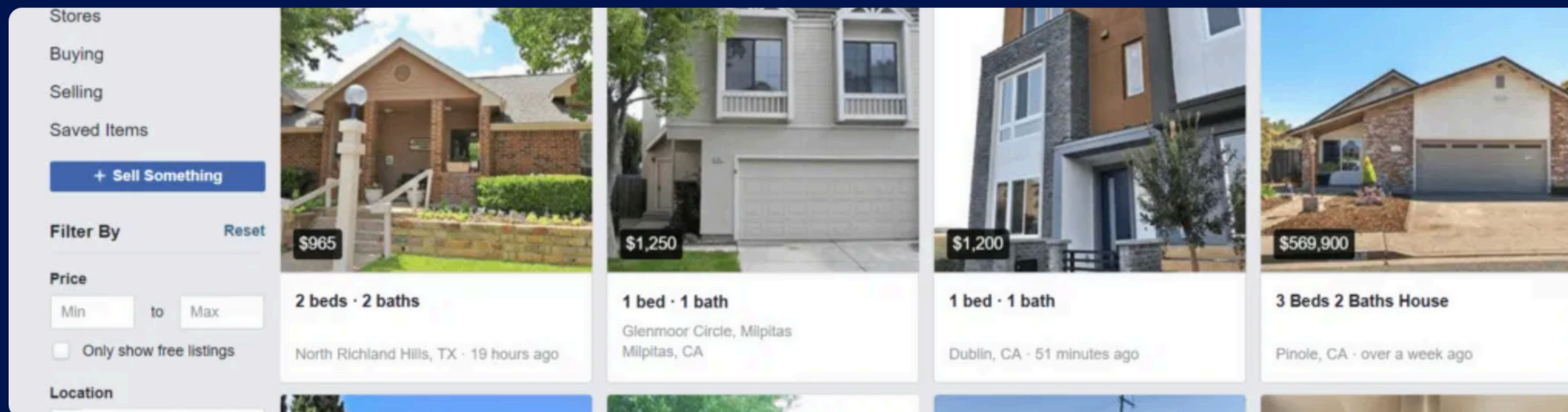


Gardens & Towers México

# ¡Vende Más Casas en Culiacán!

## Estrategias Efectivas para Generar Leads en Facebook Marketplace

De "Falsos interesados" a Clientes Calificados: Tu Guía para el Éxito Orgánico



# ¡Empieza a Vender Más en Culiacán!

## Contenido de presentación



### Calidad Visual

Fotos y videos profesionales que destacan las mejores características de la propiedad.



### Descripciones Detalladas

Títulos impactantes y descripciones completas con toda la información relevante.



### Calificación de Leads

Estrategias para filtrar interesados y enfocarse en clientes potenciales reales.



### Posicionamiento Orgánico

Técnicas para aumentar la visibilidad de tus listados sin pagar por publicidad.



### Seguimiento Profesional

Organización y constancia para convertir interesados en compradores.

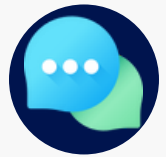
# ¿Por qué Facebook Marketplace es tu Aliado Inmobiliario?



**Gran alcance local** y segmentación natural de audiencia en Culiacán



**Facilidad de uso y bajo costo** (gratis) para publicar propiedades

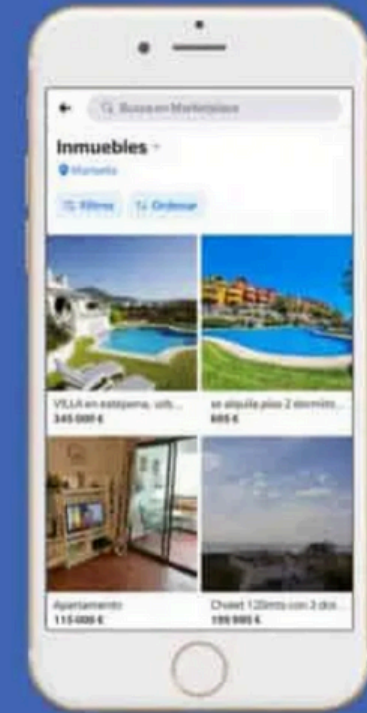


**Conexión directa** con posibles compradores interesados en la zona



**Accesibilidad móvil** para responder consultas en cualquier momento

Facebook  
Marketplace  
para agentes  
inmobiliarios



 **Estadísticas clave**

Más de **1 millón** de usuarios activos mensuales en Culiacán

# El Gancho Visual: Fotos y Videos



## Calidad sobre Cantidad

Fotos de alta resolución e iluminación natural, llaman más la atención.



## Ángulos Estratégicos

Muestra los puntos fuertes de cada habitación y fachada desde perspectivas que maximicen el espacio.

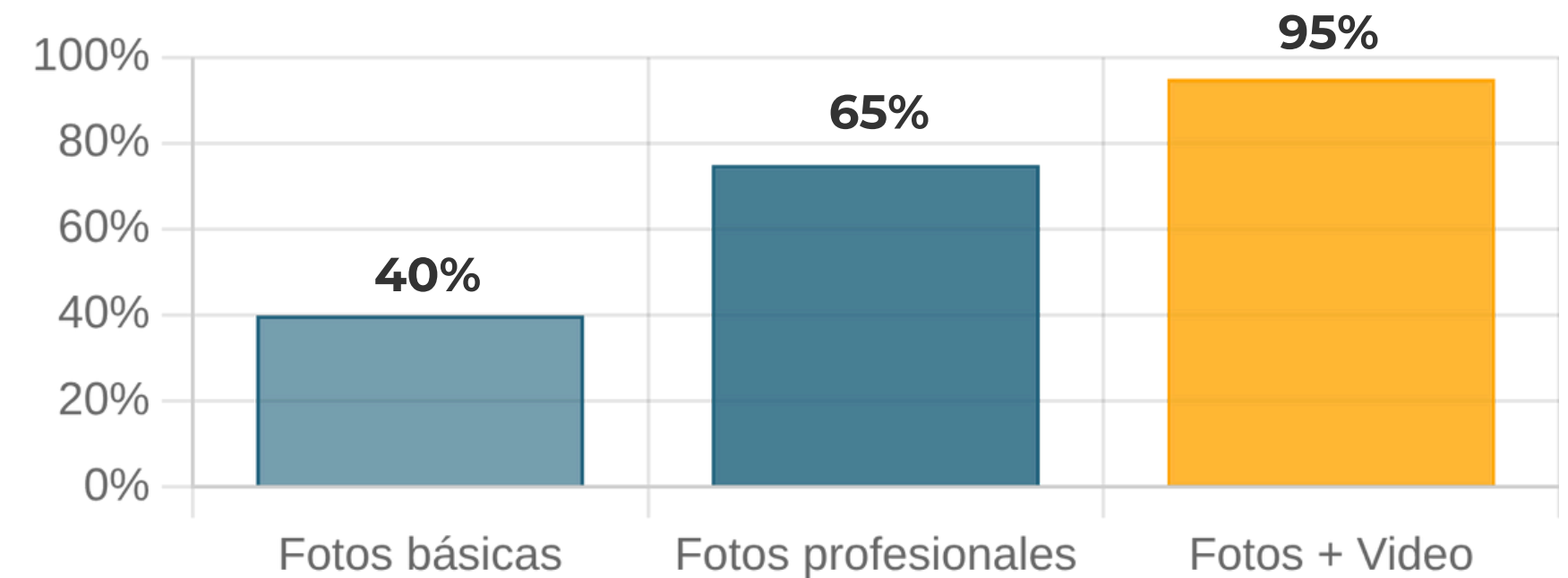


## Recorridos Virtuales

Un video de 30-60 segundos aumenta el interés y la confianza del potencial comprador.



## Impacto del contenido visual



**Mercado inmobiliario en MarkertPlace**

## ⚠ Evitar

- Fotos borrosas o mal iluminadas
- Desorden visible en las habitaciones
- Sobreexposición o subexposición
- Ángulos que distorsionan el espacio





# Consejos para tomar fotos



- Procura tomar fotos de día
- Enciende las luces
- Toma fotos desde las esquinas de las habitaciones
- Cuida el orden y la presentación de la propiedad
- Tóma la foto desde una altura natural
- En cuartos de baño destacar el espacio



# ¿Qué debo mostrar en las fotos?



- **Fachada**
- **Sala y Comedor**
- **Cocina**
- **Recámaras**
- **Baños**
- **Jardín**
- **Áreas comunes**
- **Amenidades**



# ¿Qué **NO** debo mostrar en las fotos?



- Tomar fotos a contraluz
- Fotos de noche
- Fotografiar a personas
- Desorden en las áreas
- Áreas deterioradas

# Palabras Clave y Descripciones eficientes



## Título Impactante

### Ejemplo Efectivo:

Casa en Venta | Culiacán | 3 Recámaras | Jardín Amplio | Excelente Ubicación

✓ Aciertos: Título llamativo, información presente y clara.

## Evitar

### Ejemplo Deficiente:

Casa en venta bonita y barata

Casa 3r 2b cerca de todo, inf x inbox

⚠ Problemas: Título genérico, falta de información, abreviaciones excesivas, sin detalles específicos

## Descripción Detallada

- ✓ **Características clave:** aire acondicionado, seguridad, áreas comunes
- ✓ **Amenidades:** recámaras, baños, m<sup>2</sup>, terreno, estacionamiento
- ✓ **Beneficios de la zona:** cercanía a escuelas, centros comerciales, hospitales
- ✓ **Detalles relevantes:** "Libre de Gravamen", "Lista para Escriturar"

### 📢 Llamada a la Acción (CTA) Clara:

"Agenda tu visita hoy mismo" o "Más información por WhatsApp"



# ¡Sé Visto! Hacks para Escalar en el Algoritmo de Facebook Marketplace



## Estrategias de Posicionamiento Orgánico



### Renovar Listados Estratégicamente

Marcar como "Vendido" y Republicar para dar un "boost" al listado. Hacerlo con moderación (cada 15 días).



### Interacción Rápida

Responder a mensajes en el menor tiempo posible mejora la reputación y visibilidad de tus listados.



### Perfiles Completos y Confiables

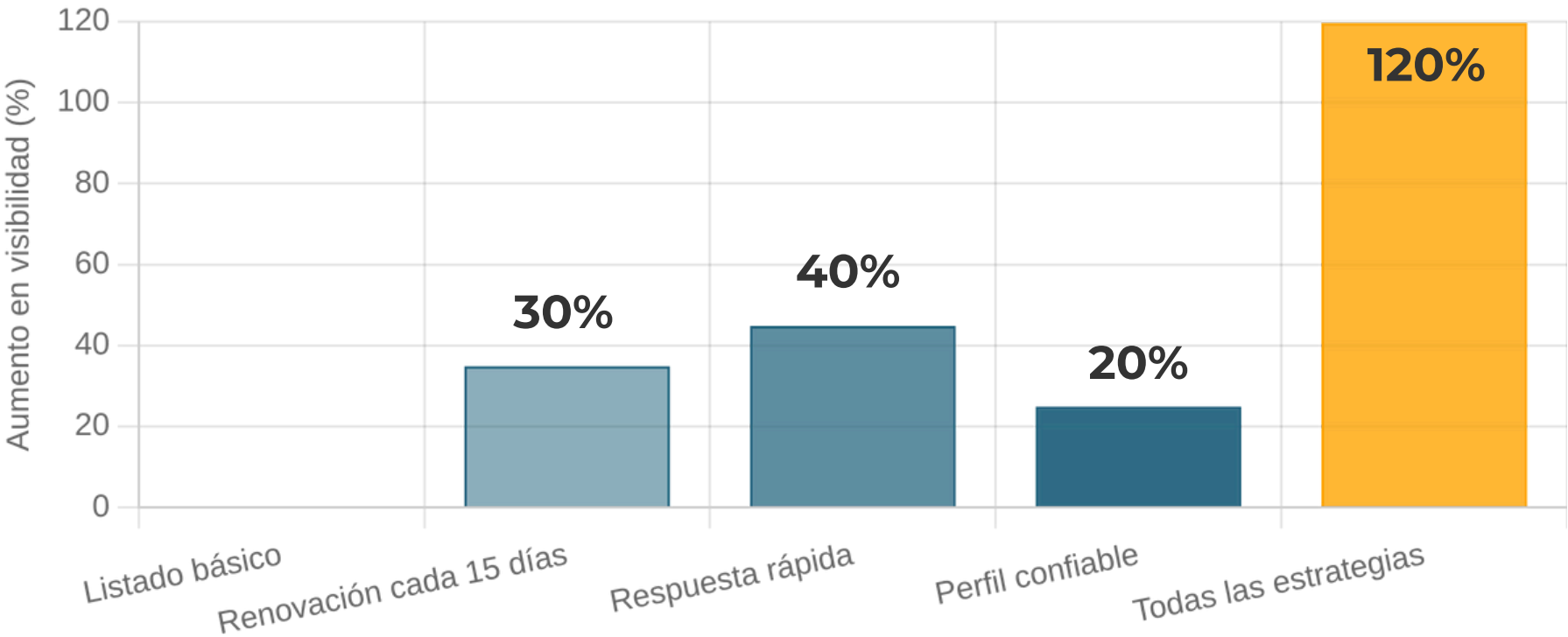
Mantén un perfil de Facebook real y activo, con fotos y publicaciones que generen confianza.



### "Me Gusta" y Compartidos

Anima a contactos a interactuar con tus publicaciones para aumentar su alcance orgánico.

## Impacto de Estrategias en Visibilidad



## ⌚ Horarios Óptimos para Publicar en Culiacán

Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
9-11 AM	9-11 AM	9-11 AM	9-11 AM	9-11 AM	10-1 PM	10-1 PM
6-9 PM	6-9 PM	6-9 PM	6-9 PM	6-9 PM	4-7 PM	4-7 PM

■ Horario óptimo    ■ Horario bueno

# Filtra y Conecta: Convirtiendo Preguntas en Oportunidades



## Estrategias para Filtrar "Falsos interesados"

### Información Completa desde el Inicio

Minimiza la necesidad de preguntas básicas incluyendo todos los detalles relevantes en la descripción.

### Establecer Expectativas Claras

"Solo se atienden visitas con cita previa y calificación inicial" o "Interesados serios".

### Preguntas Calificadoras Efectivas:

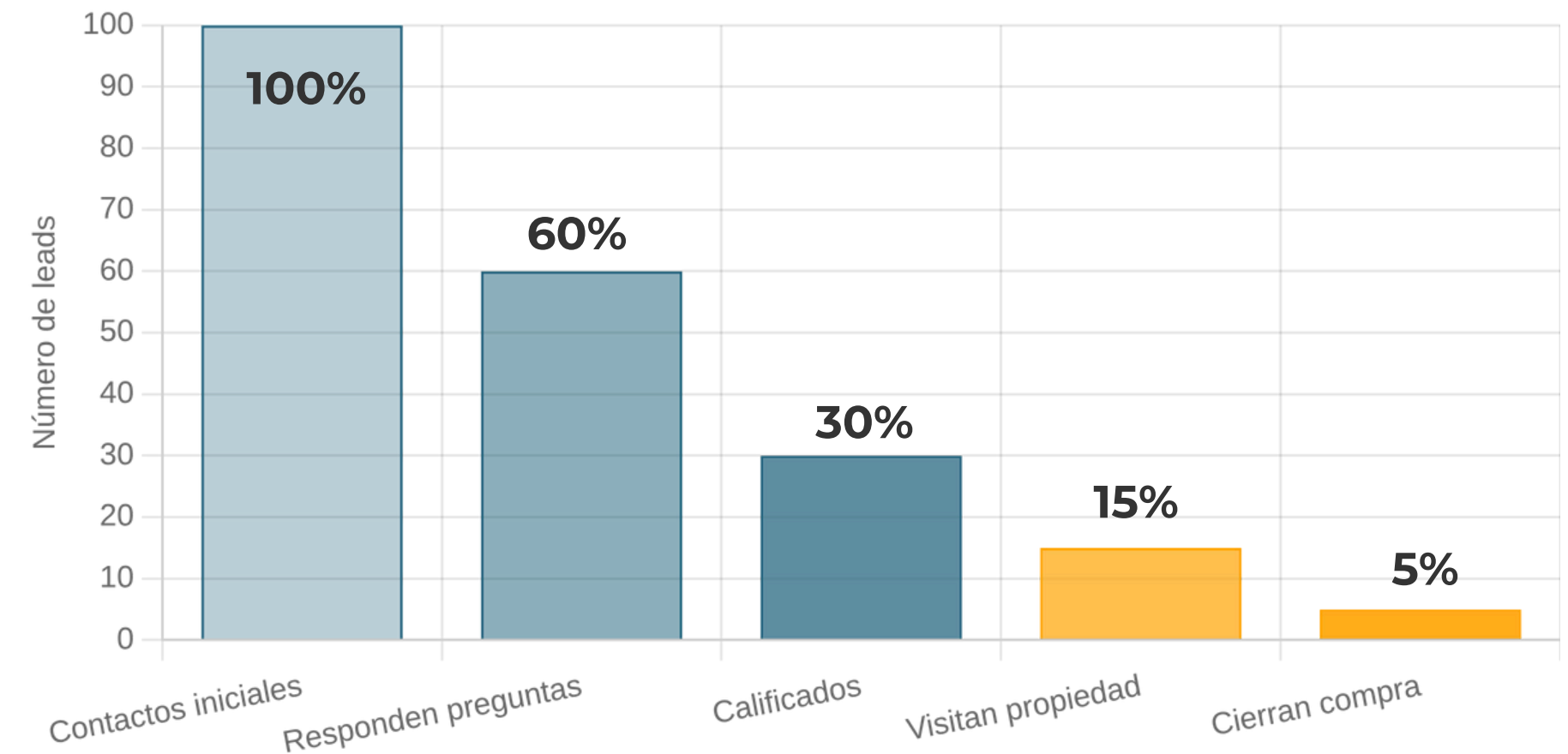
 "¿Qué tipo de casa estás buscando?"

 "¿Cuál es tu presupuesto aproximado?"

 "¿Necesitas financiamiento o es compra de contado?"

 "¿Cuándo te gustaría programar una visita?"

## Embudo de Calificación de Leads



## Manejo de Respuestas Automáticas

### Ejemplo de respuesta automática efectiva:

"¡Gracias por tu interés en esta propiedad en Culiacán! Para brindarte mejor atención, ¿podrías compartirme tu presupuesto aproximado y cuándo te gustaría visitarla? Así podré preparar toda la información relevante para ti. También puedes contactarme directamente por WhatsApp al [Número]."

# ¡No Caigas en Esto! Errores Frecuentes y Cómo Prevenirlos



## Errores Comunes en Facebook Marketplace



### Fotos de mala calidad

Imágenes borrosas, mal iluminadas o que no muestran correctamente la propiedad.

#### 💡 Solución

Invertir en fotografía profesional o aprender técnicas básicas de iluminación y composición.



### No responder mensajes a tiempo

Dejar pasar horas o días antes de contestar a un interesado.

#### 💡 Solución

Configurar notificaciones y establecer horarios específicos para revisar y responder mensajes.

## Impacto de los Errores en Resultados



### Prácticas Incorrectas

- ✗ Publicar la misma propiedad de forma idéntica con demasiada frecuencia
- ✗ Ignorar preguntas o dar respuestas evasivas
- ✗ Usar títulos genéricos sin información relevante



### Prácticas Correctas

- ✓ Renovar estratégicamente cada 15 días con contenido actualizado
- ✓ Responder todas las consultas con información clara y precisa
- ✓ Crear títulos descriptivos con ubicación y características clave



### Publicaciones incompletas o engañosas

Omitir información importante o exagerar características de la propiedad.

#### 💡 Solución

Crear una lista de verificación con toda la información esencial que debe incluirse en cada listado.

# Del Interés a la Venta: La Clave del Seguimiento



## Proceso de Seguimiento Profesional

1

### Organización

Llevar un registro de los leads, sus intereses y el estado de la conversación en cada etapa.

2

### Personalización

Adaptar la comunicación a cada interesado según sus necesidades específicas y preferencias.

3

### Puntualidad y Cumplimiento

Ser profesional en las citas y en el seguimiento de la información prometida.

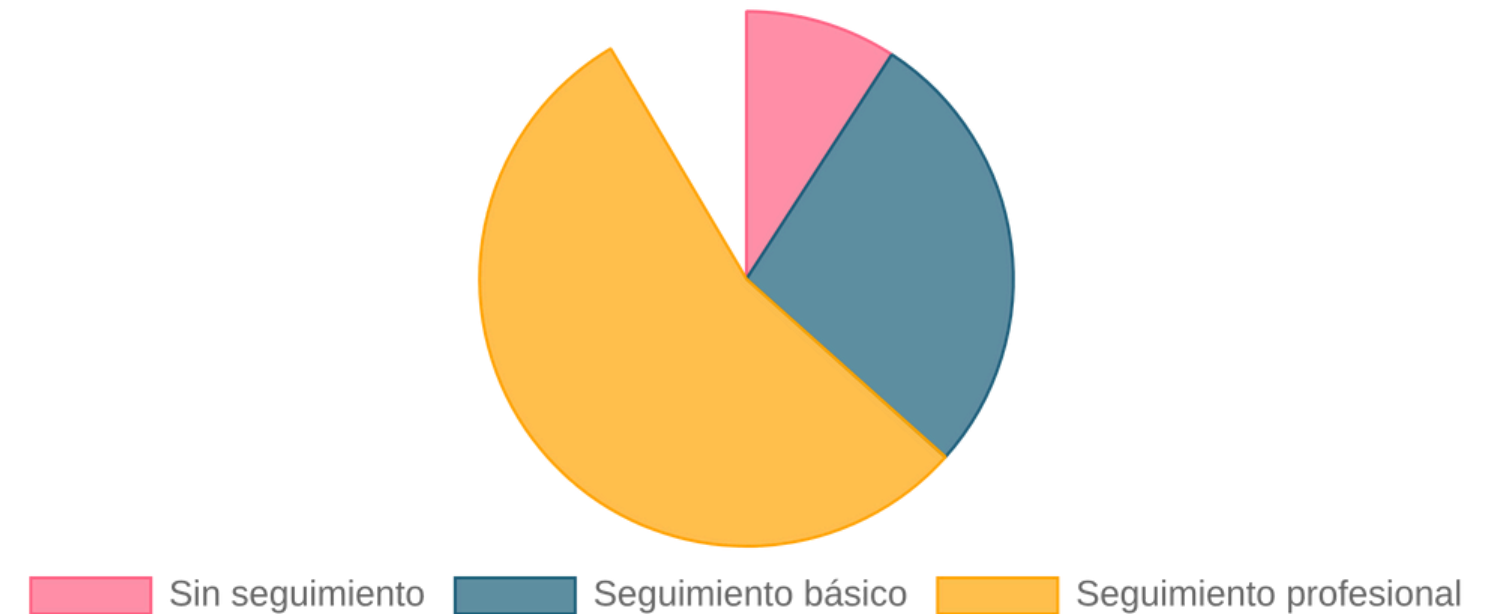
4

### Manejo de Objeciones

Prepararse para responder dudas sobre precios, condiciones y otros aspectos de la propiedad.

## Impacto del Seguimiento en Ventas

Tasa de Conversión a Venta (%)



## Herramientas Recomendadas



### CRM Inmobiliario

Seguimiento de leads



### WhatsApp Business

Comunicación directa



### Trello/Notion

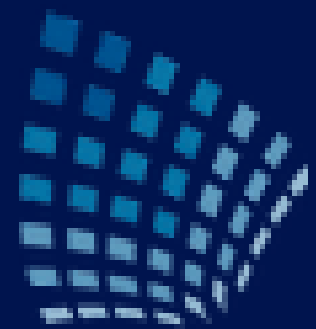
Organización de tareas



### Email Marketing

Seguimiento automático





Gracias por su atención