

La colaboración tecnológica de Amena Empresas e Inmofactory permite a Fincas Bonamusa implementar en su organización la primera solución CRM en movilidad desarrollada para la gestión inmobiliaria.

En un mercado altamente competitivo, el profesional inmobiliario debe proveerse de servicios y tecnologías convergentes que le permitan tanto la toma de ventaja frente a sus competidores como la optimización de sus recursos comerciales. Hoy en día, el estado de la técnica ofrece al profesional instrumentos, métodos y modelos de gestión que, basados en las comunicaciones - en un sentido avanzado del término - y en el tratamiento de la información, pueden acelerar espectacularmente sus ciclos comerciales.

De la colaboración de Amena Empresas e Inmofactory, compañía especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas para el sector inmobiliario, nace la primera solución de gestión comercial 'on line' en movilidad, un auténtico CRM de bolsillo.

Finques Bonamusa, conocedora de la importancia de que su equipo comercial disponga en todo momento y lugar del máximo de información que ofrecer a sus clientes, y que ésta sea actualizada y suministrada en tiempo real, ha apostado decididamente por la conectividad GPRS, adoptando la herramienta 'inmofactory On Line' como instrumento de optimización de su gestión comercial, consiguiendo un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocio que se le presentan.

Así pues, desde hace unos meses, la fuerza comercial de Finques Bonamusa cuenta con dispositivos Móvil-PDA, en conectividad GPRS bajo entorno MS-Windows Mobile, lo cual les permite acceder en cualquier momento y lugar, y siempre en tiempo real a la base de datos de sus clientes así como a la de los inmuebles en cartera de otras agencias inmobiliarias con las que Fincas Bonamusa colabora. Así mismo, los asesores comerciales de Fincas Bonamusa, además de disponer de sus cuentas de correo 'movilizadas' también pueden acceder, a través de sus dispositivos PDA, a sus agendas de acciones, tareas o visitas, conociendo las que les hayan sido programadas desde su oficina central durante su ausencia.

Ante el propietario de un inmueble, los asesores comerciales de Finques Bonamusa, con los datos que éste les proporciona, pueden realizar al instante un cruce de la oferta de este propietario con su base de clientes que pueden estar interesados en su inmueble, ofreciendo una excelente imagen de eficiencia profesional. Lo mismo puede ocurrir con un cliente comprador al que le estén mostrando un inmueble que no acaba de cumplir sus expectativas. En ese mismo momento y por medio de sus móviles-PDA, pueden realizar una búsqueda de aquellos que pudieran encajar en sus preferencias, pudiéndole mostrar al instante un resultado profusamente documentado (información descriptiva, precios, características, fotografías, planos de situación, etc.) con lo que conseguirán mantener vivo el interés del cliente.

En la mayoría de los casos, la actividad del asesor inmobiliario le obliga a pasar casi el 100% de su jornada laboral fuera de su oficina. La utilización de dispositivos PDA-GPRS ha transformado esta ausencia en 'movilización' de la fuerza de ventas, al permitirle, desde cualquier lugar y sin horarios, estar conectada a su principal herramienta de trabajo: la información.

Eficiencia ante sus clientes, que aprecian un alto nivel de profesionalidad y respuesta, y eficacia en los procesos y actuaciones comerciales de su fuerza de ventas, son los primeros frutos que recoge Finques Bonamusa gracias de la incorporación de tecnologías de movilidad, desarrolladas por Amena Empresas e Inmofactory, en sus procesos de gestión comercial.