

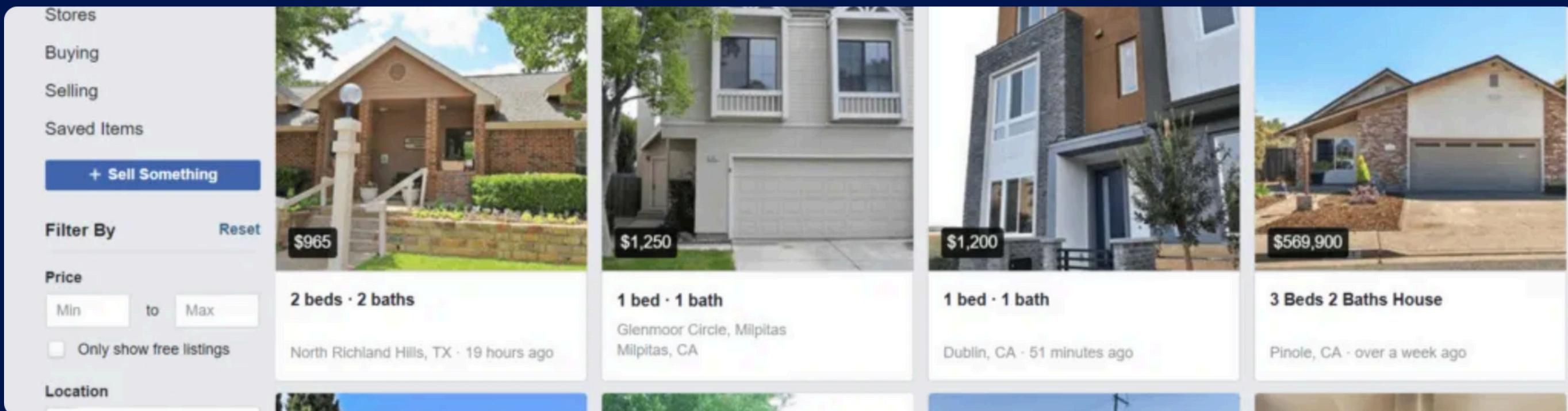


Gardens & Towers México

¡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



The screenshot shows the Facebook Marketplace interface with a sidebar on the left and a grid of property listings on the right.

Left Sidebar:

- Stores
- Buying
- Selling
- Saved Items
- + Sell Something**

Filter By and **Reset** buttons.

Price filter: **Min** to **Max**

Only show free listings

Location filter (partially visible)

Property Listings (Grid):

- House 1:** \$965, 2 beds · 2 baths, North Richland Hills, TX - 19 hours ago
- House 2:** \$1,250, 1 bed · 1 bath, Glenmoor Circle, Milpitas, CA
- House 3:** \$1,200, 1 bed · 1 bath, Dublin, CA - 51 minutes ago
- House 4:** \$569,900, 3 Beds 2 Baths House, Pinole, CA - over a week ago

¡Empieza a Vender Más en Culiacán!

Contenido de presentación



Calidad Visual

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



Posicionamiento Orgánico

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



Descripciones Detalladas

Títulos impactantes y descripciones completas con toda la información relevante.



Seguimiento Profesional

Organización y constancia para convertir interesados en compradores.



Calificación de Leads

Estrategias para filtrar interesados y enfocarse en clientes potenciales reales.

¿Por qué Facebook Marketplace es tu Aliado Inmobiliario?



Gran alcance local y segmentación natural de audiencia en Culiacán



Facilidad de uso y bajo costo (gratuito) 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

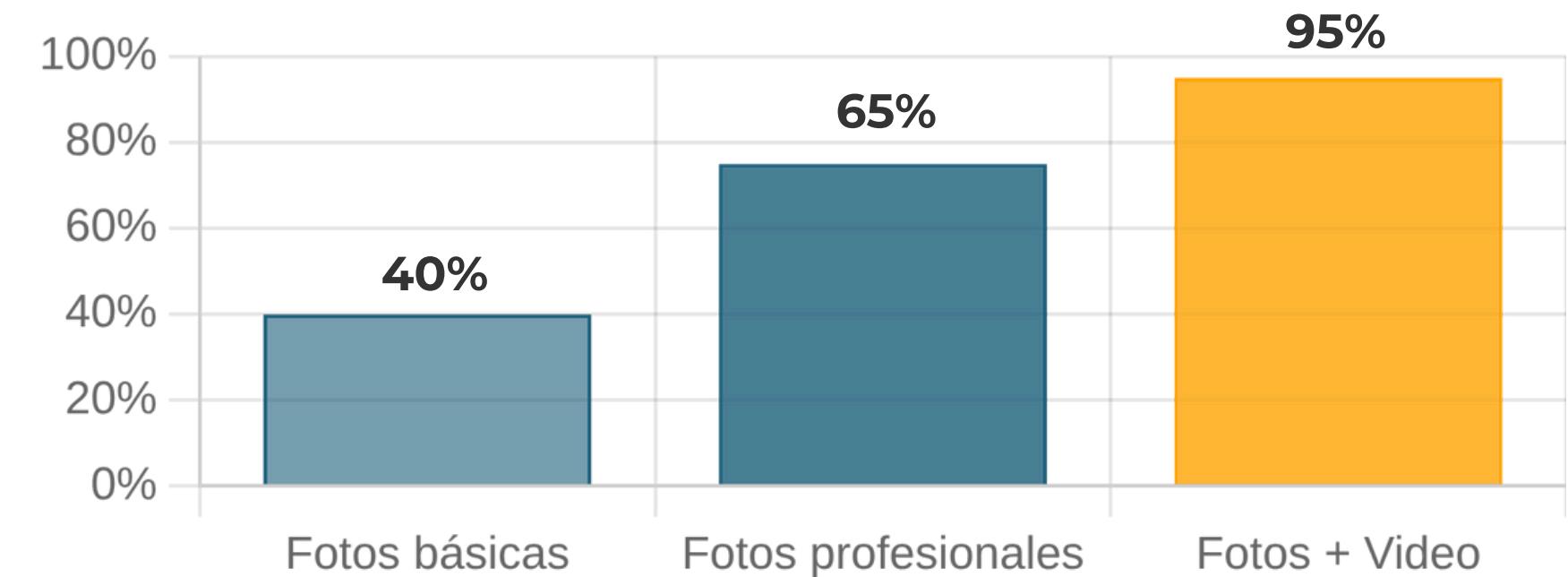
Un video de 30-60 segundos aumenta el interés y la confianza del potencial comprador.

⚠ Evitar

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



Impacto del contenido visual



Mercado inmobiliario en MarkertPlace

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.

Descripción Detallada

- ✓ **Características clave:** aire acondicionado, seguridad, áreas comunes
- ✓ **Amenidades:** recámaras, baños, m², terreno, estacionamiento
- ✓ **Beneficios de la zona:** cercanía a escuelas, centros comerciales, hospitales
- ✓ **Detalles relevantes:** "Libre de Gravamen", "Lista para Escriturar"

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

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

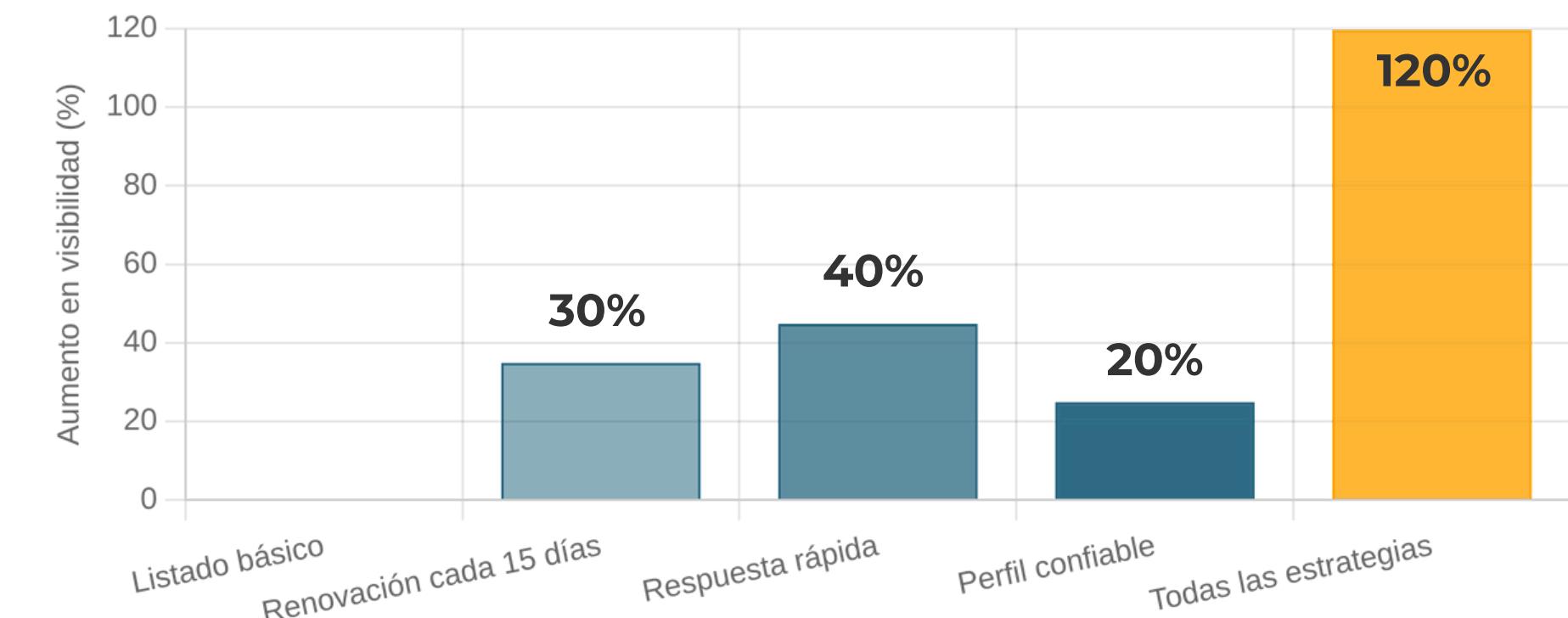
Mantén un perfil de Facebook real y activo, con fotos y publicaciones que generen confianza.



"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	10-1 PM	10-1 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:

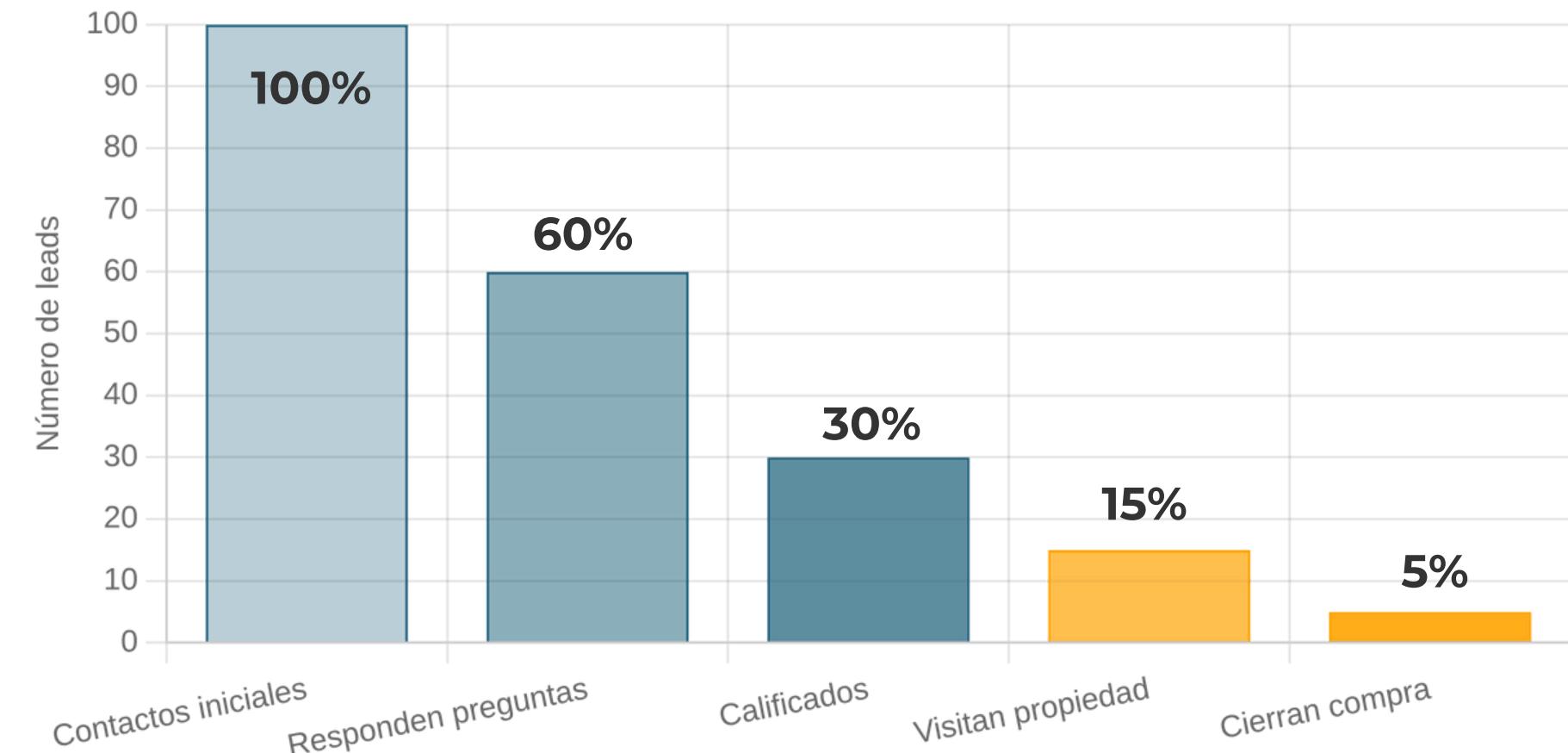
"¿Qué tipo de casa estás buscando?"

"¿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.

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.

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

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.

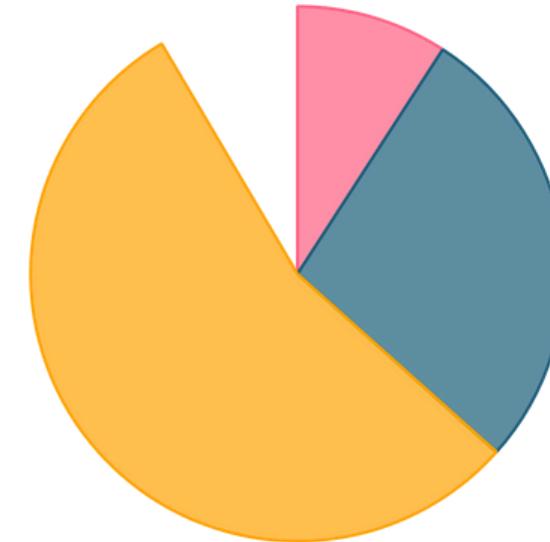
4

Manejo de Objetiones

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

Impacto del Seguimiento en Ventas

Tasa de Conversión a Venta (%)



Sin seguimiento

Seguimiento básico

Seguimiento profesional



Herramientas Recomendadas



CRM Inmobiliario

Seguimiento de leads



WhatsApp Business

Comunicación directa



Trello/Notion

Organización de tareas



Email Marketing

Seguimiento automático



Gracias por su atención