



Por la  
Profesionalización  
Inmobiliaria

CURSO

**PLAN DE MARKETIG  
INMOBILIARIO**



# Introducción

El marketing no son solo las ventas o la publicidad, es una filosofía de pensar y de actuar frente al mercado. Para esto, se debe estar actualizado sobre el comportamiento de los consumidores, la competencia, los empleados, proveedores y el entorno en general, con el fin de determinar las necesidades de los clientes focalizándonos en satisfacerlas y así posicionar nuestra marca .

En este módulo usted conocerá los aspectos más importantes para satisfacer las necesidades de los clientes:

- Propietario
- Prospectos o compradores
- Clientes internos
- Proveedores

## CONTENIDO

### 1.- Analizar la situación actual

### 2.- Analizar los mercados y los consumidores

2.1. Analizar los tipos de mercado

2.2 Comparar la cuota de mercado la mía y la de la competencia

### 3.-Segmentación de mercado objetivo y del público objetivo

a. Por tipo de público o el tipo de persona

b. Por la edad del inmueble

c. Por destino que le van a dar al inmueble

d. Por tipo de inversionista

e. Por el tipo de características del inmueble

f. Por el tipo de uso o utilidad del inmueble

### 4.- Desarrollar estrategias y programas de marketing

### 5.- PREPARACION DEL PLAN DE MARKETING.

- PRODUCTO
- PRECIO
- PROMOCIÓN
  - La comunicación
  - Publicidad
- PLAZA

### 6.-Ejecutar y controlar el plan