

METODOLOGÍA MAP

(Meta, Áreas, Plan de Acción)



www.red-realestate.com



Introducción



La **metodología MAP** es una herramienta de planificación diseñada para lograr objetivos de manera estructurada y eficiente. Su enfoque se centra en establecer una gran META, identificar 3 ÁREAS clave para alcanzarla y desarrollar un PLAN DE ACCIÓN específico en cada una de esas ÁREAS. Esta metodología asegura claridad, enfoque y resultados medibles en la consecución de objetivos.



Elementos de la Metodología MAP

- **Meta:** La META es el objetivo principal que se desea alcanzar. Debe ser SMART (específica, medible, alcanzable, relevante y con tiempo definido).
- **Ejemplo:** Incrementar las ventas anuales de propiedades en un 40% al cierre del año.
- **Áreas:** Son los pilares o categorías principales en las que se debe trabajar para lograr la meta. Estas deben estar alineadas directamente con el objetivo y ser clave para su cumplimiento.



Elementos de la Metodología MAP

- **Ejemplo:**
 - Captación de propiedades.
 - Marketing y promoción.
 - Ventas y servicio al cliente.
- **Plan de Acción:** Cada ÁREA debe tener un plan detallado con acciones específicas, responsables, plazos y recursos necesarios.



Ejemplo Completo de la Metodología MAP

Gran META: Incrementar las ventas anuales de propiedades en un **40%** al cierre del año.



ÁREA 1: Captación de propiedades

- **Identificar 50 nuevos propietarios potenciales** cada mes a través de networking y referidos. (Responsable: Equipo de captación, Plazo: Mensual).
- **Implementar un programa de incentivos** para propietarios referidos. (Responsable: Gerencia, Plazo: Primer trimestre).
- **Crear un portafolio de propiedades destacadas** para mostrar a posibles clientes. (Responsable: Equipo de operaciones, Plazo: Primer mes).

Ejemplo Completo de la Metodología MAP

Gran META: Incrementar las ventas anuales de propiedades en un **40%** al cierre del año.

ÁREA 2: Marketing y promoción



- **Diseñar campañas mensuales en redes sociales** para destacar las propiedades disponibles. (Responsable: Equipo de marketing, Plazo: Mensual).
- **Realizar al menos 4 open houses por mes** en propiedades clave. (Responsable: Asesores inmobiliarios, Plazo: Mensual).
- **Implementar una estrategia de email marketing** con envíos quincenales a la base de datos de clientes potenciales. (Responsable: Equipo de marketing, Plazo: Permanente).

Ejemplo Completo de la Metodología MAP

Gran META: Incrementar las ventas anuales de propiedades en un **40%** al cierre del año.

ÁREA 3: Ventas y servicio al cliente



- **Realizar capacitaciones trimestrales al equipo de ventas** en técnicas de cierre y negociación. (Responsable: Gerencia, Plazo: Trimestral).
- **Implementar un sistema de seguimiento post-venta** para asegurar la satisfacción del cliente. (Responsable: Equipo de servicio al cliente, Plazo: Segundo trimestre).
- **Establecer metas mensuales de ventas** para cada asesor inmobiliario, con evaluaciones de rendimiento. (Responsable: Gerencia, Plazo: Permanente).

Pasos para Implementar la Metodología MAP

1

Definir la Gran META

- Identificar claramente qué se quiere lograr.
- Validar que la meta sea SMART.

2

Identificar las ÁREAS clave

- Seleccionar 3 pilares que impacten directamente el logro de la meta.
- Asegurarse de que sean medibles y accionables.

3

Diseñar el Plan de Acción

- Para cada ÁREA, definir las acciones necesarias.
- Asignar responsables y recursos.
- Establecer indicadores de éxito y fechas límite.

4

Implementar y Monitorear

- Ejecutar las acciones siguiendo el cronograma.
- Realizar reuniones de seguimiento mensuales para evaluar el progreso.
- Ajustar las acciones según los resultados obtenidos.

5

Evaluar y Celebrar

- Al final del periodo definido, evaluar si se alcanzó la meta.
- Identificar áreas de mejora para el futuro.
- Celebrar los logros con el equipo.

Herramientas de Apoyo



Calendarios de trabajo:

Para programar las acciones y garantizar su cumplimiento.



KPIs:

Para medir el progreso en cada ÁREA y acción.



Sistemas de gestión:

CRM o plataformas de gestión de proyectos (como Asana o Trello).



Conclusión



La metodología MAP permite abordar metas ambiciosas de manera organizada y efectiva. Al dividir el trabajo en **ÁREAS** clave y detallar un **PLAN DE ACCIÓN** para cada una, se facilita el monitoreo y la ejecución, asegurando un mayor éxito en los proyectos empresariales o personales.



Contacto

 red_realestatedigital

 RED Realestate

 RED Real Estate Digital

 redrealestate_

 RED Real Estate Digital

 www.red-realestate.com

