

Modelo de Marketing: WHERE IS MY PROMISE

1. Segmentación del Mercado

- Segmentos principales:
 - Nuevos emprendedores: Personas que están iniciando su propio negocio y buscan un espacio físico para su empresa.
 - Pequeñas empresas: Empresas en crecimiento que necesitan expandir su espacio comercial o mudarse a una mejor ubicación.
 - Corredores y propietarios: Profesionales y dueños de locales interesados en promocionar sus propiedades para arrendamiento.

2. Propuesta de Valor

- Para Nuevos Emprendedores: "Encuentra el local perfecto para tu negocio con nuestra plataforma diseñada para ayudarte a comparar opciones y tomar decisiones inteligentes."
- Para Pequeñas Empresas: "Optimiza la búsqueda de tu próximo espacio comercial con análisis de mercado y herramientas avanzadas de comparación."
- Para Corredores y Propietarios: "Conecta con emprendedores en busca de locales comerciales y promociona tus propiedades de forma eficiente."

3. Canales de Comunicación

- SEO y SEM (Google Ads):
 - Optimizar la plataforma para términos clave como "locales para arriendo", "arriendo de locales comerciales", y "espacios comerciales para emprendedores".
 - Ejecutar campañas pagadas en Google Ads dirigidas a emprendedores y empresas que buscan espacios comerciales para arrendar.
- Marketing de Contenidos:
 - Desarrollar un blog con contenido orientado a emprendedores, con artículos sobre qué considerar al buscar un local, zonas comerciales emergentes, y consejos para elegir el espacio adecuado según el tipo de negocio.

- Publicar reportes mensuales sobre tendencias de arriendo de locales, análisis de zonas comerciales y estudios de mercado.
- Redes Sociales:
 - LinkedIn: Para llegar a emprendedores y empresas que buscan locales, compartiendo informes y consejos para seleccionar la mejor ubicación.
 - Instagram y Facebook: Crear contenido visual atractivo que muestre diferentes locales y oportunidades de arriendo, con guías visuales de comparación por zonas o tipos de negocios.
- Email Marketing:
 - Enviar boletines segmentados a emprendedores con alertas de nuevos locales en zonas clave o cambios en los precios de arriendo.
 - Listas personalizadas para corredores y propietarios con insights sobre la demanda de locales comerciales.

4. Estrategias de Adquisición de Usuarios

- Prueba Gratuita/Freemium:
 - Ofrecer acceso gratuito a la búsqueda básica de locales, con herramientas avanzadas de comparación y análisis en la versión premium.
- Ofrecer una Demo:
 - Permitir que emprendedores y empresas prueben la plataforma para encontrar locales comerciales de acuerdo a sus necesidades específicas.
- Alianzas Estratégicas:
 - Asociarte con incubadoras de startups, cámaras de comercio locales, y asociaciones de emprendedores para promocionar la plataforma como la mejor opción para encontrar el local perfecto.

5. Estrategias de Retención

- Alertas Personalizadas:
 - Ofrecer alertas por email sobre nuevos locales disponibles en las zonas de interés de los usuarios o cambios en los precios de arriendo.
- Actualización de Productos:

- Mejorar continuamente las funcionalidades de la plataforma, como la capacidad de filtrar locales por proximidad a puntos estratégicos o servicios públicos cercanos.

6. Publicidad y Promoción

- Publicidad pagada (Google Ads, Facebook Ads):
 - Anuncios dirigidos a emprendedores que destacan el valor de la plataforma para encontrar locales comerciales rápidamente.
- Testimonios y Casos de Éxito:
 - Mostrar casos de éxito de emprendedores que encontraron su local ideal mediante la plataforma, destacando cómo el análisis detallado les ayudó a tomar una buena decisión.
- Eventos o Webinars:
 - Organizar webinars gratuitos sobre cómo elegir el mejor local para un nuevo negocio y tendencias en los precios de arriendo.

7. Medición y Optimización

- KPIs Clave:
 - Número de usuarios registrados y locales arrendados.
 - Tasa de conversión de búsqueda a contacto con propietarios.
 - Tasa de retención y uso recurrente de la plataforma para nuevas búsquedas.
- Herramientas de Medición:
 - Google Analytics para medir el tráfico, el comportamiento de los usuarios, y el rendimiento de las campañas.
 - Feedback directo de emprendedores sobre la precisión de las recomendaciones y la facilidad de uso de la plataforma.