valioso que que lo tengamos en consideración Quizá para cuando lleguemos a esa instancia, Porque primero, tenemos que

organizar estos dos elementos es el de postventa y es decir que pasos automáticos o de seguimiento integrado el comercial como el que tú acabas de decir personas que de pronto. Están retrasadas en su pago se les puede llevar a una secuencia de comunicación de ayuda o de asesoramiento o de Comunícate en esta línea Sí necesitas ampliar los pagos responder preguntas ese ya elemento de postventa. Yo creo que va a ser de muy alto impacto para ustedes en término de retención por lo que mencionabas inicialmente estos proyectos no son transaccionales, es decir, no son de corto plazo que te los pagan y hasta ahí llegó la transacción sino que tienden a extenderse por años cierto.

Luis - 2:29 PM:
Especialmente porque aquí en Trinidad nosotros nos quedamos administrando proyectos hasta que la comunidad se acomoda porque es que estamos en un país de muchas cosas nuevas, o sea, lo que hacemos, no es común entonces que el tipo no cuelgue la ropa en el balcón, Pablo Esparzasabes que la señora me huele la comida curry en el vecino no estamos con ellos, tenemos un departamento y una gerencia de de cómo se llama de cómo se llama la canción que está detrás de esos clientes del que pelea del que no pelea del que pide ayuda Entonces ese cliente lo metemos en las comunidades a veces tres años no Mariela cuatro años, por lo menos Entonces eso. Que no cobramos por eso, eh?

Ivan Hincapie - 2:30 PM:
no, Mirad allá, hay una gran oportunidad para ustedes como desarrolladora realmente diferenciarse porque no creo que estén comunicando tan abiertamente esos beneficios de invertir en ustedes o de pasar a ser un huésped o Alguien que adquiera estas unidades, por eso quería mencionarlo es un elemento que va a ser de alto impacto, pero no se puede trabajar al al revés, es decir,

Pablo Esparza- 2:30 PM:
ok

Ivan Hincapie - 2:30 PM:
tenemos que empezar por optimizar las primeras etapas del embudo trabajar sus marcas, los proyectos, como tal Y eso nos va a generar una mejora en como procesamos las oportunidades cuando ya tenemos esos dos elementos alineados, entonces podemos enfocarnos en Bueno lo que ustedes se refieren como el profeta. Yo lo veo también como un costumer donde ustedes hacen un seguimiento personal y periódico para la administración de de esas. unidades y todo esto no ha salido de hots todo lo que acabo de mencionar lo que hemos conversado hasta el momento está centrado en una misma herramienta y se mediría de manera individual tres métricas puntuales, por ejemplo para ti Luis como ceo que yo te recomendaría para esta lógica, la primera es el costo de adquisición por cliente tener la la conciencia de cada uno de los proyectos Cuál es el costo de adquisición con el esfuerzo de marketing, la segunda sería lifetime value porque hablamos de un de una ejecución o un desarrollo comercial de largo plazo de años entonces Queremos saber si de pronto En qué tasa un cliente se vuelve un referente Entonces si podemos obtener un ratio de Cuántas reventas estamos obteniendo por referencia eso sería el Live value que tendríamos medido por cliente y

por último la retención Cuántas personas que adquirieron inicialmente una propiedad realmente la han retenido hasta el momento en el que ustedes como desarrolladora entregan a la comunidad la administración de la misma versus Cuántas han revendido porque de pronto se asustaron les dio fuma no sé entonces esas tres métricas me parecen muy valiosas para que tengan en cuenta si quitan

Luis - 2:32 PM:
tienes algo de

Pablo Esparza- 2:32 PM:
Buenísimo. Como dices.

Luis - 2:32 PM:
suena bien dice Mariela

Pablo Esparza- 2:32 PM:
chévere Pues sí Y creo que eso sería como una de las primeras cosas que haríamos, o sea, lo del crm, sea este, o sea el otro que yo recomendar el de que nosotros utilizamos porque les podemos dar training en ese y si no has invertido mucho tiempo en Pipe pues tal vez sería bueno hacer el

Luis - 2:33 PM:
mucho más fácil para mí

Pablo Esparza- 2:33 PM:
y bien y podemos también en paralelo empezar con una empezar a alimentar las redes sociales y empezar a aprender un poquito que Alejandro también aprenda, o sea, con lo que nos acaban de explicar como profundizar profundizar en en cada proyecto también porque vamos a veo que vamos a tener que yo había pensado como inicialmente una una campaña por cada uno, ya sea la de leads, o sea, obtener prospectos o la wernes pero Hay que ramificar un poco las campañas sobre todo la werners, porque también depende de cada proyecto entonces. Vamos por prioridades diría yo.

Luis - 2:33 PM:
Yo diría que en ese, por eso le puse los números Mariana la mayor accionista

Pablo Esparza- 2:33 PM:
Sí, exacto.

Luis - 2:33 PM:
del cinco a las yo sabía que iba a decir aquí.

Pablo Esparza- 2:33 PM:
Okay. Mariela le toca esperar

Luis - 2:34 PM:
Mira cómo le iba a decir este lugar tenemos con dos mercados distintos con la clase media y y los proyectos estándar que nosotros hacemos el uno y el dos Yo quisiera que trabajaran esta tarde y que mañana estuviéramos el social media con algo y y el cinco es la otra la prioridad el cinco es la otra pero que requiere en mi juicio más trabajo ese es un proyecto. bello bellamente complicado

Pablo Esparza- 2:34 PM:
OK Para para el cinco yo lo que haría sería empezar con la lista que Iván puede obtener o sea hacer un scripping Buscar esa lista tener 100 200 correos los que podamos contactos porque no solamente son correos a veces se a veces se consiguen los números de teléfono también. Y crear una estrategia es solo para el eating Moka a qué me refiero con eso hacer el que estaba describiendo Iván o sea, su propio landing page página de aterrizaje. Que tenga su propia lista también y también su propio contenido vamos a tener algo que vamos a tener que analizar on the go. Pienso yo que sería una decisión colectiva. Es vale la pena que abramos un nuevo canal como o sea, un nuevo canal de Instagram un nuevo canal de Facebook para estos proyectos que son más High Class o de alguna manera lo lo mezclamos con home Solutions yo la verdad no, no me esperaba, o sea, yo tenía en mi cabeza. Pensé que el el target si ustedes era un poquito más higher Class pensando como en las casas de Point que como Casas Grandes Pero bueno chévere que tienen también ese ese potencial de Target la clase baja media y baja Entonces Ahora y eso es lo que de vuelta como que colectivamente tenemos que decir, vale? La pena mezclar esos dos audiencias en una sola en un solo canal. Yo diría que no, pero es también implica un esfuerzo extra el crear una nueva cuenta nutrirla y que hacerla crecer, pero on the longer creo que va a ser más beneficioso va a haber un mejor retorno.

Luis - 2:36 PM:
Nuestro nuestro mercado nato, el que nosotros nos enfocamos y donde vemos los proyectos pipeline siempre están en el mil dos mil.

Pablo Esparza- 2:36 PM:
En el qué perdón.

Luis - 2:36 PM:
el el amigo link

Pablo Esparza- 2:36 PM:
Ah okay.

Luis - 2:36 PM:
Sí, estamos en ese sector, no cada día queremos meternos más en el Lincoln Este es el mercado que se cuando llegamos aquí Pablo y sacamos a la venta las unidades depotle que fue nuestro primer proyecto la sacamos en 900.000. vecientos y la última La vendimos en un millón seiscientos Ok y eso fue un Boom en el mercado la gente nos decía que era muy

chiquita Sabes la arquitectura que es distinta y nosotros nos atrevimos con ese y no fue muy bien y ahora por lo menos hemos sentido en el mercado que cuando nos pasamos del millón quinientos mil de la unidad se vuelve una tragedia la venta se vuelve complicada cuando cuando nosotros estamos debajo del millón de tití Y si estamos debajo del 800 es una maravilla porque ahí entran los financiamientos de la banca del gobierno que para el primer comprador no paga un taxe son dos o tres por ciento, o sea, una cantidad de beneficios que la gente se mete donde nosotros le facilitamos financiando les da un Peine, entonces nuestro Line está siempre en el mil el nido lo incor en los

Pablo Esparza- 2:37 PM:
entiendo bueno

Luis - 2:37 PM:
proyectos que tenemos ahorita trabajando para que algún día la burocracia de Trinidad apruebe. O sea, el de Lotus el de Moca y el del otro son esporádicos y si tú ves lo ves En las cantidades Incluso en Amazon 28. millones pero no, perdón, loto punto cinco millones al Lotus de dos punto cinco uno punto cinco Perdón entonces No sé lo de segmentar me suena. Lo lo continuamos después en detalle, sí, O sea ahorita me gustaría en base a

Pablo Esparza- 2:38 PM:
sí

Luis - 2:38 PM:
lo que hemos hablado y podemos reunir mañana otra vez porque van a surgir dudas recibir una propuesta de ustedes. para entender bien Cuál es la implicación de costo de esto ya después y ver cómo vamos a hacer esta logística porque seguramente los primeras semanas vamos a tener que estar trabajando muy agarraditos en la mano no para entender bien, qué hacer, pero Pero ojalá recibamos una propuesta que podamos avanzar porque yo estoy desesperado Yo quiero eso ya.

Pablo Esparza- 2:39 PM:
Sí vale Sí como como ha sido todo contigo últimamente los diseños. No, no problem. Nosotros trabajamos muy rápido, pero una vez entendamos las cosas tampoco nos gusta así inmediatamente sacar cosas en las redes y publicar porque, o sea, es perder tiempo La idea, es entender bien lo que ustedes están haciendo. Esto es un excelente intro a lo que a lo que tienen disponible para ofrecer. te voy a trabajar esa esa propuesta porque sí, no, yo te hice una propuesta de De más que todo marketing solamente Pero hay muchas cosas que podemos como sistematizar, eso se llama digital transformation, entonces parte del presupuesto Yo diría que inicialmente va a ir como a lo que a esa transformación a poner la base lo que estaba hablando Iván y ya después si nos podemos enfocar solamente en la estrategia de marketing que alimente esos fonos que creamos en el primer mes primero segundo mes dependiendo de qué tan complejo vaya a ser hay algunas herramientas extras que vamos a recomendarles como les dijimos es gratis, pero si ustedes quieren. Más vendedores ahí ya toca pagar por usuarios, entonces, pues suben un poquito Los costos, no es mucho como decía Iván el otro

cliente que tenemos paga 170 al mes Creo tiene un kit como de seis vendedores. Entonces, Son seis usuarios o seis o siete no recuerdo bien. Y bueno también saber qué qué opina hacer el presupuesto que te pase en la propuesta para también como trabajar dentro de un presupuesto que ustedes les parezca razonable. Nosotros trabajamos solamente con un retainer que varía dependiendo de de mil a mil quinientos dólares o más dependiendo las herramientas que ustedes quieran adquirir.

Luis - 2:40 PM:
La verdad, yo no entré al detalle del presupuesto Pero te prometo hacerlo si no hoy mañana en la mañana para darte el feedback de una vez de eso porque en esa propuesta cívica había un presupuesto, pero como como eran tantas etapas, que yo no entendía muy bien o no Leí que el cuerpo este ahora porque estoy un poco más claro Entonces te respondo si no hoy mañana mañana, pero quiero avanzar

Pablo Esparza- 2:41 PM:
Vale.

Luis - 2:41 PM:
lo que pueda.

Pablo Esparza- 2:41 PM:
Dale de una Pues nosotros por nuestro lado vamos a avanzar, te va a crear como algo más. Para que no tengas tantas opciones, si quieres ni siquiera te preocupes en verla, o sea, si quieres mirarla mirarla, pero déjame te hago una propuesta con ya un un solo Rango de precios o un precio fijo que cubra todo lo que hablamos ahorita. Y más o menos unas fases también para explicar, qué vamos a hacer el primer mes porque el primer mes sí se puede empezar a publicar el primer el primer mes, yo pienso pero personalmente Yo preferiría enfocarme en lo de la base como que hay que hacer unos workshops Hay que crear unas nuevas funnels, unos nuevos embudos Como dijo Iván y los trainings para que empecemos a entender el proceso de ventas. Otra cosa que me interesaría aprender.

Ivan Hincapie - 2:41 PM:
Se les parece bien para ir. A Perdón Pablo si les parece bien Podemos enviarles, lo que serían los primeros pasos para quizás nosotros poder ir avanzando mientras terminan de evaluar, la propuesta económica y ya que pues tienen una urgencia empezar a organizar estas cosas, Yo sé que nosotros podemos ejecutar en muy corto tiempo basado en la información que nos dieron Hoy entonces les gustaría recibir también esos primeros pasos para para ir avanzando a nivel de operativo.

Luis - 2:42 PM:
Muy bien, estoy de acuerdo con él Y qué hacías.

Pablo Esparza- 2:42 PM:
de

Ivan Hincapie - 2:42 PM:
No de hecho aún tengo familia Ya el papá de Pablo trabajó mucho tiempo con un tío mío y a raíz de eso yo termino en Trinidad Después de terminar la Secundaria vivir cerca de seis meses con ellos mientras también estaba en un instituto de inglés.

Pablo Esparza- 2:42 PM:
el instituto de inglés que ustedes vendieron las cosas de de points O sea, ustedes fueron los que los vinieron a la gente cierto o sea Seguramente se acuerdan de Susan landon. no

Luis - 2:43 PM:
Sí, sí, sí, sí, sí sí sí.

Pablo Esparza- 2:43 PM:
Ella tenía el Instituto donde fue a parar Iván Entonces el estudio ahí, nosotros nos conocimos. Yo no estaba en ese instituto, pero pues yo vivía ahí.

Ivan Hincapie - 2:43 PM:
Bueno y de hecho yo estoy viviendo en este puente en esos en esos meses.

Pablo Esparza- 2:43 PM:
exacto

Luis - 2:43 PM:
Fue toda una aventura porque lo empezamos como en 2004 y llegamos aquí yo con cero inglés, cambiamos el prototipo de vivienda. Yo soy arquitecto, cambiamos el concepto hicimos esa comunidad la hicimos con un sistema constructivo nuevo de todas las paredes de estereofón llenas de concreto por el centro, o sea, nos

Pablo Esparza- 2:43 PM:
Si no fue muy bueno, yo me gocé ese lugar llegué cuando estaba todavía en

Luis - 2:43 PM:
atrevimos con el sistema constructivo con el modelo de vivienda y con las formas de pago y fue un éxito increíble. Eso De verdad que ahí.

Pablo Esparza- 2:44 PM:
construcción. Y les Confieso que yo era de los que me tiraba por las escaleras que estaban en construcción con las patinetas. Si les quitan les quitamos las ruedas a la patineta nos lanzamos.

Luis - 2:44 PM:
Bueno ya sabemos.

Pablo Esparza- 2:44 PM:
Sí ya saben quién es el que les dañaba la pintura.

Luis - 2:44 PM:
bueno Gracias por su tiempo este una idea te envío esto que lo deben estar viendo

Pablo Esparza- 2:44 PM:
De una buenísimo me parece excelente entonces yo te escribo mañana para ver

Luis - 2:44 PM:
eléctricas muy chiquita, te lo pongo en un correo ahorita. Y tú lo comparte con tu con tus compañeros y vamos a movernos.

Pablo Esparza- 2:44 PM:
cómo, si ya tengo lista, la la propuesta económica te la comparto de una vez y así podemos también proceder, pues ya se acabó la semana prácticamente, pero que ojalá estemos empezando la próxima semana en algún momento para ya tal vez A mediados de esas de este mes ya tenía algunas piezas que podamos considerar publicar.

Luis - 2:45 PM:
Bien, gracias a Iván Gracias María Alejandra gracias.

Pablo Esparza- 2:45 PM:
Gracias a ustedes.

Ivan Hincapie - 2:45 PM:
Buenas tardes igual

María Alejandra Caballero Mc Leod - 2:45 PM:
Gracias a ustedes.

Pablo Esparza- 2:45 PM:
Que estén muy bien, estamos hablando.

María Alejandra Caballero Mc Leod - 2:45 PM:
Hasta luego.

Pablo Esparza- 2:45 PM:
Chao.