

Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

Comparativa + Ejemplo



Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

ANÁLISIS COMPARATIVO DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN

Estrategias para Maximizar la Rentabilidad y el Control del Activo Inmobiliario

1. INTRODUCCIÓN: TRES CAMINOS, UN SOLO OBJETIVO

El sector de la promoción inmobiliaria ha cambiado radicalmente. Ya no basta con construir en una buena ubicación; hoy nos enfrentamos a un comprador hiperinformado, digital y exigente que compara al detalle antes de visitar. En este nuevo escenario, seguir confiando en modelos de comercialización del pasado —basados en la simple intermediación y la espera pasiva— supone un riesgo innecesario para la rentabilidad del proyecto.

El promotor actual se encuentra ante una encrucijada que definirá el éxito financiero de su obra: ¿Seguir el camino tradicional de delegar todo y perder el control, o tomar las riendas de su activo mediante una gestión profesionalizada?

Presentamos un análisis comparativo entre las tres opciones disponibles para el promotor:

1. **La Vía Tradicional:** Delegación total en agencia estándar.
2. **La Vía Híbrida (Mix):** Control del Marketing por In-Domo + Ventas por Agencia Externa.
3. **La Vía Integral (In-Domo):** Gestión 360° (Marketing + Ventas) "In-House".

Nuestro objetivo es demostrar cómo la intervención de In-Domo (en opción mixta o integral) reduce costes, aumenta la calidad y devuelve el control al promotor.



Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

2. CUADRO DE MANDO COMPARATIVO

Esta matriz resume las diferencias financieras, operativas y estratégicas entre los tres escenarios.

Variables Clave	OPCIÓN A Agencia Inmobiliaria Tradicional	OPCIÓN B (MIX) Marketing In-Domo + Agencia Externa	OPCIÓN C (INTEGRAL) Gestión Comercial y Marketing In-Domo
Coste Total (Estimado)	3.00% - 4.00% (Comisión pura)	~3.00% (~2.5% Agencia + 0.25% In-Domo + 0.25% Gastos)	1.75% - 2.50% (Gestión Mensual)
Quién realiza la Venta	Agentes generalistas (Cartera compartida)	Agencia externa (Negociada a la baja)	Equipo In-Domo Dedicado (Exclusivo)
Control del Marketing	La Agencia (Suelen invertir lo mínimo)	El Promotor (Vía In-Domo)	In-Domo (Estrategia Premium)
Propiedad de la Marca	Marca de la Agencia	Marca de la Promoción	Marca de la Promoción
Propiedad de los Datos (Leads)	Base de datos de la Agencia	Base de datos del Promotor	Base de datos del Promotor
Calidad Visual (Renders/Web)	Estándar / Básica	Cinematográfica / Alta Gama	Cinematográfica / Alta Gama
Flexibilidad	Baja (Atado por contrato de exclusiva)	Alta (Puedes cambiar de agencia, el marketing es tuyo)	Total (Gestión integrada)

3. ANÁLISIS DE LAS OPCIONES

Esta matriz resume las diferencias financieras, operativas y estratégicas entre los tres escenarios.



Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

OPCIÓN A: Agencia Tradicional (El modelo obsoleto)

- **El escenario:** Entregas las llaves del negocio a un tercero.
- **El problema:** Pagas una comisión alta (3-4%) que teóricamente incluye marketing, pero la agencia, para proteger su margen, invierte lo mínimo necesario. Además, los clientes generados son activos de la agencia, no tuyos. Si la venta se estanca, no tienes control ni datos para reaccionar.

OPCIÓN B: Modelo Híbrido "Control & Branding" (In-Domo + Agencia)

- **La estrategia:** "Divide y Vencerás". In-Domo crea el valor (Marketing) y la agencia ejecuta la visita (Ventas).
- **La ventaja:** Al aportar tú el marketing, los renders y los leads cualificados, obligas a la agencia a reducir sus honorarios (del 4% al ~2%).
- **El coste:** Honorarios In-Domo (0.5% ventas) + Costes Producción + Agencia (Reducida).
- **Resultado:** Ahorras dinero, tienes una imagen de lujo y conservas la propiedad de la marca y los datos.

OPCIÓN C: Modelo Integral "Partner In-House" (La opción más eficiente)

- **La estrategia:** In-Domo actúa como tu departamento propio. Nosotros ponemos la oficina, el equipo, el marketing y la tecnología.
- **La ventaja:** Eliminación total de intermediarios. Alineación absoluta de intereses y máxima eficiencia de costes.
- **El coste:** Fee Mensual + Variable ajustado (Total garantizado < 2.3%).
- **Resultado:** El menor coste del mercado con la mayor calidad de servicio. Es la opción que maximiza el beneficio del promotor.

4. DESGLOSE DE SERVICIOS IN-DOMO.

Tanto en la Opción B como en la Opción C, In-Domo despliega un arsenal de servicios especializados en Obra Nueva que una agencia tradicional no puede igualar.



Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

I. Investigación y Estrategia (Big Data)

- Estudios de Oferta y Demanda del mercado local.
- Estudios de Viabilidad Comercial y Arquitectura de Precios.
- Definición del Producto Óptimo y Análisis del Público Objetivo (Buyer Persona).

II. Modelado Arquitectónico y Visualización 3D

- Renders fotorrealistas interiores y exteriores de alta calidad.
- Tour Virtual 360° renderizado (visitas a distancia).
- Vídeos renderizados y aplicaciones interactivas para conjuntos residenciales
- Planos comerciales 2D y 3D amueblados (Guía de estilo visual).

III. Diseño Gráfico, Branding y Digital

- Identidad Visual Corporativa (Logo, Branding) y Manual de Marca
- Diseño de Dossier Comercial, Memoria de Calidades y Folletos de Venta.
- Diseño y programación de Página Web exclusiva para la promoción (SEO ready)
- Copywriting persuasivo y Storytelling del proyecto.

IV. Publicidad y Captación de Leads

- Plan Operativo de Marketing y Estrategia de Medios.
- Campañas en Google (SEO/SEM) y Redes Sociales (Facebook/Instagram Ads)
- Protocolos de Lead Nurturing y Automatización de emails.
- Gestión de portales inmobiliarios premium



Propuesta Gestión Comercial y de Marketing

V. Interiorismo y Experiencia de Cliente (Marketing Sensorial)

- Proyecto de decoración y amueblamiento de Piso Piloto y Oficina de Ventas.
- Selección de materiales y "Materioteca"
- Protocolos de Marketing Sensorial en el punto de venta.

VI. Gestión Comercial y Post-Venta (Exclusivo Opción C - Integral)

- Selección y formación del equipo de ventas "Ad-Hoc"
- Implementación de CRM y control de visitas
- Gestión de contratos, reservas y acompañamiento a Notaría.
- Visitas de cortesía, pre-entrega y gestión de repasos técnicos
- Entrega del "Manual de la Vivienda" y fidelización

5. CONCLUSIÓN: ¿POR QUÉ ELEGIR IN-DOMO?

Las matemáticas son claras.

Frente a la Opción A (Tradicional) que supone un coste elevado (3-5%) y una pérdida de control, las soluciones In-Domo ofrecen una ventaja competitiva indiscutible:

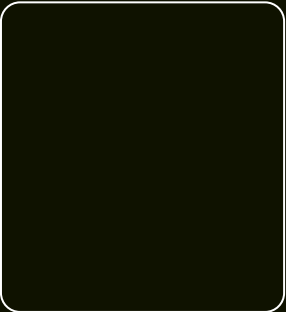
- Si eliges la Opción B (Mix): Reduces el coste global, mejoras la imagen y conservas tus datos.
- Si eliges la Opción C (Integral): Maximizas el ahorro (coste < 2.2%), profesionalizas la venta y obtienes una gestión "llave en mano" sin preocupaciones.

In-Domo no es un gasto, es la inversión que asegura la rentabilidad de tu promoción



Comparativa de tipos de Gestión Comercial y de Marketing

SERVICIOS DE MARKETING			
DESCRIPCION	AGENCIA	IN-DOMO + AGENCIA	IN-DOMO
PUESTA EN MARCHA DEL PLAN DE MARKETING	- €	16.000,00€	6.500,00€
TOTAL	- €	16.000,00€	6.500,00€



PREVISION INVERSION PUBLICITARIA Y DE INTERIORISMO			
DESCRIPCION	PRECIO	IN-DOMO + AGENCIA	IN-DOMO
CAMPAÑA PUBLICITARIA + IMPRENTA + PUBLICIDAD EXYERIOR + INTERIORISMO	0	18.000,00€	18.000,00€
TOTAL	- €	18.000,00€	18.000,00€

TOTAL SERVICIOS MARKETING	- €	34.000,00€	24.500,00€
---------------------------	-----	------------	------------

SERVICIOS DE COMERCIALIZACIÓN			
DESCRIPCION	PRECIO	IN-DOMO + AGENCIA	IN-DOMO
Nº DE VIVIENDAS	30		
PRECIO MEDIO DE VENTA X VIVIENDA	225.000,00€		
COSTE TOTAL X SERVICIOS DE COMERCIALIZACION*	236.250,00€	168.750,00€	117.000,00€
COSTE X VIVIENDA DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN	7.875,00€	5.625,00€	3.900,00€
PORCENTAJE COSTE X VIVIENDA	3,50%	2,50%	1,73%

RESULTADOS FINALES			
DESCRIPCION	PRECIO	IN-DOMO + AGENCIA	IN-DOMO
TOTAL COSTE DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING	236.250,00€	202.750,00€	141.500,00€
COSTE X VIVIENDA DEL SERVICIO DE COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING	7.875,00€	6.758,33€	4.716,67€
PORCENTAJE COSTE X VIVIENDA	3,50%	3,00%	2,10%

• EL COSTE DE COMERCIALIZACIÓN DE LA OPCIÓN "AGENCIA + IN-DOMO EQUIVALEN A 6.500€ DE CUOTA X 18 MESES DE COMERCIALIZACIÓN

• LOS IMPORTES NO INCLUYEN EL IVA



DAVID GONZÁLEZ LARRUSKAIN



San Torcuato 5, 2ºA. 49004 Zamora



+34 636 646 455



hola@in-domo.es



www.in-domo.es