

Update Comercial – Edificio Juanito | Agosto 2025

Resumen ejecutivo

Durante agosto se enfocó el esfuerzo comercial en optimizar la atención inicial a prospectos, fortalecer la estructura comercial y de marketing, acelerar el proceso de ventas y preparar puntos de contacto físico y eventos para inversores. A continuación se presenta el detalle por eje de trabajo.

1. Automatización del primer contacto con clientes

Se implementó la automatización del primer contacto con clientes para asegurar una respuesta inicial rápida y consistente. Esta iniciativa busca uniformar la experiencia de los prospectos al primer acercamiento y facilitar el flujo hacia los siguientes pasos comerciales.

2. Contratación Director Comercial

Se realizó la contratación del Director Comercial. El puesto de **Asesor Comercial** continúa abierto y está en proceso de búsqueda para sumar apoyo operativo al equipo de ventas.

3. Fortalecimiento de estrategia de Marketing

Se avanzó en la consolidación de una mayor estructura de marketing con el objetivo de mejorar la captación de clientes. Las acciones se orientan a profesionalizar los canales de entrada y a obtener mejores resultados de generación de prospectos.

4. Re-definición del proceso de ventas

Se redefinió el proceso de ventas con la intención de llegar más rápido a un cierre: menos pasos, flujo más directo entre primer contacto y visita, y reducción de fricciones administrativas en las etapas intermedias.

5. Evento Soundroom con inversionistas

Se organizó un evento Soundroom dirigido a inversionistas como parte de las estrategias de relacionamiento e interés por el proyecto. El evento sirve como punto de encuentro para presentar la propuesta y mantener engagement con actores clave.

6. Departamentos muestra — instalación iniciada

Se inició la instalación de dos departamentos muestra con acabados más atractivos. Estos departamentos estarán listos para ser mostrados en septiembre, habilitando un punto físico de experiencia para prospectos y brokers.

7. Ampliación de horarios y refuerzo de atención

Se ampliaron los horarios de atención para contactos, seguimientos y visitas.

Próximos pasos (alineados con las acciones de agosto)

- Finalizar la búsqueda y contratación del puesto de Asesor Comercial.
- Preparar apertura formal de los departamentos muestra para visitas en septiembre.
- Medir y ajustar la automatización del primer contacto según la respuesta de prospectos.
- Activar seguimiento post-evento Soundroom para capitalizar leads generados.