

Modelo de Negocio

Para que esta solución sea rentable y sostenible, considera lo siguiente:

1. Servicio basado en suscripción: Ofrece la herramienta a otras empresas inmobiliarias o agentes como un servicio SaaS (Software as a Service). Los clientes pagan una tarifa mensual para acceder a los reportes, visualizaciones y predicciones de precios de alquiler.

2. Planes diferenciados:

- Básico: Solo acceso a datos y visualización básica.
- Intermedio: Incluye análisis de tendencias y reportes automatizados.
- Avanzado: Añade predicciones y recomendaciones estratégicas con acceso al dashboard interactivo.

3. Consultoría personalizada: Proporciona un servicio premium de consultoría basado en las tendencias y predicciones que la herramienta genera, ayudando a las empresas a planificar estrategias de alquiler y expansión.

4. Colaboraciones con plataformas de clasificados: Negocia con plataformas como Finca Raíz o Cien Cuadras para acceso directo a sus datos, ofreciendo a cambio insights sobre el mercado o un modelo de ingresos compartidos.

5. Escalabilidad geográfica: Inicialmente, puedes enfocarte en Popayán, pero luego expandir el servicio a otras ciudades y regiones.