

GROUP

elkano

REAL ESTATE

IMPULSAMOS TUS VENTAS

WWW.MARKETINGINMOBILIARIO.COM



**elkano group (Real Estate Marketing)
es una consultora especializada en
estrategias de marketing inmobiliario.**

Observación: Una empresa diferente para un sector que requiere de estrategias y herramientas diferentes.

Nuestros valores:

Experiencia:

Contamos con casi 20 años de experiencia y más de un centenar de proyectos impulsados y asesorados. Un pool de experiencias (diferentes ciclos, situaciones, mercados...) que nos permiten ofrecer recetas adecuadas a cada situación.

Nuevas Tecnologías:

Las nuevas tecnologías son una palanca muy útil para mejorar la captación de leads, la experiencia de cliente o la comunicación con estos. Contamos y trabajamos con especialistas en marketing digital, realidad virtual o big data.

Pero también técnicas tradicionalmente eficaces:

En ocasiones, lo viejo es nuevo. En un contexto abrumadoramente digital y muy saturado de comunicaciones para los clientes, tienen más vigencia que nunca una buena identidad de marca, materiales de venta de calidad, atractivos puntos de atención y venta y medios tradicionales que puedan generar mayor impacto.

Estrategias Responsive:

Adaptamos nuestras soluciones a la situación competitiva de nuestros clientes, pero además tenemos la capacidad de ajustar medios y estrategias en tiempo real según la evolución de las campañas y los resultados mediante técnicas analíticas.

CONSTRUIMOS MARCAS.
PROMOVEMOS VENTAS. HABLAMOS TU IDIOMA.

Cualquiera puede hacer un folleto. O una web. Cualquier agencia puede hacerte una campaña más o menos ingeniosa. Pero ofrecer un servicio global y experto para ayudarte a vender óptimamente todas tus promociones, es otra historia. Para eso hay que entender los diferentes ciclos y las particularidades de cada plaza, saber analizar la situación competitiva, el ritmo de venta y el momento en el que está la promoción, el cliente al que nos dirigimos ...

En elkano group hemos trabajado en casi un centenar de promociones inmobiliarias de todo el espectro posible y en toda España, ofreciendo soluciones de marketing y comercialización para optimizar los ratios y los tiempos de venta.



Posiblemente fui uno de los primeros audaces (o locos) que apostaron por desarrollar teorías y servicios de marketing especializados en este apasionante sector. Recuerdo perfectamente las respuestas de muchas de las promotoras en aquel entonces; “¿marketing para qué?. Si nos quitan los pisos de las manos”.

A pesar de todo, me lancé a desarrollar una empresa especializada cuando prácticamente no existía ni siquiera literatura en la materia. Suelo comentar a título anecdótico-ilustrativo que registré sin oposición ni dificultad el dominio marketinginmobiliario.com (hasta hoy). Creía, y el tiempo nos dio la razón, que la ley de la oferta y la demanda también actuaría en este sector y que las empresas que desarrollaran buenas estrategias de marca, colocaran al cliente en el centro y diseñaran campañas atractivas, tendrían más éxito.

Tras trabajar con decenas de promotoras y servicers, haber desarrollado más un centenar de proyectos, lanzado portales, revistas y salones inmobiliarios, comercializado activos de todo tipo y en todos los mercados... En **elkano group** seguimos reinventándonos para estar en la vanguardia del marketing inmobiliario y apoyar a promotoras a ser eficaces en sus comercializaciones.

Iban Unzueta

CEO y experto en estrategia

Iban Unzueta

CEO y experto en estrategia

Licenciado en Business Administration por la Univesidad de Syracuse. Máster en Dirección de Marketing por Eseune. IE ESADE Real Estate Management. IE Comercialización Inmobiliaria.

20 años dedicado al marketing y a la consultoría estratégica. Ha trabajado como asesor en aproximadamente 100 promociones inmobiliarias. Profesor de marketing y estrategia en varias Escuelas de Negocios de primer orden (Eseune, Nebrija, North China...). Director de dos Salones inmobiliarios, asesor de varias entidades financieras en sus estrategias de comercialización de su inventario, y fundador de una red de agencias inmobiliarias o un portal inmobiliario, su experiencia global y visión holística del sector le sirven para proponer estrategias y planes consistentes y eficaces.

NUUESTRA METODOLOGÍA DE TRABAJO

Nuestra metodología está enfocada a los resultados, y no a la ejecución de acciones descoordinadas y sin planificación o estrategia definidas.

Nuestro objetivo es hacer cumplir tus objetivos de ventas. Para ello, partiremos de un diagnóstico de mercado y un briefing exhaustivo, para a continuación plantear un plan de trabajo y acciones de marketing estratégico y operativo.

Nuestra prioridad es crear un buen motor de leads y un embudo optimizado, a la vez que aprovechamos el proceso para crear brand equity para la empresa promotora.

Tanto si tienes un equipo comercial propio, como una comercializadora externa, y un equipo de marketing interno o una agencia de comunicación contratada (o cualquier combinación de las anteriores), nos integraremos como parte del equipo, siendo nuestra aportación aumentar la base de posibles clientes.

Para ello emplearemos el mix de marketing más adecuado, incluyendo herramientas del marketing tradicional, y técnicas de vanguardia tales como digital, big data o experiencias virtuales. Este mix se revisa de manera continua y se optimiza adaptándose a analíticas de resultados y evolución de las ventas.

Nuestro modelo colaborativo se basa en una filosofía de win-win, pudiendo condicionar parte de nuestros honorarios al éxito comercial.

NURTURING

- A. **Publicidad:** radio, prensa, valla publicitaria... ▶ “Próxima promoción”
- B. **RRSS / Digital:** Facebook, Google...
- C. **Inbound**

Landing Page

QUALIFYING

SCORING

- CRM ▶
1. Formulario en RRSS (Potenciales)
 2. Formularios de contacto en la Web
 3. Botón de llamada
 4. Descargar info: Dossier, planos...
 5. Concertar Video Cita
 6. Concertar cita o evento

C
B
A

Acciones de follow up (C, B, A)

- Cookies / Pixel ▶ Retargeting
- Email Marketing
- SMS
- Cuestionario

MATURING

Llamada Comercial

Evento
Cita

==> CIERRE

“Sería más correcto llamarlos soluciones. Soluciones para una venta más eficaz”

elkano **Servicios**

Eventos presenciales y virtuales, marketing digital, publicidad inteligente en medios tradicionales, big data, publicity, o realidad virtual, entre otras, son algunas de las herramientas que ofrecemos al promotor para vender bien en tiempo, precio y forma, a la vez que ayudamos a construir una sólida marca que asegure clientes futuros.

Porque entendemos el ADN del sector, porque nos implicamos en los resultados, porque sabemos que lo que importa es comercializar eficazmente tus promociones, decimos que **hablamos tu idioma**. Tanto es así que estamos abiertos a figuras de riesgo compartido en las que nuestros honorarios serán parcialmente variables, alineándonos con una práctica común en la comercialización inmobiliaria, que sin embargo no te ofrecen las agencias de marketing generalistas.

¿Hablamos de tu próximo proyecto?



EXTERIOR



MEDIOS



EMAIL MARKETING



EVENTOS



BRANDING



DIGITAL



DECORACIÓN DE OFICINA DE VENTAS



WEB / LANDING



ESCAPARATE



PLANOS DE VENTA



SISTEMAS DE GESTIÓN DE CITAS



REALIDAD VIRTUAL & AUMENTADA

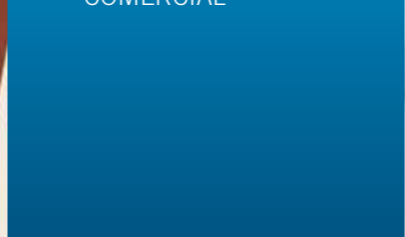
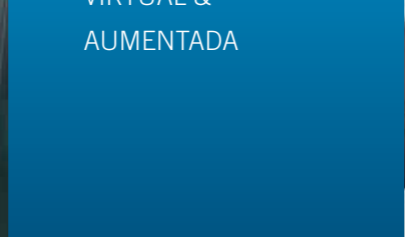


DOSSIERS COMERCIAL



VÍDEOS PROMOCIONALES

MERCHANDISING



INFOGRAFÍAS

“Cada uno de estos logotipos representa un Plan de Promoción completo”

elkano

Trayectoria

“Tu caso es tu caso; diferente; especial. Pero nuestra experiencia en muchos casos servirá para minimizar incertidumbres y errores de ejecución”

elkano

Casos de éxito



Lugar: **EIBAR**

Promotor: **ISGA INMUEBLES**

Unidades de venta: **42**



Se ha cumplido con creces el objetivo de alcanzar al menos un 50% de las ventas en las primeras fases de la comercialización. Y es que en una localidad de 27.000 habitantes como Eibar y con una gran competencia en vivienda de obra nueva como la que existía en ese momento, **la estrategia de marketing fue clave para alcanzar el éxito de ventas.**

El Parque de **Bolingua** se encuentra en una zona alta y verde de la localidad guipuzcoana de Eibar. Junto a este espacio natural existía un solar edificable que, tras años estancado, por fin obtuvo las licencias correspondientes para construir vivienda.

En una colaboración conjunta con Inmobiliaria Orio como gestor y comercializador, Laboral Kutxa como entidad financiera e ISGA INMUEBLES S.A.U. como promotor, **elkanogroup** desarrolló de forma integral toda la estrategia comercial para Residencial Bolingua.

Partiendo de la ubicación privilegiada de **Bolingua** e inspirado en la naturaleza de alrededor, la línea de comunicación de la campaña giró en torno al claim VAS A RESPIRAR y a su desarrollo posterior haciendo hincapié en **“Respirar vistas”** por alusión a la ubicación de **Bolingua**; **“Respirar verde”** poniendo en valor el ambiente natural; y **“Respirar más tranquilo”** por las excelentes condiciones financieras ofrecidas.

Además de establecer el naming, la identidad de la promoción y el discurso comercial, desde **elkanogroup** se desarrolló un completísimo plan de acciones:

- Naming
- Branding
- Concept
- Web / landing
- Catálogo corporativo
- Vídeo corporativo
- Bolsa corporativa
- Evento de presentación
- SMS
- Decoración de oficina de ventas (cajas de luz, vinilado, digital signage)
- Planos
- Mail marketing
- Anuncios en prensa, revistas locales
- ADS, estrategia de publicidad online (redes sociales, portales inmobiliarios, Google)
- RRSS
- Carpeta de venta
- Encarte en prensa
- Vallas, banderolas

Naming & Branding



Web / landing



Vallas, banderolas



Evento presentación

Publicity y anuncios de prensa



Vídeo promocional



Bolsa corporativa

Catálogo corporativo



UN ACTO DE PRESENTACIÓN COMO ACCIÓN CLAVE

El evento de presentación del Residencial Bolingua fue una de las acciones clave de toda la estrategia. Se promocionó 2 semanas antes en radio, RRSS y a través de email marketing con el fin de generar un listado de invitados. En el acto, donde se proyectó el vídeo promocional en primicia, se contó con la presencia del Alcalde de la localidad y de los representantes comerciales que pudieron explicar in situ las características más significativas de la promoción.

En el mismo acto y a lo largo de los días posteriores se produjo un efecto contagio de interés generalizado que condujo a que el público quisiera reservar una cita cuanto antes con el fin de poder elegir y comprar la vivienda a su gusto.

Decoración oficina de ventas





Lugar: **IRUN**

Promotor: **GRUPO MOYUA**

Unidades de venta: **85**

La primera idea original de **BIDEOSOA** comienza en el propio naming de la promoción. Y es que en el solar donde estaba proyectado el residencial albergó antiguamente la reconocida fábrica Porcelanas Bidasoa, de ahí la elección y similitud del nombre, además de la creación del pequeño guiño del isotipo de **BIDEOSOA** que recuerda a un clásico plato de una vajilla.

Residencial **BIDEOSOA** se proyectó como un espacio lleno de ocio donde los propietarios disfrutarían de numerosas zonas comunes como piscinas comunitarias (una para adultos y otra para niños), gimnasio, gastroteca, ludoteca para niños, terraza chill out, parque infantil y zonas de paseo. Unos espacios muy singulares propios de una urbanización exclusiva y cuyo claim elegido "**Liénate de vida**" se ideó precisamente en base a toda la vida de ocio y vida en familia que implicaba vivir en Bideosoa.

El color azul es el protagonista por la vitalidad y frescura que proyecta pero también se buscó la fórmula de que el verde estuviera presente gráficamente y de forma más sutil por todas las amplias zonas verdes del residencial y de su entorno.

Desde **elkanogroup** se llevaron a cabo las siguientes piezas y acciones que contribuyeron positivamente a la comercialización de las viviendas y a agilizar las ventas:

- Naming
- Branding
- Concept
- Web / landing
- Catálogo corporativo
- Vídeo corporativo
- Bolsa corporativa
- Evento de presentación
- SMS
- Decoración de oficina de ventas (cajas de luz, vinilado, digital signage)
- Planos
- Mail marketing
- Anuncios en prensa, revistas locales
- ADS, estrategia de publicidad online (redes sociales, portales inmobiliarios, Google)
- RRSS
- Carpeta de venta
- Encarte en prensa
- Vallas, banderolas

Naming & Branding



Web / landing



Vídeo promocional



Carpeta de Ventas con planos



Tríptico promocional

Catálogo corporativo



Piezas para ferias



Valla :: Banderolas



Decoración oficina de ventas :: pantallas escaparate



Cajas de luz :: vinilos :: cuadros decorativos



APOYANDO EL DEPORTE LOCAL

El Bidasoa Irun es el equipo de balonmano de la localidad fronteriza y el polideportivo Artaleku su lugar de competición y testigo de grandes triunfos. Grupo Moyua lleva años apoyando al deporte local de Irun y con el lanzamiento del Residencial **BIDEOSOA** decidió, junto con su socio Construcciones Etxezabal, colaborar también con los equipos base del club.



Con el propósito de conseguir cobertura mediática sobre el acuerdo de patrocinio se organizó un acto en la oficina comercial de **BIDEOSOA** donde se contó con la presencia de representantes del CD Bidasoa y donde se aprovechó el momento para hablar del residencial y presentar en primicia el vídeo corporativo. Se consiguió reunir a más de 60 personas y los medios de comunicación se hicieron eco de la noticia.

Acto inaugural oficina de ventas



Edificio Plaza

Bide Onera Barakaldo

Lugar: **BARAKALDO**

Promotor: **GRUPO EIBAR**

Unidades de venta: **51**

El **Edificio-Plaza** es un edificio emblemático, una promoción inmobiliaria con identidad propia, de estilo único y situada en un emplazamiento irreplicable. El primer paso del éxito de la estrategia de marketing fue la **creación del naming y el estudiado branding**, señas que marcarían toda la estética de la campaña y el importante relato para la venta. Los colores, la tipografía, las infografías y toda la identidad visual de la marca conviven al unísono con un objetivo común: realzar el estilo clásico sin olvidar el componente moderno que proyecta un edificio de nueva construcción.

Por su ubicación privilegiada en el centro de la ciudad de Barakaldo, el conocido Bide Onera se rebautizó como **Edificio-Plaza**, poniendo en valor el concepto de plaza y todo su arraigo como lugar de encuentro, espacio abierto y muy céntrico.

El proyecto arquitectónico de la promoción conservaba la fachada original de 1921, un diseño clásico pero renovado al mismo tiempo y donde la calidad y predominancia de materiales naturales y nobles serían grandes protagonistas.

Entre las acciones de marketing realizadas destacan:

- Diseño de encarte para periódico: proyectando una presencia y un gran nivel del producto se llegó de forma masiva a mucho público local.
- Diseño de lona sobre fachada: las dimensiones de la lona y la reproducción de cómo iba a ser el nuevo edificio siempre son una excelente herramienta de publicidad exterior.
- Vídeo corporativo: lo audiovisual es siempre un factor diferenciador y que además, se puede utilizar en muchos soportes: oficina de ventas, redes sociales, ferias. etc.

- Naming
- Branding
- Concept
- Web / landing
- Catálogo corporativo
- Vídeo corporativo
- Bolsa corporativa

- Lonas para fachada, vallas, banderolas
- SMS
- Decoración de oficina de ventas (cajas de luz, vinilado, digital signage)
- Memoria de calidades
- Mail marketing
- Anuncios en prensa, revistas locales

- ADS, estrategia de publicidad online (redes sociales, portales inmobiliarios, Google)
- RRSS
- Carpeta de venta
- Encarte en prensa
- Diseño de stands para ferias

Naming & Branding

Edificio Plaza

Bide Onera Barakaldo

Catálogo corporativo



Encarte



Carpeta de Ventas con planos

Memoria de calidades



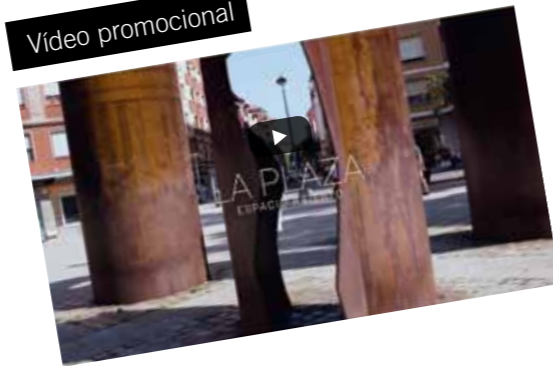
PRESENTACIÓN DEL VÍDEO CORPORATIVO EN PRIMICIA

El lanzamiento de la promoción inmobiliaria Edificio-Plaza fue un **éxito de ventas y en pocos meses se vendió más del 90% de las viviendas**. A pesar de esa extraordinaria acogida y con el fin de seguir poniendo en valor al Edificio-Plaza se realizó un vídeo corporativo que se proyectó y presentó en primicia en la feria SIE (Salón Inmobiliario de Euskadi) donde Grupo Eibar contó con un stand. Paralelamente el vídeo también se difundió en redes sociales y la repercusión obtenida fue excelente.

Anuncios de prensa



Vídeo promocional



Acuerdos de patrocinios



Con el fin de mostrar su apoyo a la localidad de Barakaldo, Grupo Eibar llegó a un acuerdo de patrocinio convirtiéndose en **sponsor del Barakaldo C.F.** Esta acción mejoró la presencia de la promotora en el municipio haciéndose un hueco entre los habitantes y compartiendo su pasión por el equipo de fútbol local.

En menos de un año, Grupo Eibar vendió las 51 viviendas de la promoción y supuso un hito histórico para la promotora guipuzcoana consolidando su presencia en el territorio de Bizkaia.

Lona fachada



Diseño de stands para ferias





Lugar: **CUARTE - ZARAGOZA** Promotor: **EIDOM** Unidades de venta: **48**

Boulevard Centro es una promoción del grupo inversor alemán Eidom en la provincia de Zaragoza. Consta de una primera fase de 48 viviendas. Paquetes de trabajo desarrollados:

- Argumentario, posicionamiento e identidad
- Página web
- Catálogo
- Video
- Oficina de ventas
- Encarte de prensa
- Campañas de radio
- Portales
- Redes sociales
- Email marketing
- Google

Duración del acompañamiento: 12 meses

Inversión directa realizada: Aprox. 100.000 €.

Ritmo de ventas: 95% de primera fase. Iniciando segunda fase (20%)

Notas: ritmo de ventas sustancialmente mayor a la media de la zona. Posicionamiento del producto como premium en su franja. Satisfacción plena del promotor.



Naming & Branding



Web / landing



Folleto desplegable



Publicity and anuncios de prensa



Mail marketing



Encarte para prensa

Carpeta de Ventas con planos



Video promocional



Los leads se recogen y gestionan para empujar a los clientes por el embudo de ventas. En esta promoción se han gestionado cerca de 1000 leads hasta la fecha.

	A	B	C	D
1	(Nombre y apellidos)	email	teléfono	(intento fallido es No)
2	Lead	Medio de contacto		Contactado (Si/No)
3	Carol Zavala Moreno	cary.13@hotmail.com	644658325	
4	Chamise Reina Sabba	chamise23@gmail.com	633059369	
5	Blanca Bayona Gracia	blankily@hotmail.com	686407570	
6	Inma Álvarez	inmaalvarez76@gmail.com	690692480	
7	Ana Beltran	sabgena01@yahoo.es	976630349	
8	Montse Calvo	m.m.andres@hotmail.com	665901069	
9	Romeo Lobaco Ana Berta	milanazaragoza@gmail.com	617691454	
10	María Hernandez	mhm_1998@yahoo.de	661081487	
11	Natalia Lezcano	nlezcanoc@hotmail.com	661152014	
12	María Antonia Gracia Ruiz	antoniagracia@hotmail.com	656680085	
13	Luis Cabrejas	cabrejasluis1977@gmail.com	670466550	
14	Rebeca Romero Arenzana	mataliendre@hotmail.com	654657901	
15	María Aisa	mpl27@hotmail.es	609617579	
16	Laura Sara López	saralopez915@gmail.com	638944693	
17	Isa Romance García	isaromance@hotmail.com	656189167	
18	María José Sanz Sánchez	mariajosanz3@hotmail.com	647991416	
19	Cristina Olmos Baquedano	cris.olmos@hotmail.com	657532450	
20	María Jesús Gloria Lafuente Boix	mariajesusglorialafuenteboix@gmail.com	640832058	

Se realizan reuniones periódicas con el cliente (líder, equipo comercial, arquitecto...) para análisis de evolución de acciones y KPI's.

Check Acciones



ACCION	ESTADO
Diseño de catálogo	hecho
Impresión de catálogo	En curso
Dossier de ventas	Hecho
Formación a agencias inmobiliarias	Hecho
Campaña FB	Activa
Campaña Google	Activa
Campaña retargeting	Activa
Campaña emailing a interesados anteriores	Hecho
Campaña emailing idealista	Hecho
Campaña radio	En curso
Mejora visibilidad Idealista	hecho
Google	Hecho
Campaña Radio 22 diciembre	Preparada
Video	Enero
Encarte	Estudiando



KPIs

Alcance: 27.306 personas	Alcance: 45.000 personas
Interacciones con anuncios: 5357	Interacciones con anuncios: 8138
Click conversión: 2.486	Click conversión: 3607
Formularios de interesados: 10	Formularios de interesados: 34

Descárgate
nuestro
dossier
corporativo





Oficina Central

Plaza Karlos Santamaria, 11 - Bajo
20018 Donostia - San Sebastián

E.: info@elkanogroup.com

+34 943 224 340