



Briefing de Inmovida

Ejemplo cumplimentado para el Proyecto Director de Marketing y Ventas con IA

Inmovida es una inmobiliaria ficticia creada como caso práctico. Todo el contenido, las personas, las cifras, las direcciones y los enlaces de este documento son inventados.

Responsable	Laura Martín Ruiz · Persona ficticia
Marca	Inmovida
Actualización	15 de septiembre de 2026

Identidad y resumen del negocio

1 Datos esenciales

Nombre comercial

Inmovida

Responsable

Laura Martín Ruiz · Directora y agente inmobiliaria

Zona principal

Madrid capital y Corredor del Henares

Estructura

Fundada en 2022 · 4 agentes inmobiliarios y 1 coordinadora comercial.

2 Resumen breve

Qué es Inmovida

Inmovida ayuda a propietarios que necesitan vender sin complicaciones, especialmente a familias que han heredado una vivienda. Coordina la venta, los profesionales y la comunicación entre las partes para convertir una situación compleja en un proceso claro, seguro y medible.

3 Identidad visual

	COLORES Azul petróleo #356B6F Verde salvia #A9C2B0 Blanco cálido #F7F4EE Gris texto #384548
TIPOGRAFÍAS Montserrat Semibold para títulos Aptos o Arial para textos	TONO Cercano · profesional · claro tranquilizador · sin tecnicismos

Propuesta y diferenciación

4 Qué ofrecemos al propietario

Servicio

Diseñamos y ejecutamos un Plan de Venta adaptado a cada situación: valoración, documentación, preparación de la vivienda, comercialización, negociación y coordinación hasta la firma.

Problema que resolvemos mejor

Resolvemos ventas bloqueadas por trámites, desacuerdos, falta de tiempo o desconocimiento, evitando que la vivienda se deteriore o se convierta en una carga económica y emocional.

5 Por qué elegir Inmovida

Diferenciación

El propietario tiene un único interlocutor y un proceso especializado. En herencias incorporamos, según el caso, abogados y asesores fiscales; protegemos la vivienda frente a la ocupación mientras está en venta y, tras la operación, incluimos la declaración de la renta del año siguiente para los herederos.

Pruebas de confianza

42 reseñas ficticias con una media de 4,8/5 · 31 viviendas vendidas en 2025 · Red estable de abogados, gestoría y empresas de vaciado · Informes semanales · Método propio Herencia Clara.

6 Método Herencia Clara

1 Diagnóstico	Situación familiar, documental y económica.
2 Desbloqueo	Coordinación jurídica y acuerdo entre herederos.
3 Protección	Seguridad, vaciado y preparación de la vivienda.
4 Venta	Comercialización, visitas, negociación e informes.
5 Cierre	Firma ante notario y coordinación fiscal posterior.

Propietario avatar principal

Viviendas heredadas

Tipo de propietario

Herederos que necesitan vender una vivienda heredada y quieren evitar conflictos, trámites interminables y pérdida de valor.

Zona e inmueble

Madrid y Corredor del Henares · Pisos y viviendas familiares · Entre 180.000 € y 450.000 €

Qué necesita resolver con urgencia

Aclarar la situación jurídica, ponerse de acuerdo, calcular gastos e impuestos y vender en un plazo razonable sin asumir personalmente toda la gestión.

Qué teme

Vender por debajo del valor, equivocarse con los impuestos, tener problemas entre hermanos, sufrir una ocupación o que la vivienda vacía siga generando gastos.

Qué espera y valora

Seguridad, transparencia, coordinación entre todos los herederos y un profesional que explique cada paso y proteja el patrimonio familiar.

Objeciones habituales

“Primero tenemos que aceptar la herencia” · “No estamos todos de acuerdo” · “La comisión es alta” · “Podemos venderla nosotros” · “Preferimos esperar a que suba el precio”.

Dónde podemos llegar hasta él

Abogados de sucesiones, notarías y gestorías colaboradoras; búsquedas en Google; contenidos sobre herencias; campañas de Meta; referidos y una guía descargable: Plan de Venta de Viviendas Heredadas.

Propietario avatar secundario

Cambio de vivienda

Tipo de propietario

Propietarios que necesitan vender su vivienda actual para comprar otra más adecuada a su nueva etapa familiar.

Zona e inmueble

Madrid y municipios del Corredor del Henares · Vivienda habitual · Entre 220.000 € y 500.000 €

Qué necesita resolver con urgencia

Coordinar venta y compra sin quedarse sin vivienda, asumir dos hipotecas o perder la oportunidad de compra elegida.

Qué teme

Vender demasiado pronto, no encontrar otra vivienda, equivocarse con los plazos o no obtener financiación suficiente.

Qué espera y valora

Una planificación única de ambas operaciones, estimaciones realistas, coordinación hipotecaria y seguimiento permanente.

Objeciones habituales

“Primero quiero encontrar casa” · “No sé cuánto dinero me quedará” · “No quiero enseñar la vivienda todavía” · “Puedo esperar”.

Dónde podemos llegar hasta él

Base de datos propia, alianzas con asesores hipotecarios, campañas de valoración, Google, contenidos sobre cambio de vivienda y referidos de antiguos clientes.

Sistema actual de captación

7 Canales activos

Canales

Referidos · Portales · Redes sociales · Meta Ads · Google Ads · Email · Google Business Profile · Despachos colaboradores · Guía descargable.

Principal cuello de botella

Se pierden oportunidades después del primer contacto: las llamadas y los seguimientos no siempre se realizan a tiempo ni quedan registrados con un próximo paso.

Seguimiento

Secuencia de 21 días: llamada inicial, WhatsApp de confirmación, email con guía, segundo contacto a las 48 horas y revisiones semanales hasta obtener una decisión o una nueva fecha.

8 Escaparate digital

Canal	Situación	Dirección ficticia
Web	Regular	www.inmovida-ejemplo.es
Google Business	Actualizado	Inmovida Madrid
Instagram	Actualizado	@inmovida_ejemplo
Facebook	Actualizado	Inmovida Ejemplo
LinkedIn	Mejorable	Inmovida Inmobiliaria
Publicidad	Activa	Meta Ads y Google Ads

Inteligencia artificial y próximos documentos

9 Punto de partida

Herramientas

ChatGPT Plus · Gemini gratuito de uso ocasional · Canva para apoyo visual y transcripción de reuniones.

Uso actual

Redacción inicial de anuncios, correos y publicaciones. Se utiliza sin instrucciones estables ni información suficiente del negocio.

Objetivo

Construir un Director de Marketing y Ventas con IA que ayude a analizar propietarios, preparar acciones de captación, crear mensajes, revisar el embudo, planificar seguimientos y aprender de los resultados.

10 Documentos para el Proyecto

Briefing de Inmovida	Completado
Lienzo estratégico	Completado
Mapa del propietario avatar	Pendiente
Propuesta de valor y oferta	Pendiente
Embudo de captación	Pendiente
Métricas mensuales	Pendiente

Criterio de actualización

El Proyecto deberá actualizarse sustituyendo los documentos cuando cambien la estrategia, los propietarios prioritarios, la oferta o los resultados. No se adjuntarán contraseñas, datos personales de clientes ni documentación jurídica real.