



Propuesta de servicios para
EMPRESA PROMOTORA
en relación con la venta en exclusiva de una o varias
promociones inmobiliarias (a determinar)



Quatrium
Contigo en lo que más te importa



ÍNDICE

1. QUATRIUM. QUIENES SOMOS

Misión

Visión y Valores

Evolución

Objetivos Estratégicos

2. ASPECTOS CLAVE PARA EL ÉXITO DE NUESTRA PROPUESTA

Recursos humanos y materiales

Plan Comercial y acciones de MKT

Servicios adicionales específicos

Compromiso QUATRIUM





1. QUATRIUM. QUIENES SOMOS

Misión

La **misión** de Quatrium es satisfacer ciertas necesidades fundamentales para las personas (vivienda, seguridad, gestión económica) con un alto grado de calidad y con un equipo humano entregado al cliente. Aportamos soluciones globales a las necesidades básicas de las personas. Lo hacemos en esta fase en la provincia de La Coruña. Nos dirigimos a un amplio segmento de población y lo hacemos personalizando al máximo cada uno de los productos-servicios ofertados, para conseguir una alta satisfacción de cada cliente y que, junto a una política adecuada permita finalmente lograr una verdadera fidelización de los clientes que provoque además la captación y fidelización, a su vez, del entorno directo de cada cliente.

Realizamos 3 actividades principales

Servicios Inmobiliarios
Seguros
Servicios de Asesoría

Dentro de cada una de dichas actividades proporcionamos diversos y completos servicios.

Todas las actividades están dirigidas tanto a empresas como a particulares.

Visión y Valores

La **visión** de la empresa es la de ser una referencia a nivel de Galicia como una empresa que posee:


- una gran oferta de servicios (en cantidad y calidad)
- una cultura de orientación-atención al cliente a nivel máximo

Contemplamos desarrollar nuestra actividad en zonas en expansión (demográfica, económica, etc.) en toda Galicia, con un crecimiento basado en la mejora continua. Nuestra actividad es guiada por los siguientes valores:

- Calidad de servicio
- Orientación al cliente
- Honestidad

Queremos conseguir la satisfacción plena del cliente para ser su “proveedor” permanente y el de su entorno (familiar, social, profesional) en los servicios que ofrecemos, y que son básicos para las personas.





Lo estamos llevando a cabo a través de una personalización máxima de servicios y productos, con una garantía de calidad a todos los niveles. Para ello, contratamos empleados que posean el perfil competencial necesario para cumplir con los objetivos de la empresa y establecemos una cultura de empresa que potencia el trabajo en equipo, un clima altamente positivo y el desarrollo de nuestros trabajadores.

Evolución

Quatrium es una empresa de servicios creada en el año 2.002. La empresa nació en Negreira (A Coruña), y cuenta con las siguientes oficinas:

Negreira

Actividades desarrolladas: Servicios Inmobiliarios // Seguros // Asesoría

Cachurra, nº 3, 1º
15830 Negreira, A Coruña
T . 981 886 389 / T . 981 885 632
F . 981 818 403

Santiago de Compostela – Oficina 1

Actividades desarrolladas: Servicios Inmobiliarios

Xeneral Pardiñas, nº 10-16, Local 3
15701 Santiago de Compostela
T y F. 981 590 071
Móviles: 675 960 609
685 807 687

Santiago de Compostela – Oficina 2

Actividades desarrolladas: Seguros // Servicios Inmobiliarios

Esquina Montero Ríos - Xeneral Pardiñas nº 10-16, Local 19
15701 Santiago de Compostela
T y F. 981 590 071





Cee

Actividades desarrolladas: Seguros // Servicios Inmobiliarios

Fernando Blanco, nº 42
15270 Cee, A Coruña
T . 981 706 459
F . 981 746 107
Móvil: 635 - 527 556

Objetivos estratégicos

Destacamos los siguientes Objetivos Estratégicos:

- 1) Incremento regular de la facturación en cada unidad de negocio a en la zona de influencia de los centros de trabajo actuales.
- 2) Plan de Organización Interna. Basado en la reestructuración de la organización en orden para conseguir los objetivos operativos fijados; estableciendo para ello un proceso de mejora continua. Esto se traduce en la definición y ejecución de Planes Operativos en MKT y Ventas, RR.HH y Procesos, realizando las inversiones necesarias para llevarlos a cabo.
En este sentido, se ha creado un puesto específicamente para llevar a cabo esta función y asegurar su éxito.
- 3) Realizar una expansión (con posible apertura de nuevas oficinas) al resto de la provincia e incluso a nivel regional (en fases y consolidando siempre el negocio).
Lo haremos en:
 - las zonas consolidadas a nivel de desarrollo
 - aquellas zonas con expectativas de crecimiento y/o revalorización.
- 4) Ampliar la oferta de servicios en las distintas unidades según la dinámica del mercado.
- 5) Llevar a un desarrollo mayor los servicios actuales de las diferentes unidades de negocio.



2. ASPECTOS CLAVE PARA EL ÉXITO DE NUESTRA PROPUESTA

A) Adecuados recursos humanos y materiales:

1. Diversos puntos de venta con diferentes características:

Santiago de Compostela (2 oficinas)

Oficina en la calle General Pardiñas – está situada en el centro de Santiago en la zona de mayor tránsito comercial de ésta ciudad. Lleva operativa 4 años, con una trayectoria de éxito y con un equipo humano profesional consolidado.

Oficina de la calle Montero Ríos – Su apertura es reciente. Se encuentra muy próxima a la anterior oficina, por tanto también es parte de la misma zona comercialmente inmejorable. Dedicaremos una zona de escaparate a la exposición de las promociones a través de pantallas de LCD y de una rotulación publicitaria impactante.

Estas 2 oficinas suponen un punto estratégico de venta porque atienden diariamente a un número de personas muy elevado que generan un volumen de negocio directo e indirecto realmente importante.

Cee

En el centro de la Costa da Morte, la villa de Cee, es el enclave más importante de dicha zona y está llamada a ser la capital de servicios de toda la zona. Da servicio a los ayuntamientos de Corcubión, Finisterre, Dumbría, Vimianzo, Carnota, Mazaricos, Muxía. Creemos en el potencial de dicha oficina como punto de venta de obra en costa, así como centro de canalización de la demanda que existe en la zona de vivienda en Santiago y alrededores.

Negreira

Es nuestro punto de referencia a nivel administrativo y de gestión. Clave es la ubicación del Registro de la Propiedad, que abarca los municipios de Ames y Brión entre otros.

Además próximamente trasladaremos nuestra oficina a un local recientemente adquirido en la esquina de más futuro de la villa.

Oficinas auxiliares de ventas

- Milladoiro – Oficina donde se desarrolla la actividad de Construcción y Reformas y que además funciona como oficina auxiliar de las otras actividades de la empresa.

Los datos de contacto son:

As Galanas, nº 5
15895 Teo, A Coruña
T. y F. 981 530 435
Móvil: 610 – 406 354





- Casetas móviles de venta: situadas en las proximidades de diversas promociones inmobiliarias y/o en localizaciones comercialmente importantes. Son estructuras móviles totalmente equipadas (aire acondicionado, baño, 2 despachos) y con una rotulación exterior e interior cuidada y llamativa con la imagen corporativa de Quatrium.

Atendidas por nuestro personal en los horarios más adecuados a los potenciales clientes, nos permiten “acercarnos” lo más posible a nuestros clientes, ampliando nuestra zona de actividad comercial. De esta forma podemos ofrecerles el mejor servicio así como una amplia oferta de producto, no solo de la promoción que está situada en las proximidades de dicha oficina, sino de todo el producto inmobiliario que tenemos y que pueda ser de interés para los clientes de cada zona.

Su situación es variada en función de las necesidades. Hay varias situadas en la zona del Barbanza.

2. Personal profesional.

En todas nuestras oficinas disponemos de un equipo de trabajo, cuya calidad humana y profesional es nuestra mejor carta de presentación.

Son empleados profesionales con la formación necesaria que dominan los servicios que ofrecemos y cuya función principal es la de conseguir los objetivos de Venta fijados para cada producto-servicio. Para ello se establece una coordinación comercial óptima entre todas las oficinas de forma que el cliente recibe un servicio mejor y más completo.

Esto incluye una política post-venta de los mismos con el fin de asegurar una satisfacción plena del cliente, que conduce directamente a una fidelización del mismo y a una recomendación activa de estos clientes a otros.

B) Plan Comercial y acciones de MKT


Hemos alcanzado acuerdos en exclusiva con importantes promotoras, lo que nos permite mostrarles ejemplos prácticos de lo que en esta propuesta se presenta. De esta forma pueden comprobar nuestra seriedad y nuestro grado de compromiso con nuestros colaboradores.

1. Plan Comercial:

De forma concreta, pondremos en marcha un plan comercial con el objetivo de que sus promociones sean ofertadas de la forma más efectiva en el área de influencia en el que se encuentren.

En ese sentido, indicarle que para la venta de sus productos inmobiliarios tenemos una red de colaboradores en toda España, compuesta por inmobiliarias destacadas en su zona de influencia. Dicha red ha sido creada mediante una cuidada y planificada selección siendo cada vez más amplia. Además a dichas empresas colaboradoras les exigimos por contrato entre otros aspectos el que nuestro producto (sus promociones) sea promocionado de una forma conveniente. Entre dichos requisitos





están el que tienen que ceder un espacio en su escaparate, incluir inserciones en sus publicaciones, difundir los materiales publicitarios que ponemos a su disposición (folletos, videos en 3D, etc.). Y lo tienen que hacer siguiendo las directrices de nuestra normativa y de nuestra imagen corporativa.

Por tanto su producto estará expuesto en unas ventajosas condiciones en aquellas inmobiliarias que consideremos (ustedes y nosotros) más adecuadas según el perfil de su cliente potencial.

Por otra parte, tenemos firmados acuerdos con Centros Gallegos de todo el mundo para poder ofertar nuestro producto (sus promociones) en las mismas ya que evidentemente es un potencial cliente muy importante, a través del retorno a Galicia del emigrante o también a través de la compra de una vivienda en Galicia como segunda residencia para poder disfrutar de su tierra de origen.

Asimismo, sus promociones también serán ofertadas en otros países Suiza, EE.UU, Inglaterra y Alemania, países en los existe un evidente aumento de la demanda de compra de viviendas en Galicia, porque Galicia puede ofrecer un clima, gastronomía, playas y ciudad de forma que nosotros creemos firmemente que pueda llegar a convertirse en una capital a nivel mundial del ocio y el turismo residencial.

Además, es importante resaltar que este movimiento va en aumento, viéndose favorecido entre otros factores por las mejores comunicaciones con dichos países, principalmente por la creciente aparición de varias líneas de bajo coste (Ryanair, Easyjet, etc.) que operan con numerosos vuelos a las principales ciudades de estos y otros países.

Como puede comprobar, trabajamos en el presente pensando siempre en el futuro, llevando a cabo una política de expansión, de forma ordenada y basada en la calidad y el compromiso con nuestros colaboradores.

Por tanto (siempre desde la humildad) podemos afirmar que somos una alternativa de éxito y por consiguiente de futuro para ustedes.

2. Acciones de MKT

Quatrium tiene una Imagen Corporativa definida actual y con una difusión importante. En este sentido le podemos proporcionar los anexos necesarios (a través del e mail o en soporte CD, DVD...) para que pueda ver diversos y numerosos ejemplos realizados de nuestra Imagen Corporativa.

Dentro de nuestro Plan de MKT global definiremos un Plan de acciones específico para conseguir el objetivo que queremos alcanzar: la venta de las promociones inmobiliarias que se determinen.

Por tanto definiremos y llevaremos a cabo las acciones que resulten de mayor efectividad (midiendo su efectividad).

La selección y desarrollo de las acciones se realizaría siempre dentro del acuerdo que se alcance con la promotora. Algunas posibles acciones a desarrollar podrían ser:

- 1- Un **Punto de Venta**; mediante una oficina móvil de venta totalmente equipada: con aire acondi-





dicionado, baño, 2 despachos y con una rotulación exterior e interior cuidada y llamativa. Se situará en las proximidades de las promociones y será atendida por personal de nuestra empresa, que como el resto del personal, posee un perfil de alta capacidad profesional.

2- Contratar una **Valla Publicitaria** en una zona de alto impacto visual.

3- Realización de **Material Impreso Publicitario** (folletos, carteles) para apoyar las ventas en los diferentes puntos.

4-Contratar inserciones publicitarias en los **Medios de Comunicación** más adecuados.

5- Nuestra **nueva Página Web**, que es un proyecto muy ambicioso tanto a nivel de contenidos como de diseño, porque proporciona servicios e información completa, actualizada, útil, accesible y visualmente atractiva donde nuestro cliente podrá tener una “oficina virtual” a su servicio. Además está en permanente actualización.

También (siempre siguiendo el acuerdo que se alcance con el promotor), para promociones que por razones diversas resulte adecuado, se puede llevar a cabo la realización de:

Material Infográfico: imágenes y videos en 3 dimensiones de la/s promocion/es de una forma completa (planta por planta) y realmente espectacular en su ejecución. El cliente puede así tener una visión lo más real posible de las viviendas terminadas, con todos los detalles, pudiendo hacer una “visita virtual” a los inmuebles que le interesen.

En este sentido les podemos mostrar ejemplos realizados de este tipo de material.

C) Servicios adicionales específicos

Como reflejo de nuestro objetivo principal de conseguir la entera satisfacción de nuestros clientes queremos destacar que podemos ofrecer servicios adicionales a la venta de inmuebles. Esto supone una ventaja adicional importante para la venta de las distintas promociones inmobiliarias, con lo que realmente podemos presentar una oferta completa al potencial comprador.

Entre otras actividades, podemos realizar:

- 1) Presentación de las declaraciones fiscales ante la Oficina Liquidadora correspondiente del Impuesto de Transmisiones Patrimonial y Actos Jurídicos Documentados.
- 2) Presentación de las declaraciones del IIVTNU (plusvalías) ante los Ayuntamientos correspondientes.
- 3) Realizar las gestiones documentales necesarias para los cambios de titularidad catastral.
- 4) Gestionar la constitución y funcionamiento de las comunidades de propietarios.
- 5) Realización de seguros de todo tipo.





D) Compromiso QUATRIUM

Nuestro compromiso es **máximo** en todo lo que nos proponemos llevar a cabo.
Se resume en nuestro eje de comunicación o eslogan:

“Contigo en lo que más te importa”

No es solamente una frase, sino es una forma de expresar que nos comprometemos con nuestros clientes (sean particulares o empresas como ustedes) y que estamos junto a ellos para poder satisfacer sus necesidades actuales o futuras.

Quedamos a su entera disposición.



