

Una solución a la medida del sector inmobiliario



SIGIC Inmobiliario

Aumente su rentabilidad con una gestión eficiente del proceso de:

- **Pre venta**
- **Venta y operaciones**
- **Post venta**

El auge del sector inmobiliario ha generado un entorno hipercompetitivo, donde es vital incorporar tecnologías de información que permitan mejorar la gestión y controlar los tiempos en cada etapa del negocio para aumentar la competitividad y la rentabilidad de las empresas.

La propuesta de SIGIC Inmobiliarias

SIGIC Inmobiliarias es una solución construida sobre la base del software CRM de Microsoft Business Solutions. Mekano ha adaptado este software especialmente a las necesidades del sector inmobiliario. Esta solución para el sector, permite controlar todos los procesos de negocios de las empresas inmobiliarias a través de las potencialidades que ofrece el Microsoft CRM, el que entrega herramientas de gestión para las etapas de pre-venta, venta y post-venta. SIGIC Inmobiliarias contempla un modelo de procesos que se ajusten perfectamente a las mejores prácticas del sector inmobiliario, pudiendo ser este adaptado a la realidad de su empresa.

Beneficios específicos de la solución para la industria Inmobiliaria

Mekano ha identificado muchos beneficios directos potenciales de la solución para este sector, en particular:

- Acelerar la obtención y recuperación del financiamiento por venta.
- Controlar eficientemente el manejo de precios y vigencia de cotizaciones.
- Unificar los sistemas que utiliza en cada proyecto.
- Lograr la integración del área comercial inmobiliaria con el BackOffice contable.
- Controlar todos sus proyectos en un sistema centralizado.
- Optimizar la gestión del cliente y el éxito de las ventas.
- Incrementar la productividad de los ejecutivos de todas las áreas del negocio, incentivando la gestión pro-activa.
- Controlar paso a paso cada negocio desde la reserva hasta la escrituración y la recuperación del financiamiento.
- Manejo de copias digitalizadas de la documentación de cada negocio.
- Disminuir la cancelación de reservas y promesas.
- Mejorar la imagen de marca y atraer nuevos clientes relacionados, optimizando la atención post-venta de clientes.
- Reducir los costos de resolución de problemas en la post-venta.

Sistema Integrado de Gestión SIGIC

Control del proceso desde el interés manifestado por un cliente hasta la recuperación del financiamiento

Alcances de la solución

Un aspecto principal del modelo SIGIC Inmobiliarias, es que aprovecha las ventajas naturales del Microsoft CRM para el manejo de gestión comercial y de servicio, adaptándolas a cada etapa y proceso del negocio inmobiliario.

Es así como es posible estructurar los procesos de negocios de acuerdo a la estrategia definida por cada empresa, automatizar la fuerza de venta, controlar cada proceso de negocio por proyecto inmobiliario, etapa y ejecutivo asociado, generar reportes detallados y gráficos de proyecciones de venta e ingresos por proyecto, optimizar la productividad de cada ejecutivo y administrar la relación con los clientes potenciales, las entidades financieras y las áreas comerciales y contables de la empresa.

Los principales procesos de negocios cubiertos por SIGIC son:

Pre-Venta

- Guardar información de clientes que cotizan.
- Atención proactiva al cliente y sus requerimientos (llamadas, reuniones, visitas piloto).
- Generación de cotizaciones y control de vigencia.
- Flujo de seguimiento del interés del cliente en cotizaciones guiadas.
- Acceso a la documentación de apoyo a la venta.

Venta-Operaciones

- Manejo de información actualizada de clientes y negocios.
- Recepción de reservas.
- Manejo de disponibilidad de inmuebles por reserva.
- Promesas de compra.
- Escrituración.
- Recuperación del financiamiento y recepción de documentos bancarios asociados a la venta.
- Manejo de copias digitalizadas de documentación por venta.
- Control de cada etapa de la estrategia de venta.

Alternativas de Adquisición

SIGIC puede ser adquirido en forma de un sistema tradicional, es decir comprando sus licencias, o bien suscribiendo un contrato de arriendo mediante el cual la empresa Inmobiliaria puede utilizar este sistema por el tiempo que sea necesario a través de Internet o líneas privadas de comunicación para todas sus razones o sociales o diferentes empresas del grupo (ASP).

Post-Venta

- Recepción de problemas por inmueble, por vía telefónica, web o e-mail.
- Creación y mantención de una base de conocimientos de resolución de problemas.
- Resolución de problemas por cliente e inmueble.
- Control y ejecución de cada actividad asociada a la atención post-venta.
- Registro de nivel de satisfacción del cliente por resolución de problemas.

Gerencia y Gestión

- Definición de estrategias de marketing.
- Manejo de precios.
- Gestión y control de estrategias de pre-venta, venta y post-venta.
- Generación de reportes de gestión .
- Control de tiempos por etapas del proceso de venta.
- Control de tiempos de recuperación del financiamiento.