

Plan de mercadeo

Tener casa propia por primera vez implica un cambio de vida transformador. Para los agentes inmobiliarios de KW no hay nada más gratificante que ver cuando los clientes compran una casa y la convierten en su hogar, y ser su guía en esta experiencia transformadora. Para iniciar el diálogo con los clientes sobre el valor y la satisfacción de tener casa propia, utilice este paquete de recursos.

Lista de verificación de mercadeo

- Sumérgase en su base de datos** de clientes e identifique quiénes serían los más interesados en asistir a su seminario. Llame y pregúntele a sus contactos por todo aquel a quien podría beneficiarle su seminario.
- Identifique un área geográfica** para ir de puerta en puerta, particularmente en los complejos de apartamentos u otras áreas en las que residen personas que son inquilinos y que pudieran interesarse.
- Prepare su estrategia de mercadeo o promoción**, modificando correspondientemente el marco de conversación y los modelos de correo electrónico que se incluyen en este paquete.
- ¡Empiece!** Llame a las personas que presumiblemente asistirán, visite de puerta en puerta en los edificios de apartamentos e inicie una campaña de promoción en las redes sociales.

Use los siguientes recursos:

- Correos electrónicos para enviar a su listado de clientes
- Marco de conversación de llamada telefónica para indagar sobre correo electrónico enviado
- Marco de conversación para llamar a antiguos clientes e inquilinos
- Marco de conversación para visitar inquilinos de puerta en puerta
- Gráficos diseñados profesionalmente y mensajes para publicar en las redes sociales y captar a su círculo de contactos
- Hoja informativa con datos clave sobre el valor de ser propietario



Plan de mercadeo

¡ADVERTENCIA! Debe cumplir con la TCPA y cualquier otra ley federal, estatal o local, incluso para las llamadas y textos. Nunca llames o envíes un mensaje de texto a un número que esté en una Lista de No Llamar, y no utilices un marcador automático o una voz artificial o mensajes pregrabados sin el debido consentimiento. Póngase en contacto con su abogado para garantizar su cumplimiento.

Plantilla de correo/correo electrónico

VERSIÓN 1

Estimado(a) <<Primer nombre>>:

Estoy organizando un seminario informativo sobre cómo comprar su primera casa y pensé en usted.

Sé que su sueño es tener casa propia y mi propósito es ayudarlo a convertir ese sueño en realidad. Estoy preparando un evento para compradores y me gustaría contar con su asistencia. De hecho, si lo desea puede invitar a un amigo o a otras personas que conozca y estén interesados en comprar una vivienda. Mi especialidad es ayudar a las personas a lograr su sueño de convertirse en propietario.

<<Lugar>>, <<Dirección>>

<<Fecha>>, <<Hora>>

<<Enlace para confirmación de asistencia (RSVP)>>

Incluso si piensa que la adquisición de una vivienda no está entre sus proyectos inmediatos, la información que compartiremos es bastante esclarecedora y sé que le parecerá atractiva y valiosa. La asistencia es gratuita. Este es un servicio que ofrezco sin costo alguno.

Mi negocio no es tan solo ayudar a la gente a comprar y vender casas, sino más bien servirle a usted y a nuestra comunidad en lo que me sea posible. En los próximos días me comunicaré con usted para ofrecerle más detalles sobre este seminario.

Hasta pronto,

<<Su nombre>>

Correo electrónico, sitio web, teléfono, Facebook, etc.

Plan de mercadeo

Sugerencia: Llame unos días más tarde para continuar la conversación y confirmar que recibieron su carta. Use el marco de conversación para llamadas que se incluye en este paquete



Plan de mercadeo

Plantilla de correo/correo electrónico

VERSIÓN 2

¡COMPRE SU PRIMERA CASA!

¿Está considerando otra alternativa que no sea alquilar? Acompáñeme por un par de horas durante un exclusivo seminario informativo y gratuito diseñado para primeros compradores.

Los asistentes aprenderán sobre:

- El proceso de compra de vivienda y errores a evitar

- El tipo de casa que puede comprar por el precio que puede pagar

- Los requisitos necesarios para obtener un préstamo hipotecario

- Programas de préstamos específicamente diseñados para primeros compradores

- El mercado de viviendas y qué hacer para sacarle el mayor provecho

Recibirá las respuestas a todas sus preguntas.

<<Lugar>>, <<Dirección>>

<<Fecha>>, <<Hora>>

Invite a sus amigos y familiares que estén pensando en comprar su primera casa.

La asistencia es limitada. Para confirmar su asistencia lo antes posible y poderle garantizar un cupo, llámeme al:

Correo electrónico, sitio web, teléfono

[Incluya testimonios de seminarios anteriores y de clientes].



Plan de mercadeo

Marco de conversación para llamadas

LUEGO DEL CORREO ELECTRÓNICO

¡Hola! Quien le habla es , de Keller Williams.¿Tiene un momento? Le envíe un correo electrónico anteriormente en la semana. ¿Lo recibió?

¡Estupendo! ¿Cree que podrá asistir al seminario el día <<fecha>> a las <<hora>> en <<lugar>>?

(Si responde que sí)

¡Fantástico! Cuento con su presencia.¿Le importaría si le envío un recordatorio por mensaje de texto antes del inicio del seminario? Permítame confirmar su número de teléfono. Tengo el XXX-XXX-XXXX, ¿correcto?

(Si responde que no)

¿Puedo preguntarle el motivo?

(Escuche la respuesta)

Entiendo. Adquirir una vivienda significa dar un gran paso. Esa es precisamente la parte de mi trabajo que más me llena –ayudar a las personas extraordinarias de nuestra comunidad, y usted es una de ellas, en su proyecto de adquisición de vivienda. Tenga presente que su asistencia es totalmente libre de compromiso alguno. Esto es sencillamente un servicio gratuito que ofrezco con fines educativos para la comunidad general. ¿Piensa que quizás en el futuro pueda necesitar esta información?

(Si responde que sí)

Entonces me gustaría mucho contar con su presencia el <<fecha>>. ¿Puedo anotar su nombre?

(Si responde que no)

Muchas gracias por su tiempo. Gracias sinceramente, y espero que tenga un excelente día.



Plan de mercadeo

Marco de conversación para llamadas

LLAMAR A ANTIGUOS CLIENTES DE SU BASE DE DATOS

¡Hola!, <<Primer nombre del contacto>>, ¿cómo está?

Quien le habla es , de Keller Williams.

Estoy llamando porque estoy preparando un seminario para personas que desean comprar su primera vivienda el <<fecha>> a las <<hora>>, y mi objetivo es ayudar a 25 familias que piensan que adquirir una vivienda está fuera de su alcance.

CONTACTO: ¿Sí? ¡Qué bien!

Sí. En verdad agradecería mucho su ayuda para lograr este objetivo.

¿Conoce a alguien que le haya expresado interés en adquirir su primera vivienda?

CONTACTO: Conozco a algunas personas que pagan alquiler. Te enviaré su información de contacto por correo electrónico.

¡Estupendo! Muchas gracias por ese gesto. Una pregunta más: Como propietario satisfecho, ¿podría ofrecer un breve testimonio de su experiencia de manera que yo pueda compartirlo con nuestra comunidad?

CONTACTO: Claro que sí. Me encantaría ayudar.

¡Fantástico! ¿Qué es lo más le agrada de tener casa propia?

(Escuche la respuesta)

Muchas gracias, <<Primer nombre del contacto>>. Le agradezco su tiempo. Espero por su correo electrónico, y si necesita cualquier cosa, cuente conmigo.



Plan de mercadeo

Marco de conversación para llamadas

LLAMAR A INQUILINOS DE SU BASE DE DATOS

¡Hola!, <<Primer nombre del contacto>>, ¿cómo está? Quien le habla es____, de Keller Williams. Estoy llamando porque estoy programando un seminario para personas que desean adquirir su primera vivienda y estoy llamando para ver si usted podría ayudarme con una encuesta informal de negocios.

CONTACTO: ¡Claro!

En una escala del uno al diez, en la que «uno» significa que no está interesado en absoluto en ser propietario, y «diez» significa que quiere tener vivienda propia lo más pronto posible, en qué nivel usted se valora?

CONTACTO: Diría que un siete o un ocho.

Gracias. ¿Podría preguntarle si hay algo en específico que lo limita para adquirir su propia casa?

(Escuche la respuesta)

Entiendo. Precisamente, yo ayudo a las familias en la comunidad a encontrar casas de su agrado y de hecho, esa es la razón por la que voy a impartir este seminario. En vista de su gran interés en ser propietario, ¿le gustaría asistir a este seminario el <<date>> a las <<time>>?

CONTACTO: Sí, muy bien.

¡Perfecto! Voy a anotar su nombre. ¿Le puedo enviar un correo electrónico con los detalles? Permítame confirmar su dirección de correo electrónico: <<email address>>, ¿correcto?

(Escuche la respuesta)

¡Fantástico! Nos vemos el <<date>> a las <<time>>. ¡Gracias, <<Contact's First Name>>!





Plan de mercadeo

Marco de conversación para ir de puerta en puerta

SONDEO EN COMPLEJOS DE APARTAMENTOS

¡Buenas tardes/noches!

Me llamo y trabajo para Keller Williams. Permítame unos minutos para presentarme. Me especializo en ayudar a las personas que desean comprar su primera casa, y me gustaría saber si usted ya es propietario de vivienda o si fue alguna vez lo fue.

CONTACTO: No, nunca.

Entiendo. En una escala del uno al diez, en la que «uno» significa que no está interesado en absoluto en ser propietario y «diez» significa que quiere tener vivienda propia lo más pronto posible, en qué nivel usted se valora?

CONTACTO: Diría que un siete o un ocho.

Gracias. ¿Podría preguntarle si hay algo en específico que lo limita para adquirir su propia casa?

(Escuche la respuesta)

Entiendo. Justamente, mi rol es ayudar a las familias del área a buscar y encontrar casas de su agrado y, de hecho, el día <<fecha>> a las <<hora>> estaré ofreciendo un seminario gratuito con toda la información necesaria para personas justo como usted. En vista de su gran interés en ser propietario, ¿puedo anotar lo en la lista de asistentes?

CONTACTO: Sí, muy bien.

¡Perfecto! Voy a anotar su nombre. Permítame anotar su correo electrónico y su teléfono para poder confirmar los detalles con usted.

(Escuche la respuesta)



Plan de mercadeo

Serie de recursos para uso en las redes sociales

Esta serie de recursos contiene una variedad de imágenes y mensajes sugeridos para compartir con su círculo a partir de hoy mismo. Comparta las gráficas a continuación en su plataforma favorita de redes sociales para diseminar la información sobre el seminario para personas que comprarán su primera casa tanto dentro como fuera de su propio círculo.

Aviso legal: La publicación de fotos en línea y la propiedad de dichas fotos varían de un estado a otro. Tenga en cuenta las reglas y leyes de su estado.

Facebook

Instagram

Twitter

GRÁFICAS DE REDES SOCIALES

Publicaciones orgánicas

**NADA COMO
EL PROPIO
HOGAR**

1. “Nada como el propio hogar”/Textos sugeridos:

- Comprar casa por primera vez es una experiencia transformadora y debe ser gratificante a la vez. Permítame contestar todas sus preguntas y despejar sus dudas en nuestro próximo seminario dirigido a personas que comprarán su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía (**incluya la HORA, FECHA Y LUGAR en cada caso. Si la publicación no es en Instagram, incluya el enlace directamente en el texto de la publicación en lugar de dirigir hacia la sección biográfica, por ej., si es en Facebook, LinkedIn o Twitter**). *#Yourfirsthome #Suprimercasa*
 - Comprar su primera casa puede ser una experiencia maravillosa y distinta para cada cual. Para definir cuál es su mejor opción, venga a mi próximo seminario para personas que comprarán su primera casa y reciba un nuevo ejemplar del libro titulado *Su primera casa*. Tanto el seminario como el libro lo ayudarán a facilitar el proceso. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#Yourfirsthome #Suprimercasa*
-

Plan de mercadeo



2. “Pregúnteme sobre...”/Textos sugeridos:

- Puede incrementar su valor patrimonial, formar una familia, plantar un jardín...las posibilidades son ilimitadas cuando se tiene casa propia. Para obtener más información y materiales de ayuda, venga a mi próximo seminario para enterarse de cómo adquirir su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*
- Tener casa propia es tener un lugar seguro y su propio refugio, además de ser una de las primeras formas para generar riqueza transferible a nuestros descendientes. Para escuchar estas y otras razones de por qué comprar su primera casa puede ser la decisión acertada para usted y cómo iniciar el proceso, venga a mi próximo seminario para enterarse de cómo adquirir su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*



Plan de mercadeo

Acérquese a la
**CASA DE SUS
SUEÑOS**
comprando su
PRIMERA CASA

3. “De la primera casa a la casa de sus sueños”/Textos sugeridos:

- Su primer hogar es también una forma de ahorro. La compra de su primera casa es un enorme paso adelante para llegar a ese futuro que usted quiere y se merece. Venga a mi próximo seminario dirigido a personas que comprarán su primera casa y reciba informaciones y materiales que lo ayudarán en el proceso. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimeracasa*
- Su primera casa también puede servir como un plan de ahorros para la casa de sus sueños en el futuro. Si le interesa saber cuáles son los pasos para lograr estos objetivos, venga a mi próximo seminario y entérese de cómo adquirir su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimeracasa*



¿Puede permitirse seguir pagando alquiler?

4. “¿Puede permitirse seguir pagando alquiler?”/Textos sugeridos:

- Pague su propia hipoteca y no la de su casero. Si le interesa dar el siguiente paso para comprar su primera casa, venga a mi próximo seminario y entérese de cómo adquirir su primera casa. Voy a explicar el proceso punto por punto para encontrar la casa ideal para usted. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimeracasa*
- Estabilidad. Libertad. Comodidad. Estos son solo algunos de los beneficios que se agregan cuando se tiene casa propia. Para obtener una orientación más puntual sobre el proceso de compra de su primera casa, venga a mi próximo seminario y recibirá materiales únicos, ¡incluyendo un nuevo libro! Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimeracasa*



Comience a invertir con
su primera casa.

5. “Comience a invertir con su primera casa”/Textos sugeridos:

- ¿Tiene planes de invertir en bienes raíces? Su primera casa puede ser el inicio de su propia empresa de bienes raíces con la cual empezar a generar liquidez y acumular capital. *#yourfirsthome #suprimeracasa*
- Su primera casa puede ser el punto de gestación de un gran imperio inmobiliario. Aprenda a comprar propiedades que generen liquidez y acumulen capital. *#yourfirsthome #suprimeracasa*

Plan de mercadeo



Tener casa propia significa **libertad, estabilidad** y mayor oportunidad de **generar riqueza**.

6. “Tener casa propia significa...”/Textos sugeridos:

- Si a su cabeza le vienen todas las razones por las que no debe comprar una casa, permítame decirle todas las demás razones a favor. Venga a mi próximo seminario dirigido a personas interesadas en la compra de su primera casa y obtenga informaciones, materiales (incluyendo un libro nuevo) y respuestas a todas sus preguntas. Inscríbese a través del enlace en la sección biográfica. *#yourfirsthome #suprimercasa*
 - Su primera casa puede ser el punto de partida de muchos primeros momentos. Emprenda este recorrido acudiendo a mi próximo seminario para personas interesadas en comprar su primera vivienda, y permítame ayudarlo en el proceso. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*
-



Plan de mercadeo



7. "Ningún momento es malo para comprar"/Textos sugeridos:

- Indistintamente de lo que esté sucediendo en el mercado, comprar su primera casa siempre será la mejor decisión cuando se cuenta con la orientación y las herramientas adecuadas. ¡Y justo aquí es donde entro yo! Venga a mi próximo seminario para personas que comprarán su primera casa y reciba informaciones y materiales que lo ayudarán en cada punto del proceso. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*
- Dígame adiós a sus preocupaciones y entre por la puerta grande de su nuevo hogar. Permítame contestar sus preguntas y despejar sus dudas sobre la compra de su primera casa en mi próximo seminario para personas que comprarán su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*



8. "Patrimonio neto del propietario promedio"/Textos sugeridos: Textos sugeridos:

- Tener casa propia aumenta su patrimonio neto automáticamente e incluso puede seguir aumentando. *#yourfirsthome #suprimercasa*
- ¿Quiere aumentar su patrimonio neto? Conviértase en propietario. Así de simple. *#yourfirsthome #suprimercasa*



9. "Puedo hacer que la casa de sus sueños sea"/Textos sugeridos:

(Use la frase si hay hipotecas de Keller disponibles)

Keller Mortgage ofrece beneficios exclusivos a mis clientes simplificando la compra de su casa aun más, y están fácilmente disponibles desde mi aplicación móvil de búsqueda.



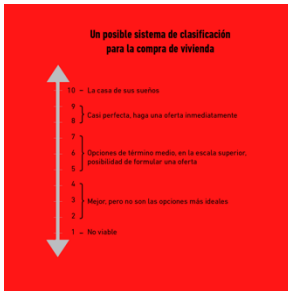
Plan de mercadeo

10. “Los 10 pasos para comprar una casa” - Textos sugeridos:



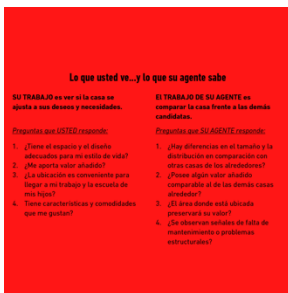
- ¿Está pensando en comprar una casa pero necesita orientaciones que lo ayuden en el proceso? Para enterarse de todo esto y mucho más, venga a mi próximo seminario para personas que piensan adquirir su primera vivienda. Inscríbese ya a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa #yourfirsthome #suprimercasa*
- Hay una larga lista de pasos que se requieren al comprar casa por primera vez. Permítame ayudarlo a lo largo del proceso. Venga a mi seminario dirigido a personas que quieren comprar su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*

11. “Un posible sistema de clasificación para la compra de vivienda” - Textos sugeridos:



- ¿Se le está haciendo difícil encontrar la casa ideal? Estoy a la orden para ayudarlo. Venga a mi seminario y aprenda consejos y trucos para comprar su primera casa. Inscríbese a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*
- Comprar casa es un paso enorme y encontrar la casa idónea puede ser agobiante. Venga a mi próximo seminario, despeje sus dudas y conozca los consejos que vienen con la compra de una casa. Inscríbese ya a través del enlace en la sección biográfica. *#yourfirsthome #suprimercasa*

12. “Lo que usted ve y lo que ve su agente” - Textos sugeridos::



- Vamos a trabajar juntos para encontrar la casa ideal para usted. Venga a mi próximo seminario y obtenga una gran cantidad de material, consejos y orientaciones sobre cómo comprar su primera casa. Inscríbese ya a través del enlace en la sección biográfica. *#yourfirsthome #suprimercasa*
- Usted sabe mejor que nadie cuál es el tipo de casa que busca, y yo sé qué hacer a fin de asegurar que sea la ideal para su estilo de vida y su presupuesto. Venga a mi próximo seminario y obtenga un cúmulo de materiales, consejos y orientaciones sobre cómo comprar su primera casa. Inscríbese ya a través del enlace en la biografía. *#yourfirsthome #suprimercasa*



Hoja informativa sobre el valor de ser propietario

- El 72 por ciento de las personas que alquilan quieren ser dueños de casa en el futuro.¹
- Uno de los mayores beneficios de ser propietario es el beneficio de generar riqueza a lo largo del tiempo. Esto sucede mediante la creación de capital a medida que va pagando sus cuotas hipotecarias con regularidad y el valor de su casa aumenta.²
- El 86 por ciento de los compradores piensan que la compra de una casa es una buena inversión financiera. El 43 por ciento de los compradores creen que la compra de una casa es mejor aun que tener acciones en la bolsa de valores.³
- El 75 por ciento de quienes representan, en su familia, la primera generación con vivienda propia reconocen la importancia de inculcar buenos hábitos financieros a sus familias y les enseñaron la importancia de establecer un buen historial de crédito.⁴
- Las personas de todas las edades desean conectar con los que los rodean, con lo cual las preferencias de los compradores han cambiado. El 51 por ciento de las generaciones más jóvenes y el 33 por ciento de las generaciones mayores dicen que, ahora más que antes, la comunidad va tomando un lugar más preponderante para ellos.
- Un estudio reciente del consejo administrativo de la Reserva Federal de Estados Unidos sobre las finanzas del consumidor demostró que los propietarios de vivienda tienen un valor neto promedio de \$255,000.00, mientras que el de los inquilinos es tan solo de \$6,300.00.⁶
- El valor neto del propietario promedio es 40 veces mayor que el del inquilino promedio.⁷
- Los propietarios de vivienda pueden aprovechar ventajas fiscales, como deducir los intereses hipotecarios en la declaración de impuestos federales. Deducir los intereses hipotecarios le ahorra mucho más en los primeros años.
- Los propietarios pueden hacer otras deducciones durante el año de la compra o refinanciamiento de una vivienda, como son los costos de cierre y los impuestos sobre la propiedad. Hable con un experto sobre otros posibles ahorros en su factura de impuestos al comprar, vender o refinanciar una propiedad.
- Comprar una casa ayuda a mejorar su calificación de crédito si mantiene sus pagos al día.
- El historial de pago es el factor más importante en la calificación crediticia. Pagar a tiempo su hipoteca (que posiblemente sea su deuda más importante) tendría un efecto muy positivo en su calificación crediticia.¹¹

1 Cilluffo, Anthony, Geiger, A.W, Fry, Richard. "More U.S. households are renting than at any point in 50 years." [En Estados Unidos, hay más hogares que alquilan que en cualquier otro momento de los últimos 50 años]. *Pew Research Center*. 19 de julio de 2017.

2 "Home Equity: Building Wealth Through Homeownership." [Capital inmobiliario: creación de riqueza por medio de la propiedad de vivienda]. Freddie Mac 9 de febrero de 2022.

3 *2021 Profile of Home Buyers and Sellers* [Perfil de compradores y vendedores de vivienda de 2021]. *National Association of Realtors*.

4 2021 Home Buyer Insights Report [Informe de compradores de vivienda de 2021]. *Bank of America*.

5 2021 Home Buyer Insights Report [Informe de compradores de vivienda de 2021]. *Bank of America*.

6 "Changes in U.S Family Finances from 2016 to 2019: Evidence from the Survey of Consumer Finances." [Cambios en las finanzas familiares de Estados Unidos de 2016 a 2019: evidencia de la Encuesta de Finanzas del Consumidor]. *Federal Reserve Bulletin*. Septiembre de 2020, vol. 106 No. 5.

Plan de mercadeo

- 7 "Changes in U.S Family Finances from 2016 to 2019: Evidence from the Survey of Consumer Finances." [Cambios en las finanzas familiares de Estados Unidos de 2016 a 2019: evidencia de la Encuesta de Finanzas del Consumidor]. *Federal Reserve Bulletin*. Septiembre de 2020, vol. 106 No. 5
- 8 Fontinelle, Amy. "How to Maximize your Mortgage Interest Deduction." [Cómo maximizar la deducción de los intereses hipotecarios]. *Forbes*. 25 de junio de 2020
- 9 Fontinelle, Amy y Cetera, Mike. "5 Types of Tax-Deductible Closing Costs." [Cinco tipos de costos de cierre deducibles de impuestos]. *Forbes*. 26 de marzo de 2021
- 10 Nykiel, Teddy, O'Shea, Bev. "How Does a Mortgage Affect Your Credit Score?" [¿De qué modo incide una hipoteca en su calificación de crédito?]. *NerdWallet.com*. 20 de septiembre de 2021
- 11 Axelton, Karen. "Why Doesn't My Mortgage Appear on my Credit Report?" [¿Por qué no aparece mi hipoteca en mi informe de crédito?]. *Experian*. 21 de enero de 2021 White, Alexandria. "Want a good credit score? This is the most important factor." [¿Quieres una buena puntuación de crédito? Este es el factor más importante]. *CNBC*. 30 de agosto de 2020