

MERIDIA

SOLUCIONES COMERCIALES

¿Quiénes somos? 

MERIDIA es un servicio especializado en el acompañamiento comercial y de servicio para desarrolladores inmobiliarios e inmobiliarias, diseñado para profesionalizar la comercialización, comunicación, ordenar proceso, atender clientes, cerrar y aumentar las ventas con seguimiento real y constante.

¿Qué no somos?

No somos una inmobiliaria, ni atendemos a particulares en la venta de su único inmueble. Nuestro fuerte es la venta de propiedades nuevas, a estrenar y en bloque de unidades.
No somos una escribanía, por lo que el cierre final legal de la venta corre por parte de la empresa o profesionales idóneos en tema judicial.

¿Qué sí somos?

Somos una solución comercial que te ahorra desarrollar y lidiar con tu propio equipo de ventas, brindándote resultados desde lo económico de forma ágil y rápida.
Somos profesionales en el área con muchos años de experiencia, y una amplia red de contactos. Nos consideramos aliadas del sector inmobiliario de la construcción, ofreciendo un servicio novedoso y único.

Propuestas Comerciales

(1) SERVICIO COMERCIAL INTEGRAL [MERIDIA +]

Solución completa para desarrolladores que buscan profesionalizar y escalar su proceso comercial.

Este servicio integra ejecución comercial, gestión del cliente, estrategia y reportes ejecutivos, garantizando una visión clara del avance de ventas y un acompañamiento total durante todo el ciclo del comprador.

EJECUCIÓN COMERCIAL COMPLETA.

• Gestión integral del proceso de venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

• Comunicación directa y personalizada con cada potencial comprador.

• Presentación del proyecto, objeciones, negociación y seguimiento activo.

ACOMPAÑAMIENTO 360° AL CLIENTE.

• Guía y asistencia en cada etapa del proceso de decisión.

• Envío de información relevante y materiales comerciales.

• Coordinación y realización de visitas presenciales o virtuales al desarrollo.

CIERRE COMERCIAL Y FORMALIZACIÓN.

• Negociación profesional orientada al cierre.
• Acompañamiento en reserva, firma y entrega.
• Interacción directa con el equipo interno del desarrollador.

ESTRATEGIA COMERCIAL POR PROYECTO.

• Análisis del producto, buyer persona y pricing.
• Definición de acciones comerciales y embudo de conversión.
• Implementación de campañas de comunicación alineadas al objetivo de ventas.

SEGUIMIENTO Y REPORTES EJECUTIVOS.

• Informes periódicos con métricas claras y comparables.
• Reportes BIM, avances de campaña, tasa de conversión y pipeline de ventas.
• Recomendaciones basadas en datos para optimizar resultados.

(2) SERVICIO PARA INMOBILIARIAS

Optimización comercial para equipos que necesitan estructura, seguimiento y presencia constante.

Este servicio brinda un equipo externo especializado que gestiona y profesionaliza el área comercial, con foco en aumentar visitas, mejorar la calidad de leads y generar un flujo de ventas más previsible.

COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE LEADS.

- Respuesta inmediata a consultas.
- Calificación del cliente y detección de oportunidades reales.
- Acompañamiento inicial y entrega de información.

COORDINACIÓN DE VISITAS.

- Agenda completa y organizada de visitas programadas.
- Recordatorios, confirmaciones y seguimiento de cada encuentro.
- Feedback de clientes para optimizar el proceso.

MARKETING APLICADO AL PROYECTO.

- Desarrollo de material comercial básico.
- Publicación, difusión y presencia digital acorde al posicionamiento buscado.
- Creación de eventos destinados a ampliar el impacto comercial de las propiedades.

SEGUIMIENTO CONTINÚO AL CLIENTE.

- Registro y monitoreo de cada contacto.
- Avance del cliente dentro del embudo.
- Identificación de puntos críticos que afectan el cierre.

REPORTES PERIÓDICOS.

- Informes semanales o quincenales.
- Métricas de leads, visitas, oportunidades y cierres.
- Recomendaciones para mejorar el rendimiento.

(3) SERVICIO PERSONALIZADO

Soluciones comerciales diseñadas a medida según el contexto, necesidades y objetivos del cliente.

Ideal para desarrolladores, estudios o inmobiliarias que requieren un abordaje específico o que ya cuentan con equipo propio y solo necesitan dirección estratégica.

DIAGNÓSTICO INICIAL COMPLETO.

- Relevamiento del proyecto, procesos y equipo actual.
- Análisis de performance comercial, canales y puntos de fuga.
- Identificación de oportunidades de mejora.

ESTRATEGIA COMERCIAL PERSONALIZADA.

- Diseño del plan comercial completo.
- Definición de objetivos, acciones y tácticas de conversión.
- Propuesta de comunicación y posicionamiento.

CAPACITACIÓN IN-HOUSE

- Entrenamiento comercial adaptado al equipo del cliente.
- Técnicas de venta, seguimiento y cierre.
- Alineación interna para mejorar la experiencia del comprador.

OPTIMIZACIÓN DE CANALES DE VENTA.

- Mejora de procesos internos.
- Ajustes en la gestión de leads y embudo comercial.
- Recomendaciones para potenciar resultados.

REPORTES Y SEGUIMIENTO PROFESIONAL

- Informes claros y accionables.
- Reuniones periódicas.
- Ajustes estratégicos según evolución

(4) CAPACITACIONES A EQUIPOS COMERCIALES BY FILU GESTIÓN.

FILU
GESTIÓN

Formación diseñada específicamente para equipos de ventas, inmobiliarias y desarrolladores que necesitan mejorar desempeño, aumentar cierres y profesionalizar su gestión.

MODALIDADES.

- Workshops presenciales
- Capacitación continua
- Entrenamientos por módulos

TEMÁTICAS POSIBLES.

- Neuroventas + toma de decisiones
- Proceso comercial profesional
- Gestión del cliente desde la consulta hasta el cierre
- Manejo de objeciones
- Técnicas de prospección
- Comunicación comercial
- Venta consultiva en desarrollos inmobiliarios
- Organización, métricas y seguimiento profesional

Las capacitaciones se adaptan al nivel del equipo, al tipo de proyecto y a las metas comerciales del cliente.


MERIDIA
SOLUCIONES COMERCIALES