

THE CONCRETE
HOME



IMPERIUM 356

INFORME ESTRATÉGICO TCH

OPORTUNIDADES Y ESTRATEGIAS PARA MAXIMIZAR VENTAS ONLINE

Copyright © 2024 Imperium 356. Todos los derechos reservados. Información confidencial

ÍNDICE

1. Resumen ejecutivo
2. Análisis del entorno
3. Análisis interno
4. Estrategia
5. Método L&DD
6. Previsiones
7. Siguietes pasos



RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

¿QUÉ ES IMPERIUM 356?

Somos una consultora de marketing y estrategia especializada en

MARKETING INMOBILIARIO

Nuestro objetivo es que aumentes tus ventas de manera exponencial con la mínima inversión posible y diferenciándote de tu competencia.



RESUMEN EJECUTIVO

¿QUÉ ES ESTE INFORME?

Aquí encontrarás un análisis del sector de las casas prefabricadas en España, destacando las

OPORTUNIDADES Y ESTRATEGIAS

que debe aplicar The Concrete Home para multiplicar sus ventas online.





ANÁLISIS DEL ENTORNO

ANÁLISIS DEL SECTOR DE CASAS PREFABRICADAS

1

Crecimiento

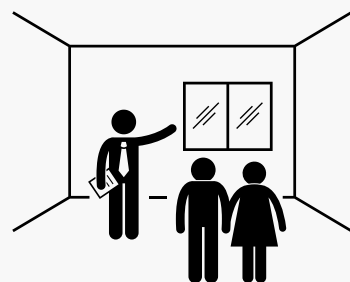
El mercado de viviendas prefabricadas se estima que crezca a una **tasa compuesta anual del 6.6%**.



2

Concentración

La concentración del mercado es baja, lo que implica **alta competitividad** y gran cantidad de ofertas.



3

Buyer persona

Los principales compradores son familias, herederos y pensionistas, siendo su **principal fuente de información sus móviles**.



4

Estado del marketing

Destaca dentro del sector que la **publicidad online es cada día más competitiva**, lo que exige estrategias de publicidad complejas.



Amenazas

La **alta competitividad** dentro del sector exige una gran diferenciación de parte de las empresas. **El que no es percibido diferente está destinado a fracasar**, para ello, es necesario una estrategia de publicidad avanzada y especializada en el sector.

Oportunidades

Considerando el alto crecimiento del sector y que **los clientes pasan cerca del 35% de su tiempo en sus dispositivos móviles**, existe una clara oportunidad de maximizar ventas por medio de publicidad online.

HAY OPORTUNIDAD DE MAXIMIZAR

LAS VENTAS ONLINE

A modern, two-story house at night with a swimming pool in the foreground. The house has large glass windows and doors, some of which are illuminated from within. A large, semi-transparent number '2' is overlaid on the right side of the image. The text 'ANÁLISIS DE LA EMPRESA' is centered over the image.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

ANÁLISIS DE THE CONCRETE HOME

1

Propuesta de valor

Casas personalizadas de calidad *premium*, proyectos llave en mano y plazos garantizados de entrega. Una **oferta irresistible** para un **sector de alto valor**.



2

Buyer persona

Por su oferta *premium*, TCH tiende hacia clientes con **medio-alto y alto poder adquisitivo**.



3

Presencia online

En TCH cuentan con **la mayor presencia online dentro del sector**, donde destaca su canal de Youtube.



4

Publicidad

Realizan publicidad online, aunque **no han potenciado al máximo su capacidad de llegar a los clientes que más les interesan**.



Debilidades

La principal debilidad de The Concrete Home reside en **su dificultad para llegar con su propuesta a sus verdaderos clientes potenciales**, aquellos que tienen el dinero para comprar una casa *premium*.

Fortalezas

Su propuesta de valor recoge **todo lo que una persona de alto poder adquisitivo podría esperar** e incluso lo supera. Por otro lado, su **gran presencia en medios online** puede potenciar su estrategia de ventas a través de medios digitales.

CON PUBLICIDAD ESPECIALIZADA

VENDERÍAN MUCHO MÁS

ESTRATEGIA



EL DESAFÍO

Aprovechar la oportunidad

Explotar las fortalezas

Reducir las amenazas

Eliminar la debilidad

LA SOLUCIÓN: PUBLICIDAD ONLINE AVANZADA Y ESPECIALIZADA

Una estrategia avanzada de publicidad online especializada en tu sector te permite hipersegmentar para llegar a la persona ideal, en el momento ideal y con el mensaje ideal.

Aprovecha la oportunidad

Podrás impactar a tus diferentes buyer persona como nadie de tu competencia lo hace. Te conocerán y te comprarán.

Explota tus fortalezas

Las marcas con autoridad en RRSS son las que obtienen mayor ROI en sus inversiones publicitarias.

Reduce las amenazas

Te diferenciarás de tu competencia reduciendo así los efectos de la alta competitividad del sector.

Elimina tu debilidad

Utilizando segmentaciones avanzadas podrás llegar a aquellas personas que realmente te interesan.

¿QUÉ RESULTADOS PUEDES ESPERAR?
IMAGINA MULTIPLICAR X5 TUS VENTAS

ESTE ES EL CASO DE MANANTIALES

Con nuestro Método L&DD

PASARON DE VENDER **3**
CASAS EN 2022 A **15** EN 2023



NUUESTRO

MÉTODOL & DD

Lean

&

Data Driven

Empezamos con bajos presupuestos hasta que encontramos patrones ganadores e impactamos de manera extensiva una vez hemos optimizado todo el embudo de ventas.

Creemos en las decisiones basadas en datos rigurosos. Por ello, evaluamos exhaustivamente nuestros embudos de venta para entender dónde podemos mejorar y cuáles son los resultados reales de las acciones realizadas.

CREEMOS EN LAS DECISIONES

BASADAS EN DATOS



PREVISIONES

TCH CON L&DD

PREVISIONES TCH USANDO L&DD

EN QUÉ NOS BASAMOS

1

Coste por lead (CPL)

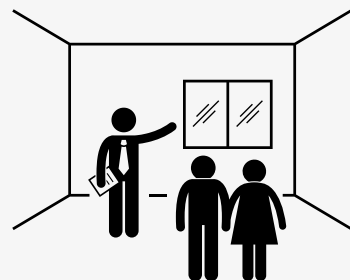
Nuestras estimaciones de costes por leads están basadas en nuestra experiencia con anteriores clientes B2B y del sector inmobiliario.



2

Conversión en visitas

Las tasas de conversión de leads a visitas están basadas tanto en datos públicos del sector en facebook como en nuestra experiencia previa.



3

Conversión en compras

Las tasas de conversión de visitas a compras están basadas en nuestra experiencia en el sector inmobiliario.



4

Ventas (Precios)

El precio usado para calcular las ventas en unidades monetarias es un promedio es de 300.000€, teniendo en cuenta los precios de TCH.



PREVISIONES TCH USANDO L&DD

CONSIDERACIONES

1

Objetivos

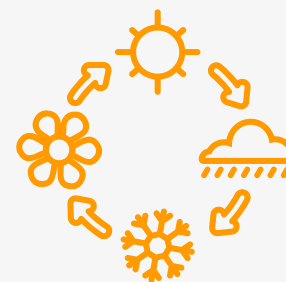
Las previsiones siguen un proceso sostenible de inversión a escala que consiste en inversiones de 1500€ los meses 1-3, de 2500€ los meses 3-6, y de 3500€ a partir del séptimo mes.



2

Estacionalidad

Las previsiones se realizan suponiendo un contexto de no estacionalidad, por lo que en la práctica los resultados pueden ir variando según el mes en que nos encontremos.



3

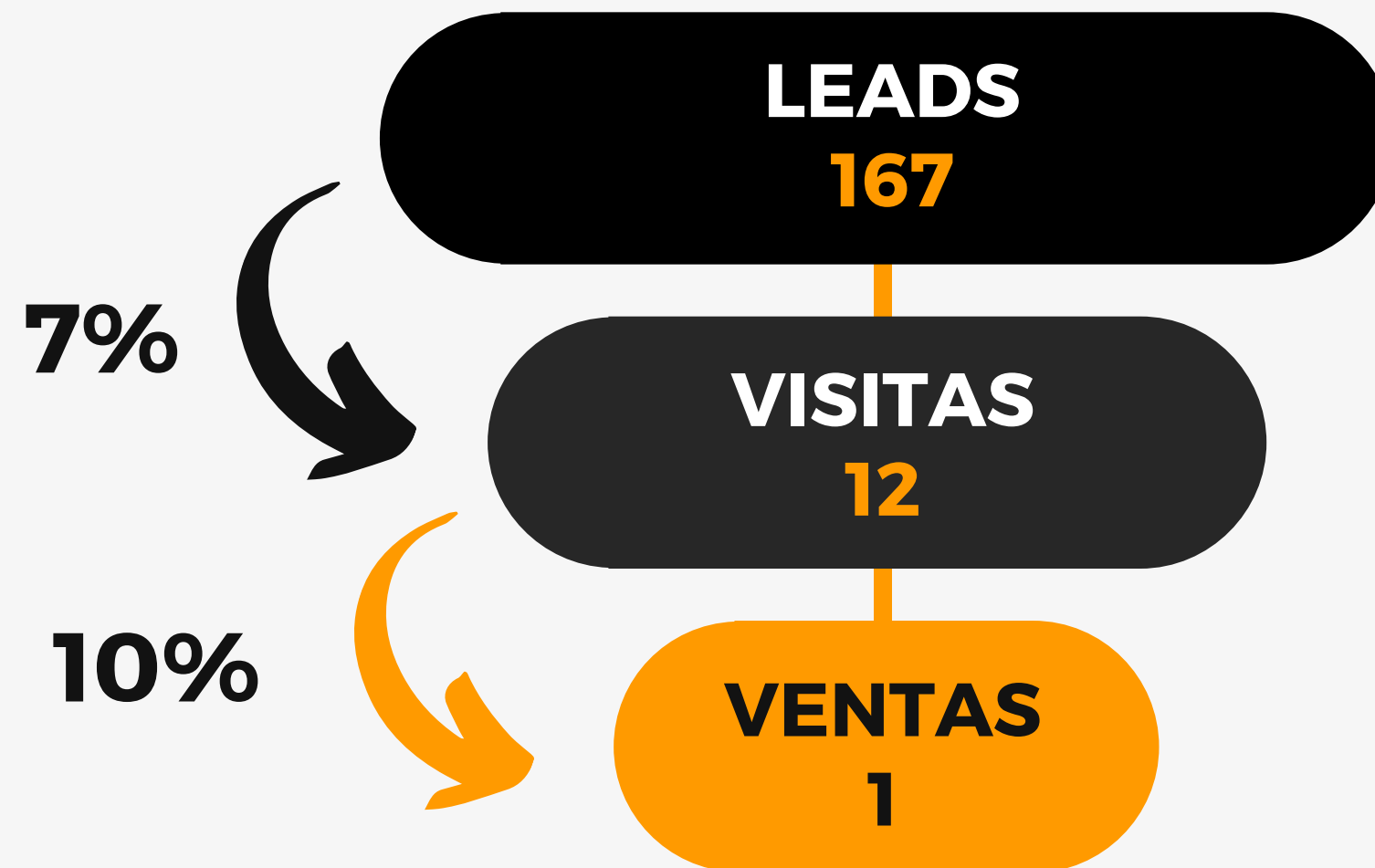
Progresión

La progresión se realiza teniendo en cuenta la capacidad de inversión adquirida en el propio proceso de adquisición de clientes por medio de la publicidad.



PREVISIONES MESES 1-3: INVERSIÓN DE 1500€/MES

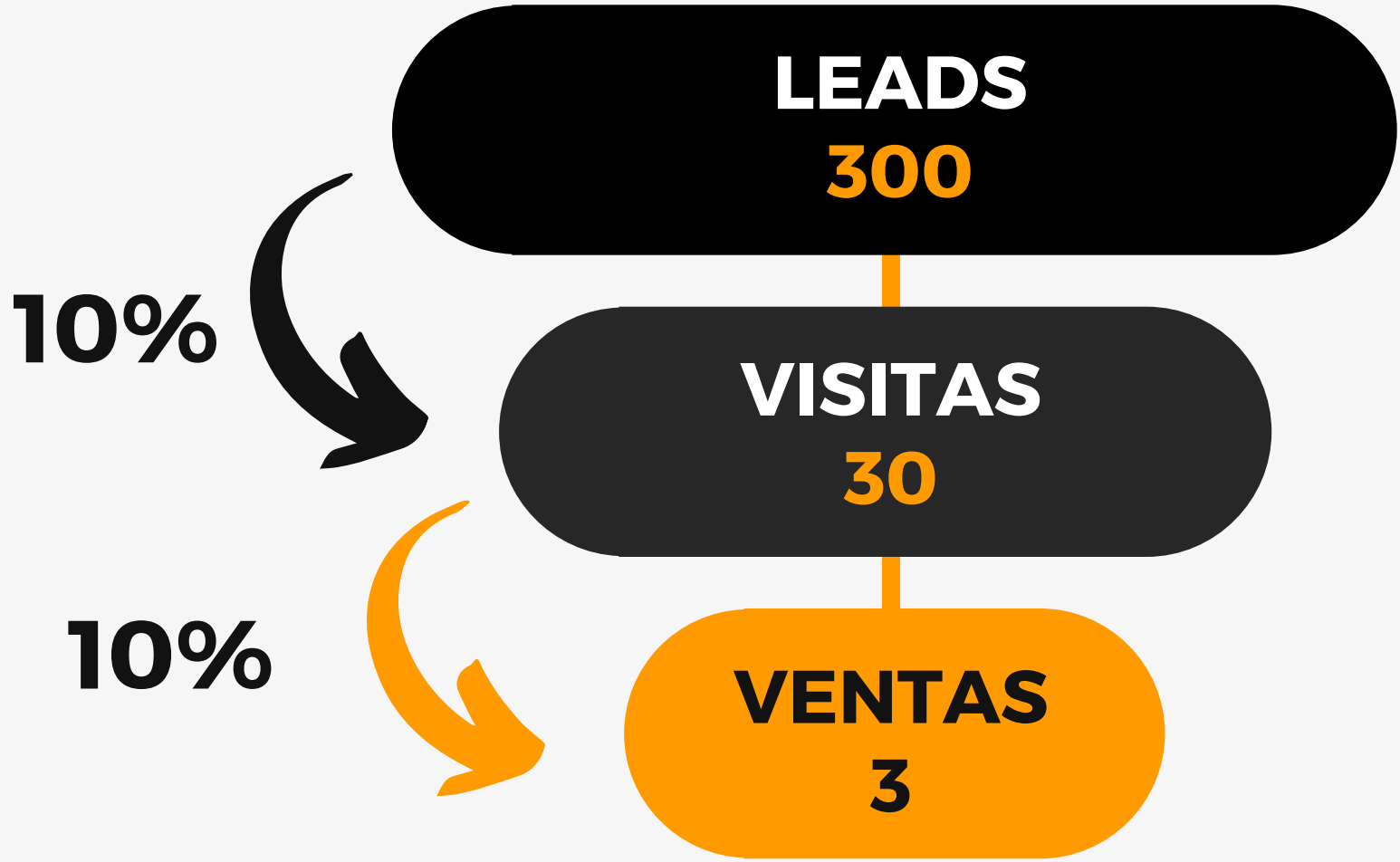
Con un CPL de 27€



*Cifras redondeadas

PREVISIONES MESES 3-6: INVERSIÓN DE 2500€/MES

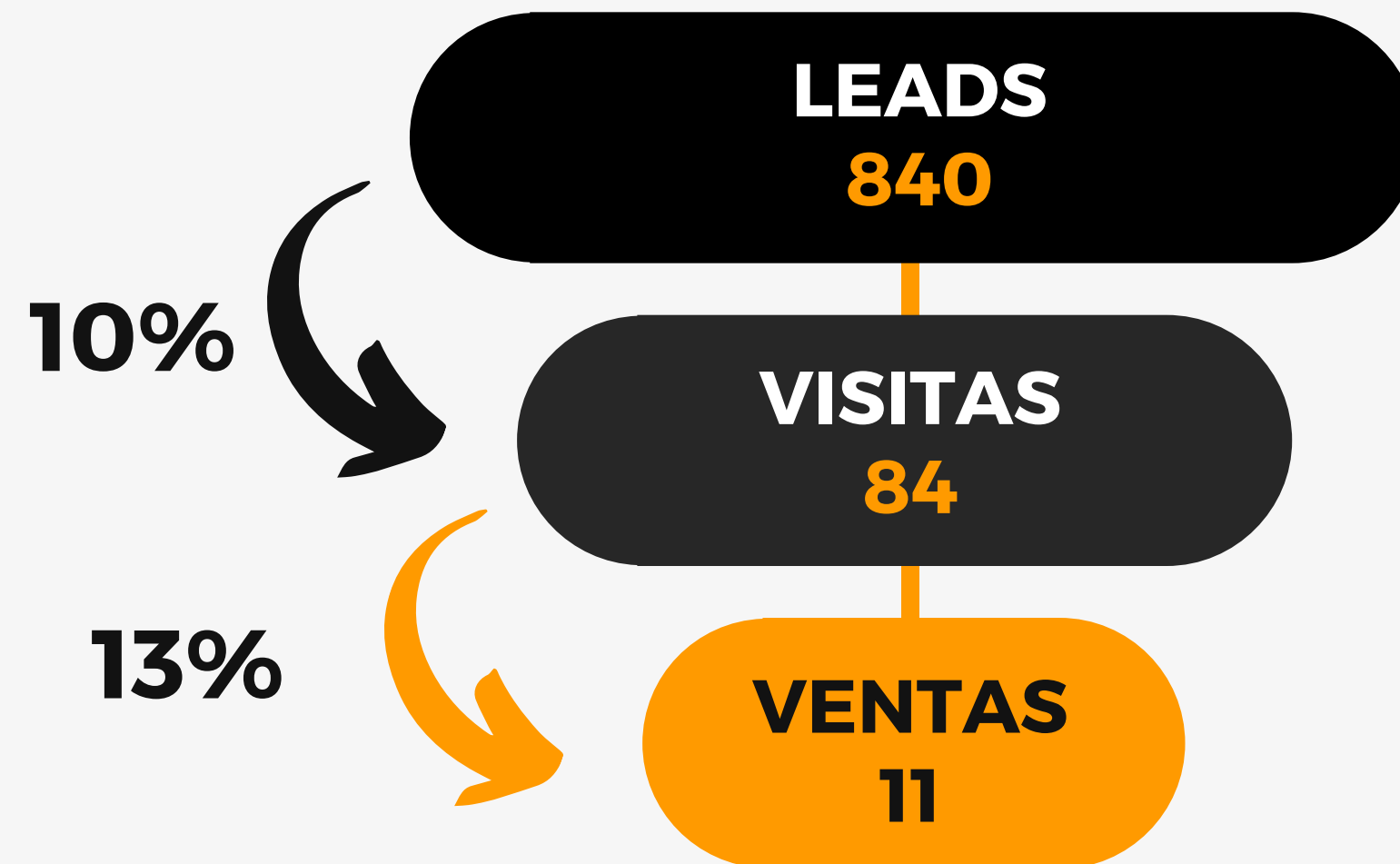
Con un CPL de 25€



*Cifras redondeadas

PREVISIONES MESES 6-12: INVERSIÓN DE 3500€/MES

Con un CPL de 25€



*Cifras redondeadas

RESULTADOS ESTIMADOS | AÑO 1

Ventas de los
meses 1-12



INGRESOS BRUTOS

4.500.000€

ROAS

136

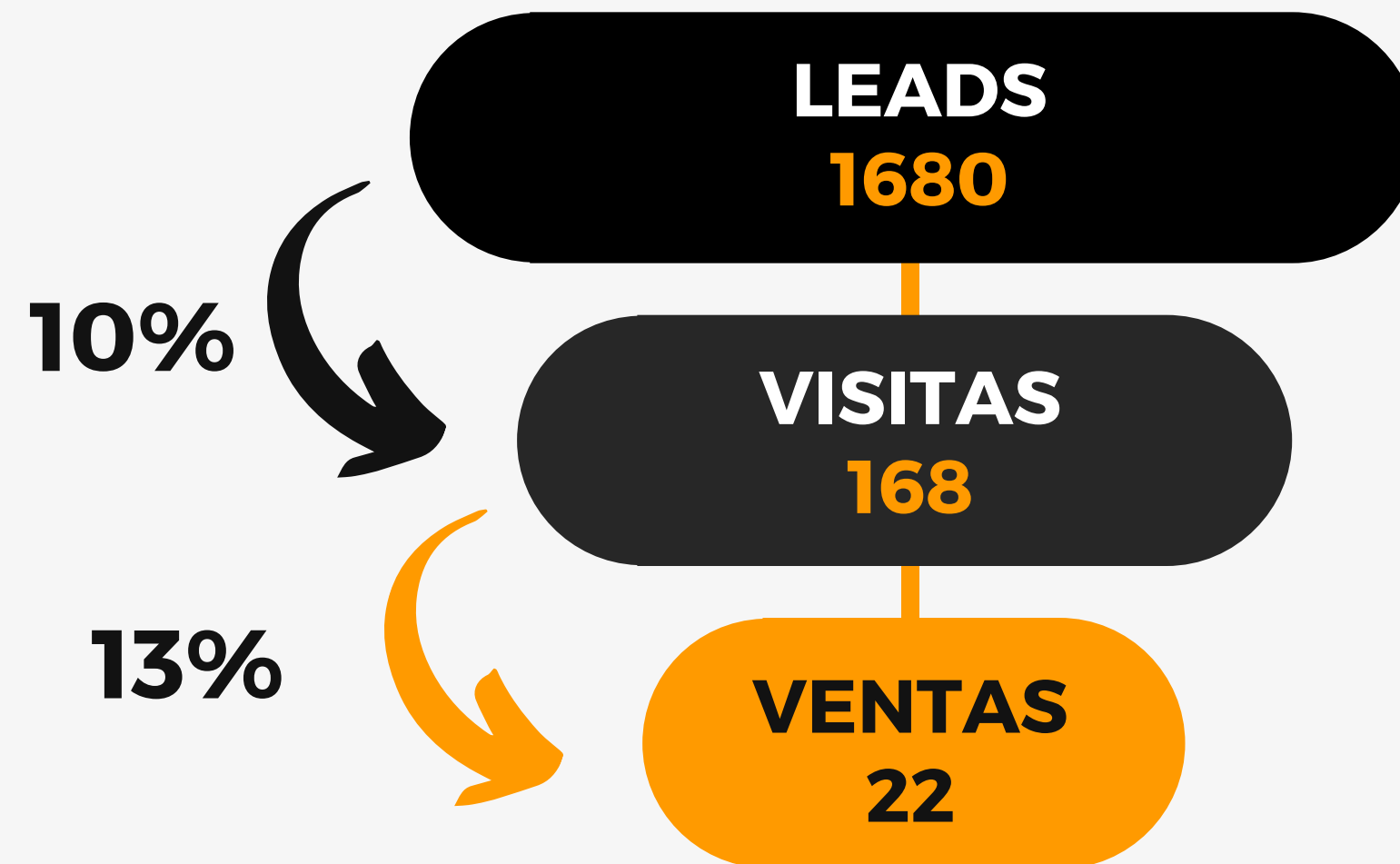
CPA

2.200€

*Los ingresos por venta están promediados, en la práctica variarán según el cliente y su poder adquisitivo.

PREVISIONES MESES 13-24: INVERSIÓN DE 3500€/MES

Con un CPL de 25€



*Cifras redondeadas

RESULTADOS ESTIMADOS | AÑO 2

Ventas de los
meses 1-12



INGRESOS BRUTOS

6.600.000€


ROAS

157

CPA

1909€

*Los ingresos por venta están promediados, en la práctica variarán según el cliente y su poder adquisitivo.

A man with a beard and glasses, wearing a headset, is smiling while working at a desk. He is wearing a light blue button-down shirt. In front of him is a silver laptop. To his left is a small potted plant in a white ceramic pot. To his right is a stack of books and a pen holder with pens. The background is a blurred office or home workspace.

SIGUIENTES PASOS

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD AVANZADA Y ESPECIALIZADA...

Somos especialistas en tu mercado

y disponemos de una metodología probada,
nuestro Método L&DD, que te hará vender más
de lo que puedes imaginar.

Te podemos hacer llegar a tu cliente ideal en el
momento ideal con el mensaje ideal.

Por ello, estaremos encantados de ayudarte en
tu camino hacia el éxito con The Concrete Home.

Si quieres maximizar tus ventas online con
garantía de resultados...

AGENDA UNA ASESORÍA 

