

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. Sigüientes pasos

The background features a dark cityscape at night, with numerous tall buildings and streetlights. Overlaid on this are many thin, glowing yellow lines that radiate from the bottom and sides, creating a sense of depth and connectivity. A large, semi-transparent grey rectangle is positioned in the upper right quadrant, partially overlapping the text.

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 en menos de seis meses.



A modern outdoor patio area featuring a wooden pergola structure with a slatted roof. The patio is paved with light-colored tiles and contains a black outdoor sofa and a matching armchair. The background shows a well-maintained lawn, a white wall, and lush green trees under a clear blue sky. A large, semi-transparent graphic overlay is present on the right side of the image.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

ANÁLISIS DEL SECTOR DE CASAS PREFABRICADAS

1

Crecimiento

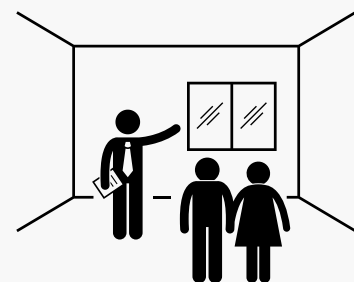
El mercado de viviendas prefabricadas se estima que crezca a una **tasa compuesta anual del 6.6%**.



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 poca publicidad online, **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 UNA ESTRATEGIA AVANZANDA

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



SIGUIENTES PASOS

ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD AVANZADA Y ESPECIALIZADA...

Somos especialistas en tu mercado

y disponemos de una metodología probada que te harán 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 con tu publicidad online todavía no has, por lo menos, duplicado tus ventas...

AGENDA UNA ASESORÍA

