

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

6.6. APÉNDICE F: Procesamiento de respuestas de la encuesta para Inversores Habituales.

Resumen General

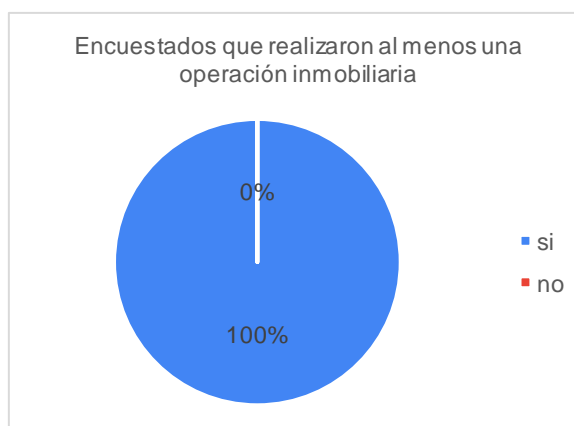
N° Obser.	Preguntas																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	17	19	20
1	Sí	Sí	MI		1	Más de 3	Sí	2	No	1	1	Ninguna	Sí	No						
2	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	6	Sí	2	2	Una	Sí	No						
3	Sí	Sí	MI		1	Más de 3	Sí	5	No	3	1	Una	Sí	No						
4	Sí	Sí	P	1									Sí	Sí	6	No	1	1	Ninguna	No conseguí una inversión de mi interés
5	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí	4	2	Varias	Sí	Sí	7	Sí	2	2	Una	
6	Sí	Sí	MI		1	Más de 3	Sí	6	No	3	1	Varias	Sí	Sí	6	Sí	3	3	Una	
7	Sí	Sí	MI		1	Dos o tres	Sí	6	Sí	3	2	Una	Sí	Sí	6	Sí	1	2	Varias	
8	Sí	Sí	MI		1	Más de 3	Sí	2	No	5	3	Ninguna	Sí	Sí	3	No	5	4	Una	
9	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	6	Sí	3	2	Varias	Sí	Sí	6	Sí	1	3	Varias	
10	Sí	Sí	MI		4	Más de 3	Sí	5	Sí	2	1	Una	Sí	Sí	6	Sí	4	2	Varias	
11	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	7	Sí	4	2	Varias	Sí	Sí	7	Sí	4	3	Varias	
12	Sí	Sí	MI		1	Dos o tres	Sí	6	Sí	3	2	Una	Sí	No						
13	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	2	No	1	3	Ninguna	Sí	No						
14	Sí	Sí	MI		4	Dos o tres	Sí	7	Sí	2	3	Varias	Sí	Sí	7	Sí	2	1	Varias	
15	Sí	Sí	MI		1	Dos o tres	Sí	1	No	5	1	Ninguna	Sí	No						
16	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	7	Sí	3	2	Varias	Sí	No						
17	Sí	Sí	P	1									Sí	Sí	2	No		1	Ninguna	No tienen ninguna propiedad de mi interés
18	Sí	Sí	MI		1	Más de 3	Sí	6	Sí	1	3	Ninguna	Sí	No						
19	Sí	Sí	MI		4	Dos o tres	Sí	7	Sí	4	1	Varias	Sí	No						
20	Sí	Sí	MI		2	Dos o tres	Sí	6	Sí	3	3	Una	Sí	No						

Resumen por pregunta

1. ¿Alguna vez hiciste o actualmente estás intentando hacer una operación inmobiliaria de compra/venta?

N° Obser.	Rta
1	Sí
2	Sí
3	Sí
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	Sí
20	Sí

x	f(x)
si	20
no	0
total	20

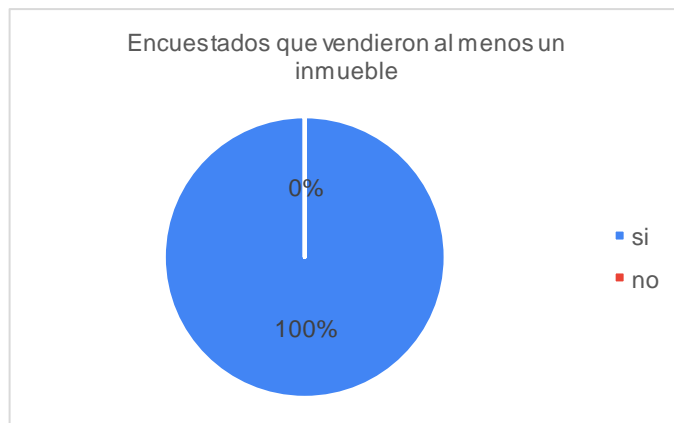


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

2. ¿Vendiste o estás intentando vender una propiedad?

N° OI	
1	Sí
2	Sí
3	Sí
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	Sí
20	Sí

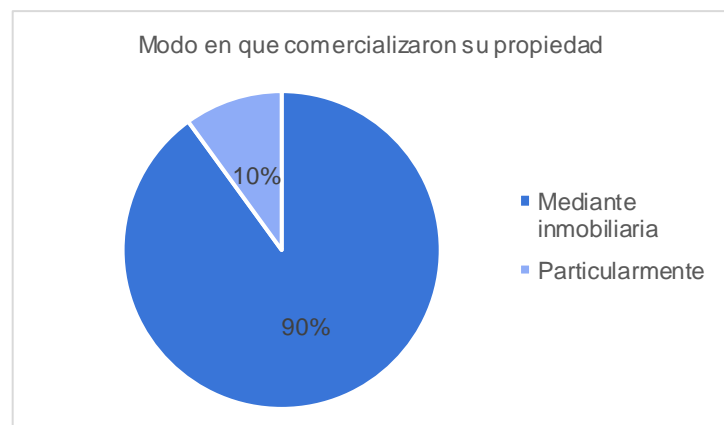
x	f(x)
si	20
no	0
total	20



3. ¿Cómo estás haciendo o cómo hiciste la comercialización de la propiedad?

N° Obser.	
1	MI
2	MI
3	MI
4	P
5	MI
6	MI
7	MI
8	MI
9	MI
10	MI
11	MI
12	MI
13	MI
14	MI
15	MI
16	MI
17	P
18	MI
19	MI
20	MI

x	f(x)
Mediante inmobiliaria	18
Particularmente	2
total	20



4. ¿Por qué decidiste no dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria?

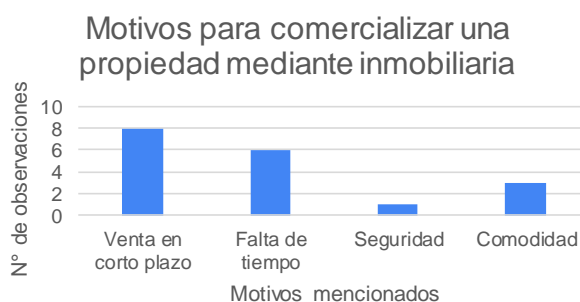
Para evitar pagar la comisión
Me parece excesivo lo que hay que pagar

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

5. ¿Por qué decidiste dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria?

N° Obser.	¿Por qué decidiste dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria?	
1	Porque tenía apuro en vender	1
2	No dispongo del tiempo para hacerlo yo	2
3	Porque necesito vender rápido	1
4		
5	Por seguridad	3
6	Para vender rápido	1
7	Porque tienen mayor llegada para conseguir un comprador antes	1
8	Necesidad de vender en el corto plazo	1
9	Por falta de tiempo	2
10	Porque no quiero lidiar con eso.	4
11	No tengo tiempo para hacerlo personalmente	2
12	Acelera la venta	1
13	No dispongo del tiempo para atender llamados y acompañar a la gente a ver los depts	2
14	Para desligarme del tema	4
15	Porque de esa forma se aumenta la probabilidad de vender	1
16	Porque no tengo tiempo	2
17		
18	Necesito vender una de mis propiedades urgente	1
19	Por comodidad	4
20	Falta de tiempo para dedicar a atender llamados	2

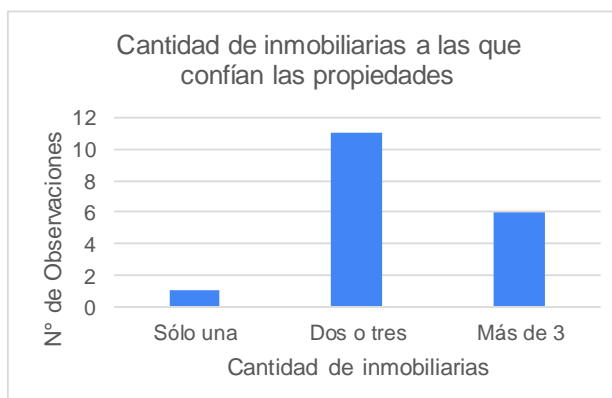
Cat.	x	f(x)	f(x)%
1	Venta en corto plazo	8	44%
2	Falta de tiempo	6	33%
3	Seguridad	1	6%
4	Comodidad	3	17%
	Total	18	100%



6. ¿Cuántas inmobiliarias ofrecen/ofrecían tu propiedad?

N° Obser.	
1	Más de 3
2	Dos o tres
3	Más de 3
4	
5	Sólo una
6	Más de 3
7	Dos o tres
8	Más de 3
9	Dos o tres
10	Más de 3
11	Dos o tres
12	Dos o tres
13	Dos o tres
14	Dos o tres
15	Dos o tres
16	Dos o tres
17	
18	Más de 3
19	Dos o tres
20	Dos o tres

x	f(x)	f(x)%
Sólo una	1	6%
Dos o tres	11	61%
Más de 3	6	33%
Total	18	100%

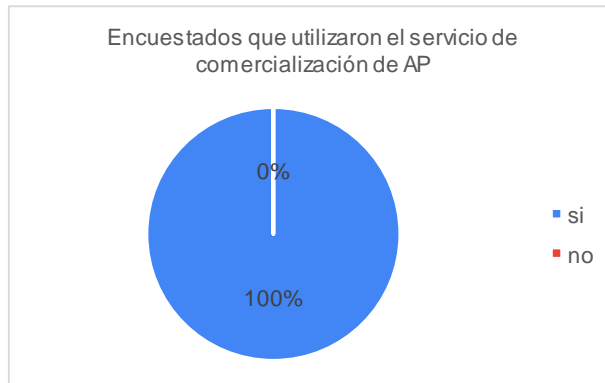


**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

7. ¿Alguna vez utilizaste el servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Obser.	Rta
1	Sí
2	Sí
3	Sí
4	
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	
18	Sí
19	Sí
20	Sí

x	f(x)
si	18
no	0
total	18

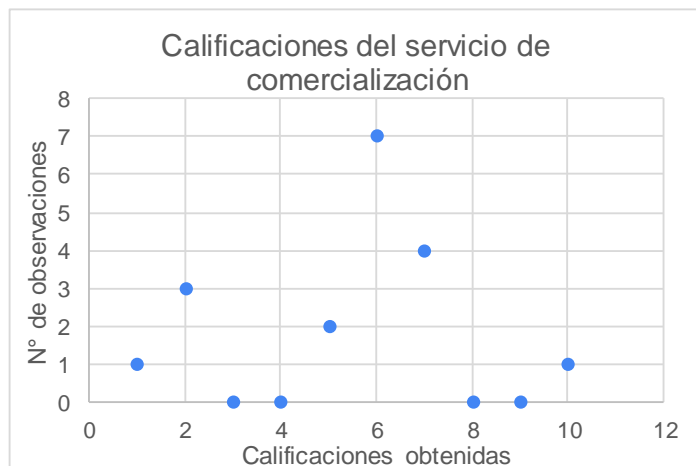


8. Calificá el servicio de comercialización de Aybar Propiedades.

Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta

N° Obser.	Calificación
1	2
2	6
3	5
4	
5	10
6	6
7	6
8	2
9	6
10	5
11	7
12	6
13	2
14	7
15	1
16	7
17	
18	6
19	7
20	6

x	f(x)	f(x)%
1	1	6%
2	3	17%
3	0	0%
4	0	0%
5	2	11%
6	7	39%
7	4	22%
8	0	0%
9	0	0%
10	1	6%
Total	18	100%

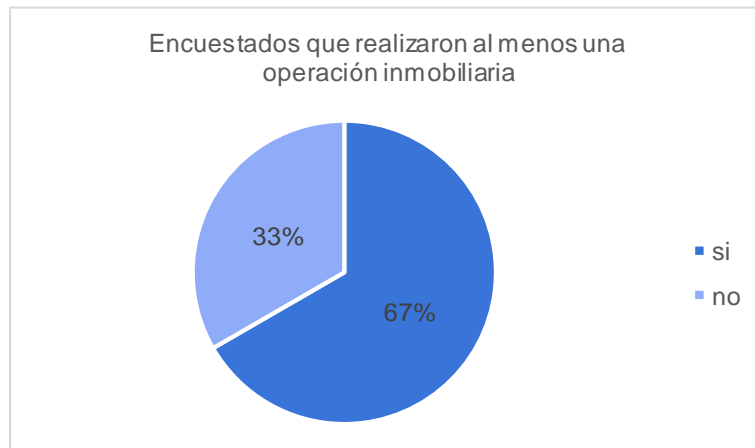


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

9. ¿Recomendaste o recomendarías los servicios de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Obser.	9
1	No
2	Sí
3	No
4	
5	Sí
6	No
7	Sí
8	No
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	No
14	Sí
15	No
16	Sí
17	
18	Sí
19	Sí
20	Sí

x	f(x)
si	12
no	6
total	18

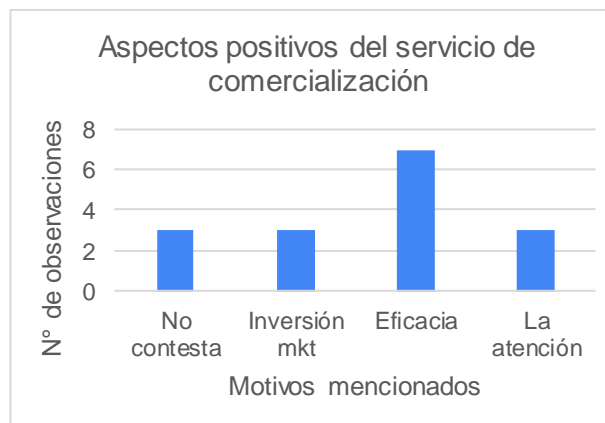


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

10. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Obser.	Rtas	Cat
1	No sé	1
2	Las fotos que nos pasaron de nuestra casa	2
3	Consiguieron el comprador	3
4		
5	La atención	4
6	Concretaron varias ventas	3
7	Concretaron la venta	3
8	Nada	5
9	Concretaron varia operaciones	3
10	Hacen buenas fotos y videos	2
11	La atención	4
12	Que se ocupen de atender las llamadas y hacer las visitas	3
13	Nose	1
14	Las fotos profesionales y las publicidades	2
15	Ningun aspecto	5
16	Como cierran ventas	3
17		
18	No sabría decir	1
19	La amabilidad en la atención	4
20	Que se encargan de la parte de engorrosa de coordinar con la gente interesada	3

	x	f(x)	f(x)%
1	No contesta	3	17%
2	Inversión mkt	3	17%
3	Eficacia	7	28%
4	La atención	3	17%
5	Ningún aspecto	2	11%
	Total	18	100%

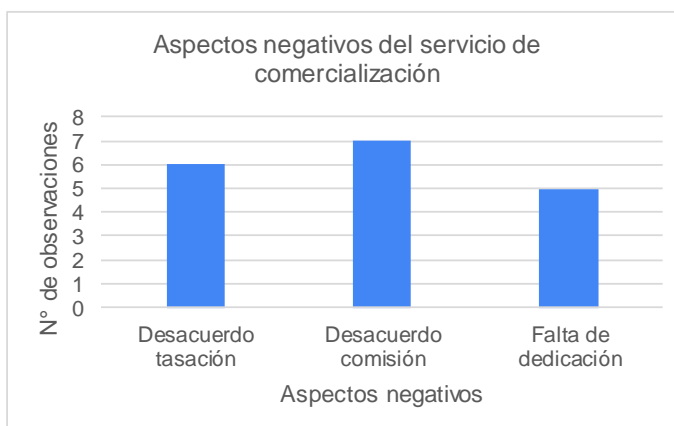


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

11. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Obser.	Rtas	Cat
1	Querían que baje el precio	1
2	Que no nos cobren comisión	2
3	El precio en el que vendimos	1
4		
5	Me gustaría que me hagan alguna contemplación en los honorarios	2
6	Los valores de tasación	1
7	El monto de comisión	2
8	Que le den bola a mis propiedades	3
9	Descuento en las comisiones	2
10	Que no me quieran imponer el valor de mi propiedad	1
11	Monto de honorarios	2
12	Lo que me cobran de comisión	2
13	Que dediquen más tiempo a mis propiedades	3
14	Que me rebajen algo de la comisión	3
15	No respetaron el precio que acordamos y me pasaron varias ofertas por abajo de ese número	1
16	No pagar comisión	2
17		
18	Me gustaría ver que se mueven más para vender mis propiedades dada la urgencia que saben que tengo	3
19	Siempre peleamos con Alejandro por el precio	1
20	Más dedicación	3

x	f(x)	f(x)%
1 Desacuerdo tasación	6	33%
2 Desacuerdo comisión	7	39%
3 Falta de dedicación	5	28%
Total	18	100%

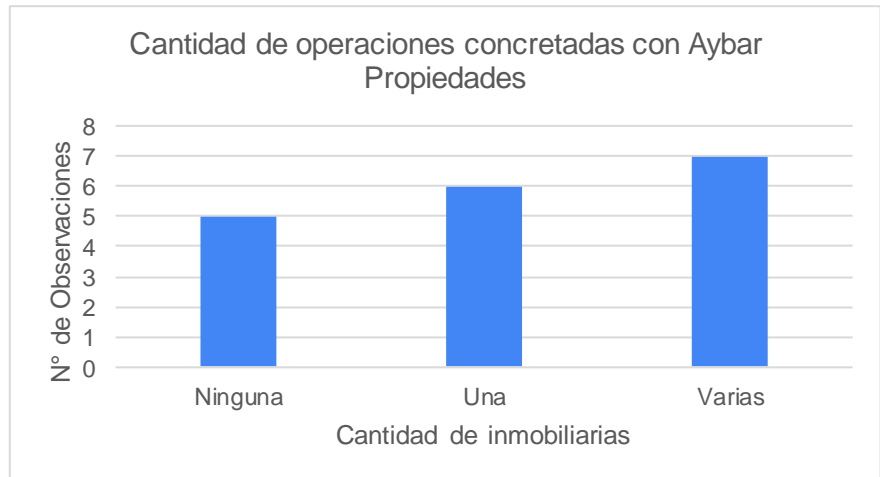


**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

12. ¿Cuántas VENTAS de propiedades tuyas cerraste con Aybar Propiedades?

N° Obser.		12
1	Ninguna	
2	Una	
3	Una	
4		
5	Varias	
6	Varias	
7	Una	
8	Ninguna	
9	Varias	
10	Una	
11	Varias	
12	Una	
13	Ninguna	
14	Varias	
15	Ninguna	
16	Varias	
17		
18	Ninguna	
19	Varias	
20	Una	

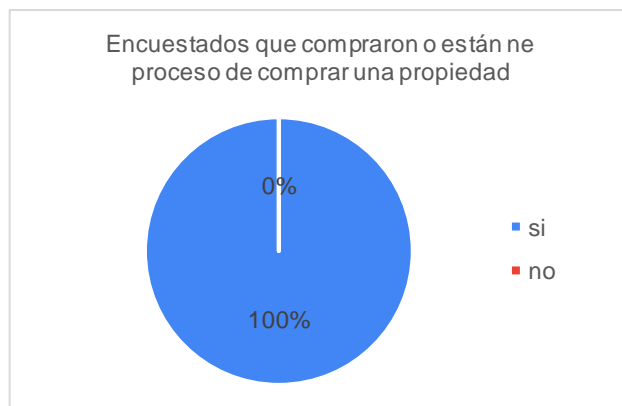
x	f(x)
Ninguna	5
Una	6
Varias	7
Total	18



13. ¿Compraste o estuviste buscando para comprar una propiedad?

N° Obser.	Rta
1	Sí
2	Sí
3	Sí
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	Sí
20	Sí

x	f(x)
si	20
no	0
total	20

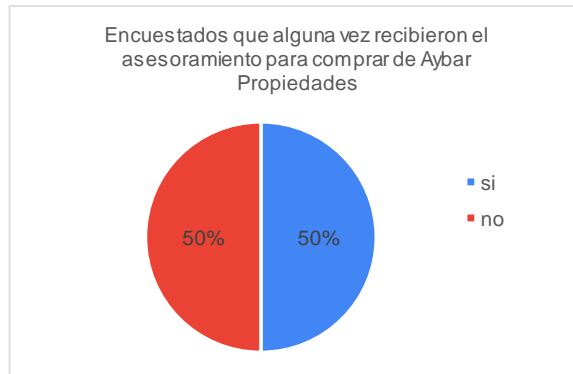


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

14. ¿Alguna vez recibiste el servicio de asesoramiento de Aybar Propiedades cuando buscabas una propiedad para comprar?

N° Obser.	Rta
1	No
2	No
3	No
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	No
13	No
14	Sí
15	No
16	No
17	Sí
18	No
19	No
20	No

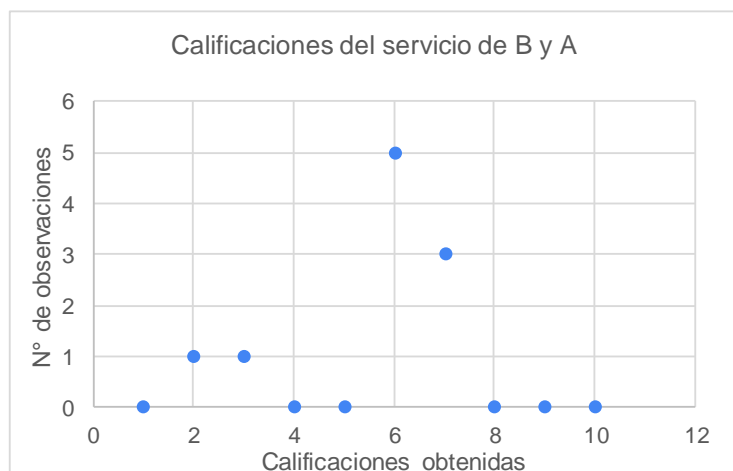
x	f(x)
si	10
no	10
total	20



15. Calificá el servicio de búsqueda y asesoramiento para compra de Aybar Propiedades. Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más

N° Obser.	15
1	
2	
3	
4	6
5	7
6	6
7	6
8	3
9	6
10	6
11	7
12	
13	
14	7
15	
16	
17	2
18	
19	
20	

x	f(x)	f(x)%
1	0	0%
2	1	10%
3	1	10%
4	0	0%
5	0	0%
6	5	50%
7	3	30%
8	0	0%
9	0	0%
10	0	0%
Total	10	100%

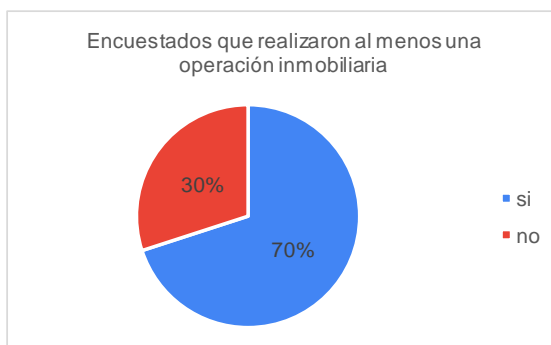


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

16. ¿Alguna vez recomendaste o recomendarías en el futuro los servicios de búsqueda y asesoramiento para compra de AP?

N° Obser.	Rtas
1	
2	
3	
4	No
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	No
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	
13	
14	Sí
15	
16	
17	No
18	
19	
20	

x	f(x)
si	7
no	3
total	10

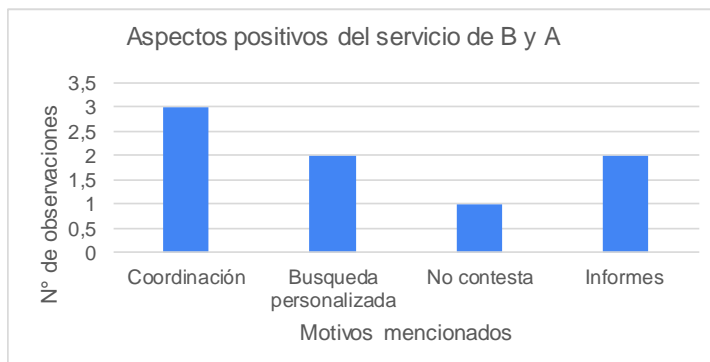


17. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de búsqueda y asesoramiento para comprade AP?

N° Obser.	Rta	Cat
1		
2		
3		
4	Como coordinaron las visitas	1
5	El listado de alternativas que me enviaron	2
6	No se me ocurre	3
7	La coordinación de las visitas	1
8	Nada	5
9	Que coordinen las visitas para los fines de semana a pesar de que no sea horario laboral	1
10	Que me mantengan al tanto de las oportunidades	4
11	Siempre me envían los nuevos ingresos y las oportunidades de la inmo	4
12		
13		
14	Que me pasen propiedades de otras inmobiliarias ya filtradas	2
15		
16		
17	.	
18		
19		
20		

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

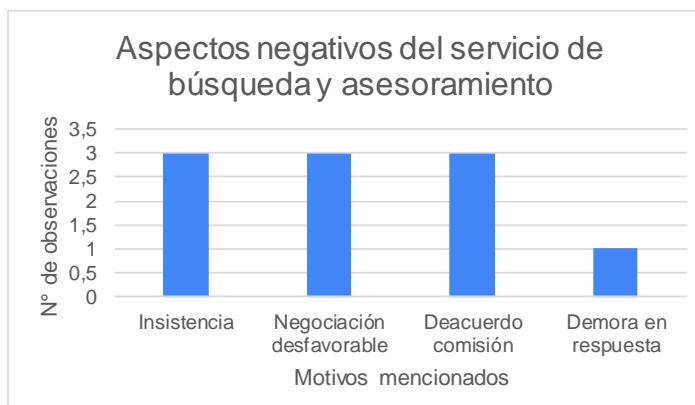
	x	f(x)	f(x)%
1	Coordinación	3	17%
2	Busqueda personalizada	2	17%
3	No contesta	1	28%
4	Informes	2	17%
5	Ningún aspecto	1	11%
	Total	18	100%



18. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de búsqueda y asesoramiento de AP?

N° Obser.	Rta	Cat
1		
2		
3		
4	La insistencia del asesor comercial.	1
5	Que peleen la negociación más para mi lado	2
6	Me parece re mal que me cobren siempre comisión de venta y de compra sin descuento	3
7	Negociación a mi favor	2
8	Te contestan cuando les conviene	4
9	Lo mismo que antes, que me hagan algun descuento de honorarios	3
10	Como comprador siempre salís perdiendo en la negociación	2
11	Descuento en honorarios	3
12		
13		
14	Que no me envíen tantos mensajes. Si yo estoy interesado en algo me voy a comunicar.	1
15		
16		
17	Siguen enviandome mail y whatsapps	1
18		
19		
20		

	x	f(x)	f(x)%
1	Insistencia	3	17%
2	Negociación desfavorat	3	17%
3	Deacuerdo comisión	3	28%
4	Demora en respuesta	1	17%
	Total	18	100%

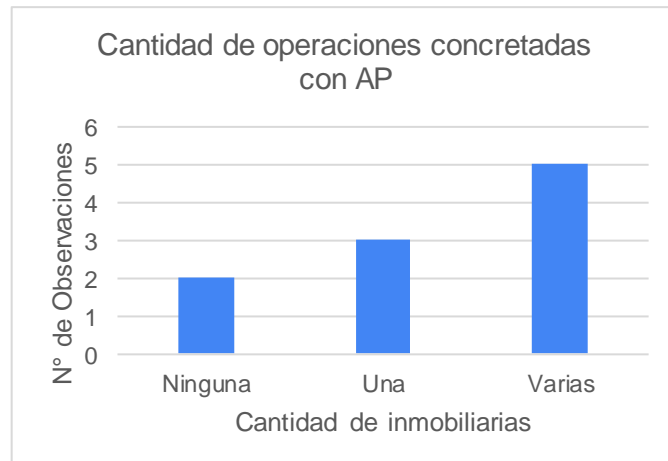


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

19. ¿Cuántas COMPRAS de propiedades cerraste con Aybar Propiedades?

N° Obser.	
1	
2	
3	
4	Ninguna
5	Una
6	Una
7	Varias
8	Una
9	Varias
10	Varias
11	Varias
12	
13	
14	Varias
15	
16	
17	Ninguna
18	
19	
20	

x	f(x)
Ninguna	2
Una	3
Varias	5
Total	10



6.7. APÉNDICE G: Encuesta para Inversores Eventuales.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

SERVICIO INMOBILIARIO ORIENTADO AL CLIENTE

Hola! Somos el equipo de Aybar Propiedades. Queremos mejorar nuestro servicio y para eso necesitamos que nos cuentes como fue tu experiencia con nosotros. Te dejamos algunas preguntas: La encuesta es anónima. Tu aporte suma muchísimo. Muchas gracias !!

*Obligatorio

1. ¿Alguna vez hiciste o actualmente estás intentando hacer una operación inmobiliaria de compra/venta? *

Marca solo un óvalo.

Sí

No

Ir a la sección 22 (Muchas gracias por tu colaboración! Esperamos mejorar nuestro servicio para adaptarlo a tus necesidades!!)

2. ¿Vendiste o estás intentando vender una propiedad? *

Marca solo un óvalo.

Sí

No *Ir a la pregunta 13*

3. ¿Cómo estás haciendo o cómo hiciste la comercialización de la propiedad? *

Marca solo un óvalo.

Particularmente *Ir a la pregunta 4*

Mediante inmobiliaria *Ir a la pregunta 5*

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4. ¿Por qué decidiste no dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria? *

Ir a la pregunta 13

5. ¿Por qué decidiste dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria? *

6. ¿Cuántas inmobiliarias ofrecen/ofrecían tu propiedad? *

Marca solo un óvalo.

- Sólo una
 Dos o tres
 Más de 3

7. ¿Alguna vez utilizaste el servicio de comercialización de Aybar Propiedades? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No *Ir a la pregunta 13*

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

8. Calificá el servicio de comercialización de Aybar Propiedades. Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. ¿Recomendaste o recomendarías los servicios de comercialización de Aybar Propiedades? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

10. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de comercialización de Aybar Propiedades? *

11. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de comercialización de Aybar Propiedades? *

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

12. ¿Cuántas VENTAS de propiedades tuyas cerraste con Aybar Propiedades? *

Marca solo un óvalo.

- Ninguna
 Una
 Varias

13. ¿Compraste o estuviste buscando para comprar una propiedad? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

14. ¿Alguna vez recibiste el servicio de asesoramiento de Aybar Propiedades cuando buscabas una propiedad para comprar? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

Ir a la sección 22 (Muchas gracias por tu colaboración! Esperamos mejorar nuestro servicio para adaptarlo a tus necesidades!!)

15. Calificá el servicio de búsqueda y asesoramiento para compra de Aybar Propiedades. Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta *

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

16. ¿Alguna vez recomendaste o recomendarías en el futuro los servicios de búsqueda y asesoramiento para compra de Aybar Propiedades? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

17. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de búsqueda y asesoramiento para comprade Aybar Propiedades? *

18. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de búsqueda y asesoramiento de Aybar Propiedades? *

19. ¿Cuántas COMPRAS de propiedades cerraste con Aybar Propiedades? *

Marca solo un óvalo.

- Ninguna
 Una
 Varias

Ir a la sección 22 (Muchas gracias por tu colaboración! Esperamos mejorar nuestro servicio para adaptarlo a tus necesidades!!)

Ir a la sección 22 (Muchas gracias por tu colaboración! Esperamos mejorar nuestro servicio para adaptarlo a tus necesidades!!)

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

20. ¿Por qué no concretaste? *

Muchas gracias por tu colaboración! Esperamos mejorar nuestro servicio para adaptarlo a tus necesidades!!

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

6.8. APÉNDICE H: Procesamiento de respuestas de la encuesta para Inversores Eventuales. Resumen General

N° Observ.	Preguntas																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	Sí	Sí	MI		2	Sólo una	Sí	9	Sí	1	1	1	Sí	No						
2	Sí	Sí	MI		4	Sólo una	Sí	10	Sí	2	2	1	Sí	Sí	10	Sí	1	1	1	
3	No																			
4	Sí	Sí	MI		5	Sólo una	Sí	8	Sí	3	1	0	No	No						
5	Sí	Sí	MI		3	Dos o tres	Sí	7	Sí	1	3	0	Sí	No						
6	Sí	Sí	MI		3	Dos o tres	Sí	7	Sí	3	4	1	Sí	No						
7	Sí	Sí	P	4									Sí	Sí	5	No	2	2	1	
8	Sí	No											Sí	Sí	3	Sí	1	3	1	
9	Sí	No											Sí	Sí	5	Sí	3	3	1	
10	Sí	No											Sí	Sí	1	No	6	4	0	1
11	Sí	No											Sí	Sí	7	Sí	5	3	1	
12	Sí	Sí	P	3									Sí	Sí	6	Sí	2	5	1	
13	Sí	Sí	MI		1	Sólo una	Sí	10	Sí	4	1	1	No	No						
14	Sí	Sí	MI		1	Dos o tres	Sí	8	Sí	2	5	1	No	No						
15	Sí	Sí	P	1									Sí	Sí	6	Sí	3	6	1	
16	Sí	Sí	MI		3	Dos o tres	Sí	10	Sí	4	3	0	Sí	Sí	7	Sí	3	8	0	2
17	Sí	Sí	MI		1	Sólo una	Sí	10	Sí	6	6	1	No	No						
18	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí	6	9	1	Sí	Sí	6	Sí	4	8	0	2
19	Sí	No											Sí	Sí	5	Sí	4	6	1	
20	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí	1	1	0	No	No						
21	Sí	Sí	MI		5	Sólo una	Sí	9	Sí	6	7	1	No	No						
22	Sí	Sí	MI		2	Sólo una	Sí	10	Sí	5	1	0	No	No						
23	Sí	Sí	MI		4	Sólo una	Sí	10	Sí	3	8	0	Sí	No						
24	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí	6	7	1	Sí	Sí	6	Sí	4	4	0	2
25	Sí	Sí	MI		1	Sólo una	Sí	10	Sí	2	2	1	Sí	No						
26	Sí	Sí	MI		5	Sólo una	Sí	10	Sí	1	5	0	Sí	No						
27	Sí	Sí	P	2									Sí	Sí	6	Sí	3	6	0	2
28	Sí	No											Sí	Sí	7	Sí	5	3	1	
29	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí	3	2	0	Sí	No						
30	Sí	Sí	P	1									Sí	Sí	6	Sí	5	7	1	
31	Sí	Sí	MI		1	Sólo una	Sí	10	Sí	3	2	0	Sí	No						
32	Sí	Sí	MI		2	Sólo una	Sí	10	Sí	2	2	0	Sí	No						
33	Sí	No											Sí	Sí	7	Sí	5	8	1	
34	Sí	Sí	MI		3	Sólo una	Sí	10	Sí		8	1	Sí	Sí	6	Sí	3	6	0	1
35	Sí	Sí	MI		1	Sólo una	Sí	10	Sí	2	5	1	Sí	No						
36	Sí	No								6			Sí	Sí	5	Sí	3	2	1	
37	Sí	No											Sí	Sí	1	No	6	5	0	3
38	Sí	Sí	MI		4	Sólo una	Sí	9	Sí	2	1	1	No	No						
39	Sí	Sí	MI		5	Sólo una	Sí	8	Sí	3	2	1	No	No						
40	Sí	No											Sí	Sí	6	Sí	4	3	1	

Resumen por preguntas

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

1. ¿Alguna vez hiciste o actualmente estás intentando hacer una operación inmobiliaria de compra/venta?

N° Observ.	1
1	Sí
2	Sí
3	No
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	Sí
20	Sí
21	Sí
22	Sí
23	Sí
24	Sí
25	Sí
26	Sí
27	Sí
28	Sí
29	Sí
30	Sí
31	Sí
32	Sí
33	Sí
34	Sí
35	Sí
36	Sí
37	Sí
38	Sí
39	Sí
40	Sí

x	f(x)	f(x)%
SI	39	97,5%
NO	1	2,5%
	40	100%

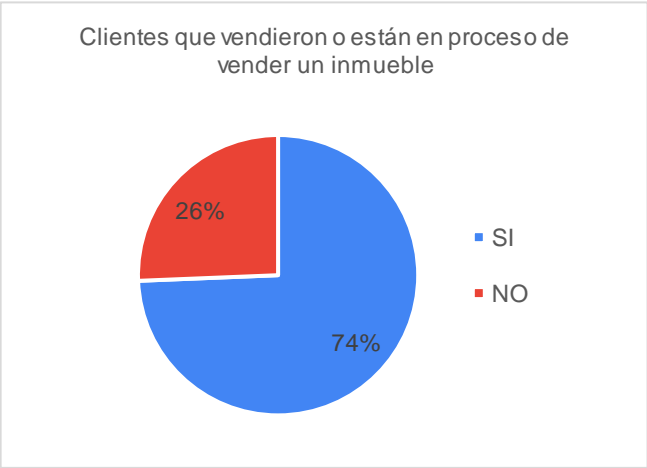


**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

2. ¿Vendiste o estás intentando vender una propiedad?

N° Observ.	1
1	Sí
2	Sí
3	
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	No
9	No
10	No
11	No
12	Sí
13	Sí
14	Sí
15	Sí
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	No
20	Sí
21	Sí
22	Sí
23	Sí
24	Sí
25	Sí
26	Sí
27	Sí
28	No
29	Sí
30	Sí
31	Sí
32	Sí
33	No
34	Sí
35	Sí
36	No
37	No
38	Sí
39	Sí
40	No

x	f(x)	f(x)%
SI	29	72,5%
NO	10	25,0%
	40	98%

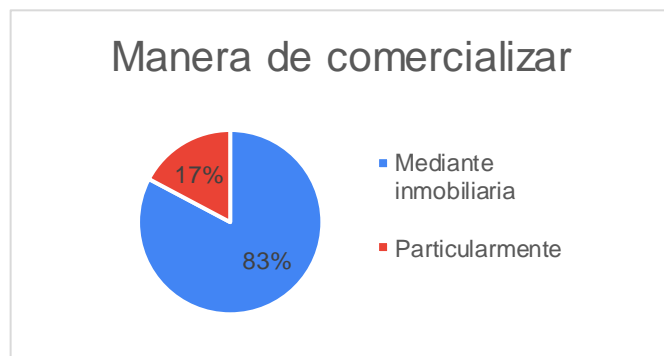


**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

3. ¿Cómo estás haciendo o cómo hiciste la comercialización de la propiedad?

N° Observ.	
1	MI
2	MI
3	
4	MI
5	MI
6	MI
7	P
8	
9	
10	
11	
12	P
13	MI
14	MI
15	P
16	MI
17	MI
18	MI
19	
20	MI
21	MI
22	MI
23	MI
24	MI
25	MI
26	MI
27	P
28	
29	MI
30	P
31	MI
32	MI
33	
34	MI
35	MI
36	
37	
38	MI
39	MI
40	

x	f(x)	f(x)%
Mediante inmobiliaria	24	82,8%
Particularmente	5	17,2%
	29	100%

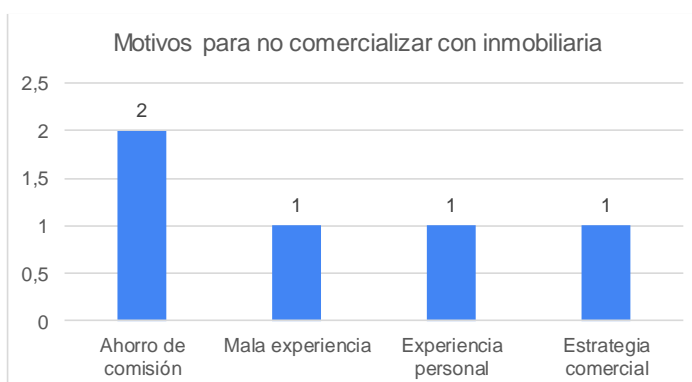


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

4. ¿Por qué decidiste no dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria?

N° Observ.	Respuestas	Cat
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7	Porque creo que el cartel de dueño vende es más atractivo a los compradores	4
8		
9		
10		
11		
12	xq tengo algo de idea del tema y prefiero hacer yo la negociación	3
13		
14		
15	Para ahorrarme la comisión	1
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27	No tengo buenas experiencias con las inmobiliarias	2
28		
29		
30	Para no pagar el porcentaje de comisión	1
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		

Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Ahorro de comisión	2	40%
2	Mala experiencia	1	20%
3	Experiencia personal	1	20%
4	Estrategia comercial	1	20%
	Total	5	100%



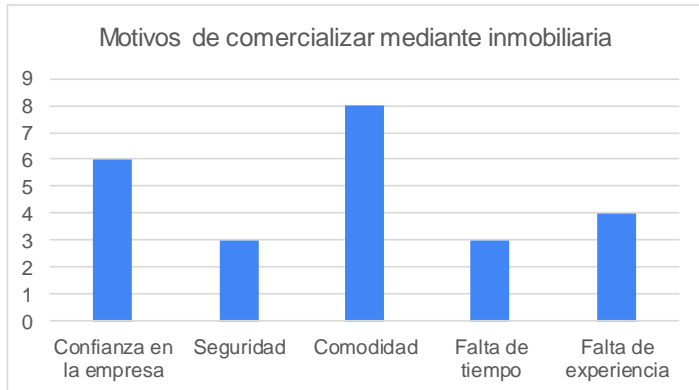
INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

5. ¿Por qué decidiste dejar la comercialización de tu propiedad en manos de una inmobiliaria?

N° Observ.	Rtas	Cat
1	Para mayor seguridad	2
2	Por que no dispongo del tiempo ni de la edad para encargarme yo	4
3		
4	Por que era la primera vez que vendía un inmueble y no tenía idea de los papeles y trámites que había que hacer ni del valor que podía pedir	5
5	Por comodidad	3
6	Para desligarme del tema	3
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13	Porque confío en que están más capacitados que yo para venderla.	1
14	Porque ellos tienen más personas para ofrecerle	1
15		
16	Porque quería evitar el trabajo de atender llamadas, coordinar con gente y negociar	3
17	Porque un amigo es corredor y sé como labura	1
18	Porque no quiero ocuparme yo ni tengo nadie que se encargue	3
19		
20	Por comodidad	3
21	Porque no tengo experiencia en vender	5
22	Me da más seguridad trabajar con un profesional del tema	2
23	No dispongo de tiempo actualmente	4
24	Comodidad	3
25	Porque conozco la inmobiliaria de hace años	1
26	No sabría hacerlo particularmente	5
27		
28		
29	Por que no queriamos ocuparnos de contestar las consultas	3
30		
31	Porque confío en que Alejandro va a defender mi intereses	1
32	Por seguridad	2
33		
34	Practicidad	3
35	Creo que mejor es dejarlo en manos de un profesional conocido	1
36		
37		
38	Falta de tiempo	4
39	porque nunca he vendido una propiedad	5
40		

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

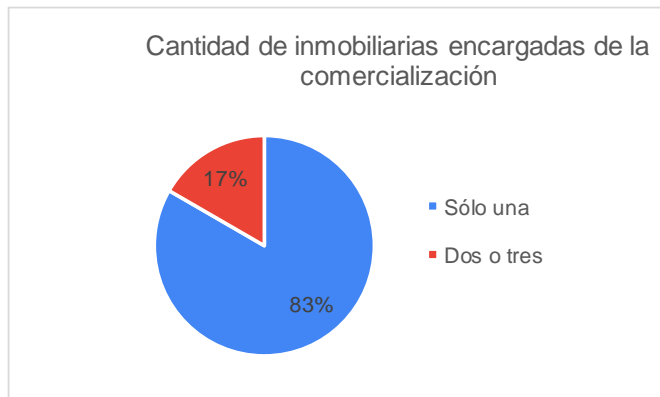
Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Confianza en la empresa	6	25%
2	Seguridad	3	13%
3	Comodidad	8	33%
4	Falta de tiempo	3	13%
5	Falta de experiencia	4	17%
Total		24	100%



6. ¿Cuántas inmobiliarias ofrecen/ofrecían tu propiedad?

N° Observ.	1
1	Sólo una
2	Sólo una
3	
4	Sólo una
5	Dos o tres
6	Dos o tres
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	Sólo una
14	Dos o tres
15	
16	Dos o tres
17	Sólo una
18	Sólo una
19	
20	Sólo una
21	Sólo una
22	Sólo una
23	Sólo una
24	Sólo una
25	Sólo una
26	Sólo una
27	
28	
29	Sólo una
30	
31	Sólo una
32	Sólo una
33	
34	Sólo una
35	Sólo una
36	
37	
38	Sólo una
39	Sólo una
40	

x	f(x)	f(x)%
Sólo una	20	83,3%
Dos o tres	4	16,7%
Más de tres	0	0%
	24	100%

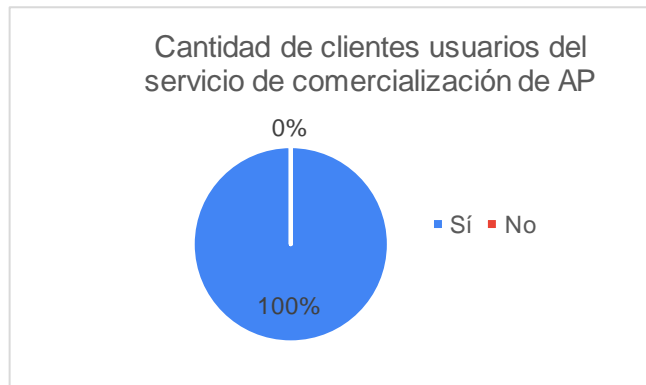


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

7. ¿Alguna vez utilizaste el servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Observ.	1
1	Sí
2	Sí
3	
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	Sí
14	Sí
15	
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	
20	Sí
21	Sí
22	Sí
23	Sí
24	Sí
25	Sí
26	Sí
27	
28	
29	Sí
30	
31	Sí
32	Sí
33	
34	Sí
35	Sí
36	
37	
38	Sí
39	Sí
40	

x	f(x)	f(x)%
Sí	24	100%
No	0	0,0%
	24	100%



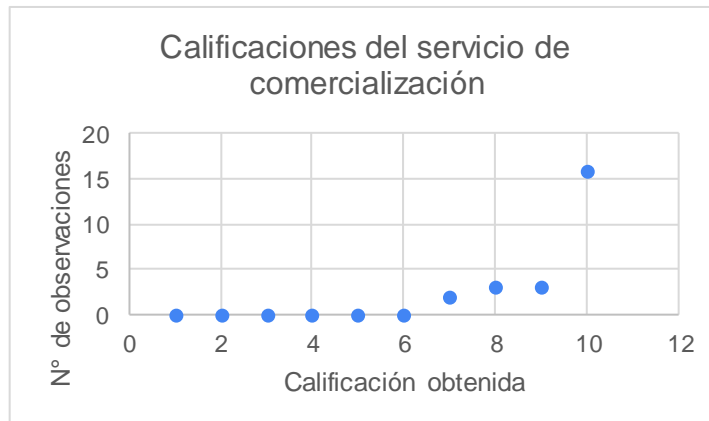
INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

8. Calificá el servicio de comercialización de Aybar Propiedades.

Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta

N° Observ.	
1	9
2	10
3	
4	8
5	7
6	7
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	10
14	8
15	
16	10
17	10
18	10
19	
20	10
21	9
22	10
23	10
24	10
25	10
26	10
27	
28	
29	10
30	
31	10
32	10
33	
34	10
35	10
36	
37	
38	9
39	8
40	

x	f(x)	f(x)%
1	0	0,0%
2	0	0,0%
3	0	0,0%
4	0	0,0%
5	0	0,0%
6	0	0,0%
7	2	8,3%
8	3	12,5%
9	3	12,5%
10	16	66,7%
TOTAL	24	100,0%



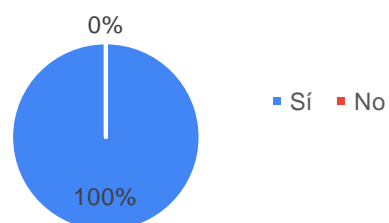
INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

9. ¿Recomendaste o recomendarías los servicios de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Observ.	1
1	Sí
2	Sí
3	
4	Sí
5	Sí
6	Sí
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	Sí
14	Sí
15	
16	Sí
17	Sí
18	Sí
19	
20	Sí
21	Sí
22	Sí
23	Sí
24	Sí
25	Sí
26	Sí
27	
28	
29	Sí
30	
31	Sí
32	Sí
33	
34	Sí
35	Sí
36	
37	
38	Sí
39	Sí
40	

x	f(x)	f(x)%
Sí	24	100,0%
No	0	0,0%
	24	100%

Cantidad de clientes que recomendarían el
servicio de comercialización de Aybar
Propiedades



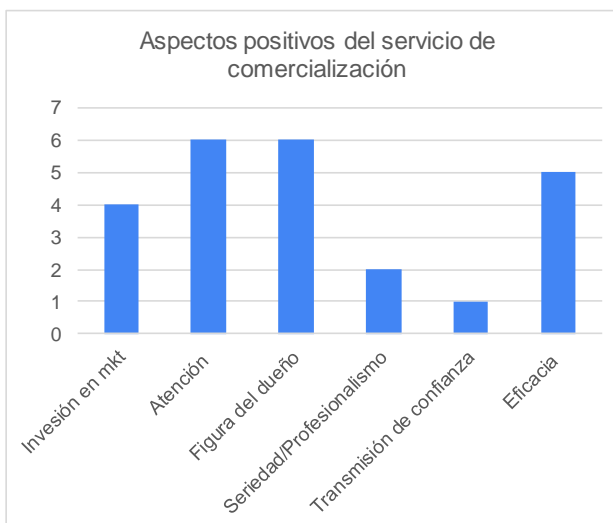
INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

10. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Observ.	Rtas	Cat
1	Las fotos profesionales que sacaron de mi casa	1
2	La calidez con la que me recibieron y ayudaron con la venta	2
3		
4	Me gusto Alejandro el dueño me explicó el proceso de vender	3
5	Invirtieron mucho en mi casa. Hicieron un recorrido 360 que yo nunca había visto	1
6	La amabilidad de Alejandro	3
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13	Fueron muy profesionales y serios.	4
14	Siempre me trataron muy bien	2
15		
16	La seriedad de la empresa y del dueño	4
17	Que vendieron mi propiedad en menos de diez días	6
18	Me consiguieron una buena oferta y pudimos vender antes de lo que esperabamos	6
19		
20	El video espectacular que hicieron de mi departamento	1
21	La efectividad	6
22	Me transmitieron confianza y seguridad durante el proceso	5
23	Alejandro me transmite confianza	3
24	Que lograron vender la propiedad	6
25	La atención y la seriedad	2
26	Las fotos y videos que hicieron	1
27		
28		
29	La atención directa del dueño	3
30		
31	Alejandro siempre está disponible para recibirme y responder mis dudas	3
32	La atención recibida	2
33		
34	Atención personalizada	
35	La eficacia de la empresa	2
36		6
37		
38	Fueron muy amables con nosotros	2
39	La primera reunión con el dueño donde me explicó todo el procedimiento de vender y me	3
40		

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Inversión en mkt	4	17%
2	Atención	6	25%
3	Figura del dueño	6	25%
4	Seriedad/Profesionalismo	2	8%
5	Transmisión de confianza	1	4%
6	Eficacia	5	21%
	Total	24	100%

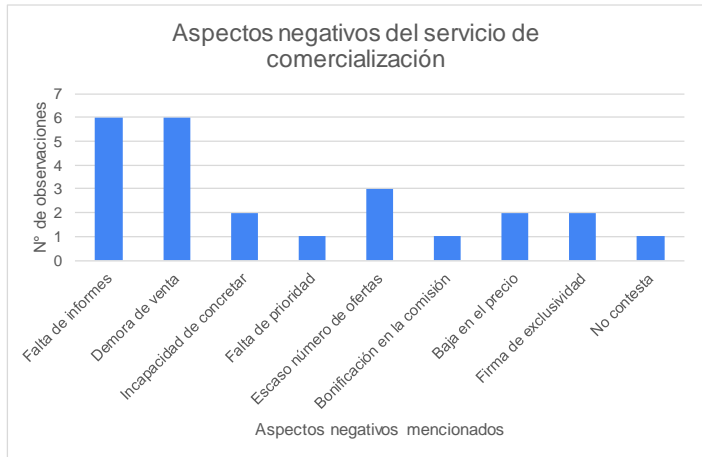


11. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de comercialización de Aybar Propiedades?

N° Observ.		11	Categoría
1	Me hubiese gustado que me mantengan informada de las consultas que reciben o las visitas que van haciendo.		1
2	Me hubiese gustado que vendan la casa en menos tiempo		2
3			
4	Me hubiese gustado que mantengan contacto conmigo, aun que sea una vez a la semana porque genera mucha ansiedad no saber si hay consultas más cuando uno necesita el efectivo para comprar otra cosa que ya tiene vista		1
5	Que no consiguieron el comprador		3
6	No le hicieron tanta publicidad a mi casa como a otras casas más lindas		4
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13	Que me cuenten como van con la venta cada tanto		1
14	Que me pasen más ofertas antes de cerrar la venta		5
15			
16	Que logren vender mi casa		3
17	Que me hagan descuento amigo		6
18	No se me ocurre		9
19			
20	Me gustaría que me pasen novedades de lo que dice la gente		1
21	Tuvimos que bajar el precio que pretendíamos		7
22	Me gustaría tener una comunicación más fluida con Alejandro		1
23	No tener que firmar exclusividad		8
24	Me hicieron rabajar mucho el precio que pedía		7
25	Me gustaría que se venda cuanto antes		2
26	Me gustaría recibir ofertas. Hasta ahora nada.		5
27			
28			
29	Que la venta demore menos		2
30			
31	Que aparezca un comprador está demorando más de lo que pensaba		2
32	Me gustaría que me pasen una buena oferta pronto		2
33			
34	No firmar exclusiva		8
35	Me hubiese gustado recibir muchas propuestas antes de vender pero se dio una buena oportunidad y la tomamos		5
36			
37			
38	Tener una comunicación más fluida		1
39	Me hubiese gustado vender antes de la suba del dólar		2
40			

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

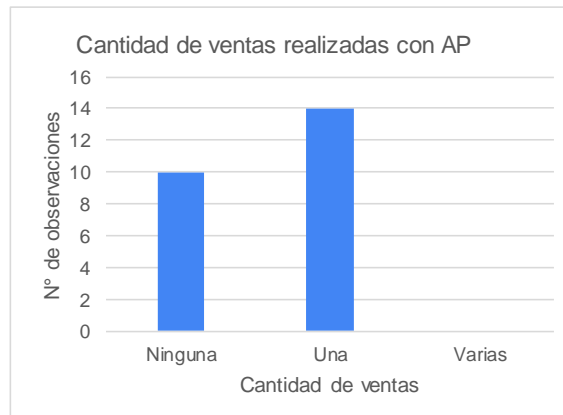
Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Falta de informes	6	25%
2	Demora de venta	6	25%
3	Incapacidad de concretar	2	8%
4	Falta de prioridad	1	4%
5	Escaso número de ofertas	3	13%
6	Bonificación en la comisión	1	4%
7	Baja en el precio	2	8%
8	Firma de exclusividad	2	8%
9	No contesta	1	4%
		24	100%



12. ¿Cuántas VENTAS de propiedades tuyas cerraste con Aybar Propiedades?

Nº Observ.	Rta
1	1
2	1
3	
4	0
5	0
6	1
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	1
14	1
15	
16	0
17	1
18	1
19	
20	0
21	1
22	0
23	0
24	1
25	1
26	0
27	
28	
29	0
30	
31	0
32	0
33	
34	1
35	1
36	
37	
38	1
39	1
40	

x	f(x)	f(x)%
Ninguna	10	41,7%
Una	14	58,3%
Varias	0	0,0%
	24	100%

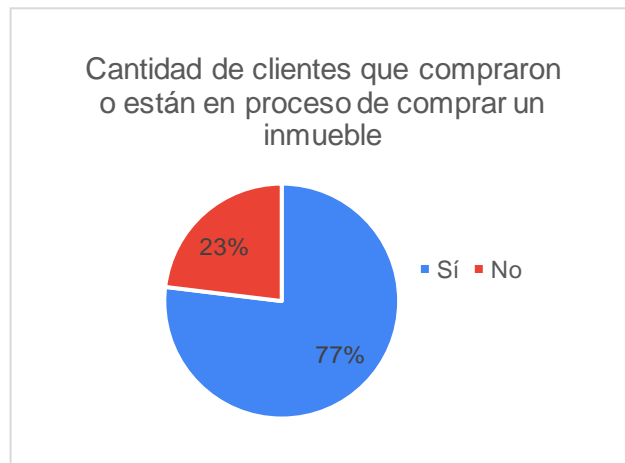


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

13. ¿Compraste o estuviste buscando para comprar una propiedad?

N° Observ.	1
1	Sí
2	Sí
3	
4	No
5	Sí
6	Sí
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	No
14	No
15	Sí
16	Sí
17	No
18	Sí
19	Sí
20	No
21	No
22	No
23	Sí
24	Sí
25	Sí
26	Sí
27	Sí
28	Sí
29	Sí
30	Sí
31	Sí
32	Sí
33	Sí
34	Sí
35	Sí
36	Sí
37	Sí
38	No
39	No
40	Sí

x	f(x)	f(x)%
Sí	30	76,9%
No	9	23,1%
	39	100%



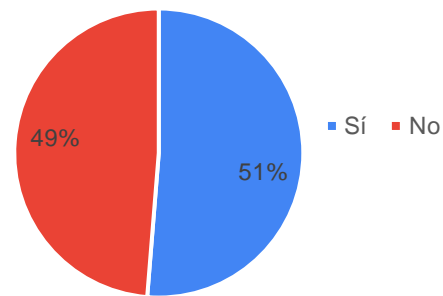
INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

14. ¿Alguna vez recibiste el servicio de asesoramiento de AP cuando buscabas una propiedad para comprar?

N° Observ.	1
1	No
2	Sí
3	
4	No
5	No
6	No
7	Sí
8	Sí
9	Sí
10	Sí
11	Sí
12	Sí
13	No
14	No
15	Sí
16	Sí
17	No
18	Sí
19	Sí
20	No
21	No
22	No
23	No
24	Sí
25	No
26	No
27	Sí
28	Sí
29	No
30	Sí
31	No
32	No
33	Sí
34	Sí
35	No
36	Sí
37	Sí
38	No
39	No
40	Sí

x	f(x)	f(x)%
Sí	20	51,3%
No	19	48,7%
	39	100%

Cantidad de clientes usuarios del servicio de
búsqueda y asesoramiento de Aybar
Propiedades

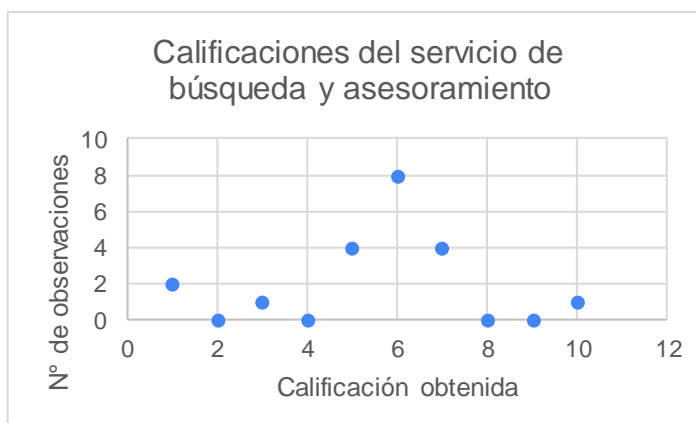


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

15. Calificá el servicio de búsqueda y asesoramiento para compra de Aybar Propiedades.
Utilizando la escala de 1 al 10 siendo 1 la calificación más baja y 10 la calificación más alta

N° Observ.	1
1	
2	10
3	
4	
5	
6	
7	5
8	3
9	5
10	1
11	7
12	6
13	
14	
15	6
16	7
17	
18	6
19	5
20	
21	
22	
23	
24	6
25	
26	
27	6
28	7
29	
30	6
31	
32	
33	7
34	6
35	
36	5
37	1
38	
39	
40	6

x	f(x)	f(x)%
1	2	10,0%
2	0	0,0%
3	1	5,0%
4	0	0,0%
5	4	20,0%
6	8	40,0%
7	4	20,0%
8	0	0,0%
9	0	0,0%
10	1	5,0%
TOTAL	20	100,0%

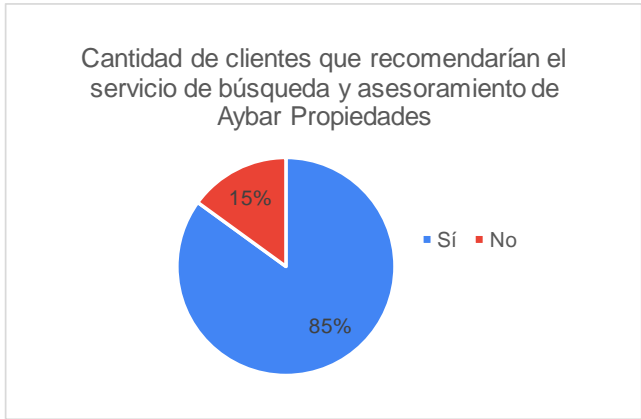


**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

16. ¿Alguna vez recomendaste o recomendarías en el futuro los servicios de búsqueda y asesoramiento para compra de AP?

N° Observ.	1
1	
2	Sí
3	
4	
5	
6	
7	No
8	Sí
9	Sí
10	No
11	Sí
12	Sí
13	
14	
15	Sí
16	Sí
17	
18	Sí
19	Sí
20	
21	
22	
23	
24	Sí
25	
26	
27	Sí
28	Sí
29	
30	Sí
31	
32	
33	Sí
34	Sí
35	
36	Sí
37	No
38	
39	
40	Sí

x	f(x)	f(x)%
Sí	17	85,0%
No	3	15,0%
	20	100%

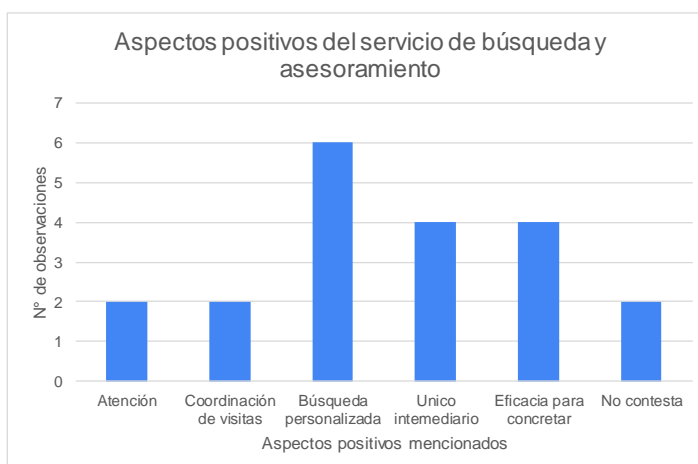


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

17. ¿Qué es lo que más te gusta o te gustó del servicio de búsqueda y asesoramiento para comprate Aybar Propiedades?

N° Observ.		11	Categoría
1			
2	El trato que me dieron		1
3			
4			
5			
6			
7	Nos acomodaron las visitas a nuestros horarios complicados del trabajo		2
8	La atención		1
9	Me pasaron un montón de opciones		3
10	Nada		6
11	Que me ayudaron a encontrar una casa para mi familia con mi presupuesto acotado y en 15 días pudimos mudarnos		5
12	Que me pasaron distintas opciones para que veamos		2
13			
14			
15	Me hicieron una búsqueda personalizada		3
16	Que me pasen varios deptos para que yo decida		3
17			
18	Vos hablas con una sola persona que te filtran las propiedades y te coordinan las visitas con las otras inmobiliarias		4
19	No tener que estar hablando con distintas inmobiliarias porque te empezas a confundir cual tiene que propiedad o cuales propiedades ya viste		4
20			
21			
22			
23			
24	Hablar con una sola inmobiliaria y que se comuniquen entre ellas		4
25			
26			
27	Me pasaron un listado de deptos que no había visto en los portales		3
28	Me ayudaron a que se me de la compra		5
29			
30	Me gustó que consigan que el dueño acepte nuestra oferta		5
31			
32			
33	Como negociaron con la otra inmobiliaria y los dueños		5
34	La búsqueda personalizada		3
35			
36	Está bueno que te filtren las opciones del mercado que se adecuan a tu búsqueda		3
37	Nada		6
38			
39			
40	La comunicación con una sola persona		4

Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Atención	2	10%
2	Coordinación de visitas	2	10%
3	Búsqueda personalizada	6	30%
4	Unico intermediario	4	20%
5	Eficacia para concretar	4	20%
6	No contesta	2	10%
		20	100%

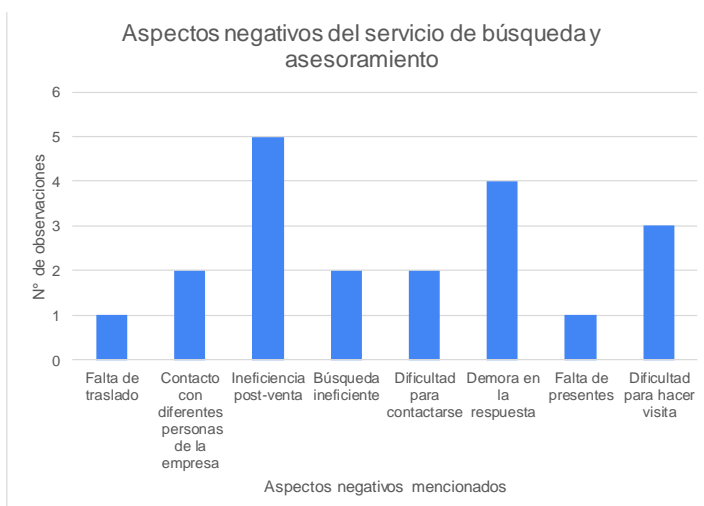


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

18. ¿Qué es lo que te gustaría o te hubiese gustado que fuera diferente del servicio de búsqueda y asesoramiento de Aybar Propiedades?

N° Observ.	Rtas	Categoría
1		
2	Que me pasen a buscar para ir a las visitas	1
3		
4		
5		
6		
7	Siempre nos atiende alguien diferente y en 2 ocasiones nos reprogramaron visitas porque no tenían las llaves.	2
8	Me gustaría no me manden tantos mail porque ya compre y no tengo más plata.	3
9	Me gustaría que se ocupen de que nos den escrituras	3
10	Me mostraron propiedades que no cumplían con lo que les pedi al punto de visitar una casa sin jardín cosa que les dije que era excluyente y algunas estaban fuera del presupuesto mío. También me contestaban con días de diferencia.	4
11	La casa tiene muchos problemas que nosotros no vimos antes de comprar y hubiese estado bueno que nos digan que iba a ser así	3
12	Me tuve que comunicar a tres números diferentes para que me pasen la info	5
13		
14		
15	Que me contesten con menos diferencia de tiempo	6
16	Me gustaría que me coordinen las visitas los fines de semana que yo estoy con auto pero dicen que las otras inmobiliarias no trabajan	8
17		
18	Tengo que hacer malabares para acomodarme yo a los horarios de las otras inmobiliarias que tienen los deptos que queremos ver	8
19	Que no me contesten con un día de diferencia	6
20		
21		
22		
23		
24	Esta demorando mucho el proceso de conseguir y tengo la plata devaluandose	4
25		
26		
27	Tardan un montón en coordinar las visitas y en pasarle las propuestas a los dueños	6
28	Que sigamos en contacto para futuras oportunidades	3
29		
30	Que nos den un vino aunque sea por lo que pagamos de comisión	7
31		
32		
33	Que no me reprogramen las visitas en el último momento	8
34	Demora en responder	6
35		
36	Hablé con 4 personas distintas de la inmobiliaria	2
37	No me contestaron más	5
38		
39		
40	Me gustaría que hagan al dueño anterior reconocirme los arreglos de techos y canaletas que estoy haciendo y no se me	3

Ref. categ.	Categorías	f(x)	%
1	Falta de traslado	1	5%
2	Contacto con diferentes	2	10%
3	Ineficiencia post-venta	5	25%
4	Búsqueda ineficiente	2	10%
5	Dificultad para contactarse	2	10%
6	Demora en la respuesta	4	20%
7	Falta de presentes	1	0,05
8	Dificultad para hacer visita	3	15%
		20	100%

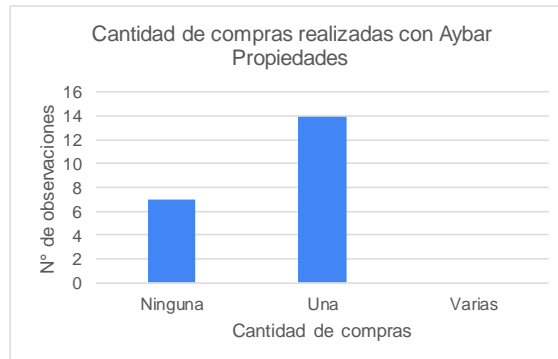


INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

19. ¿Cuántas COMPRAS de propiedades cerraste con Aybar Propiedades?

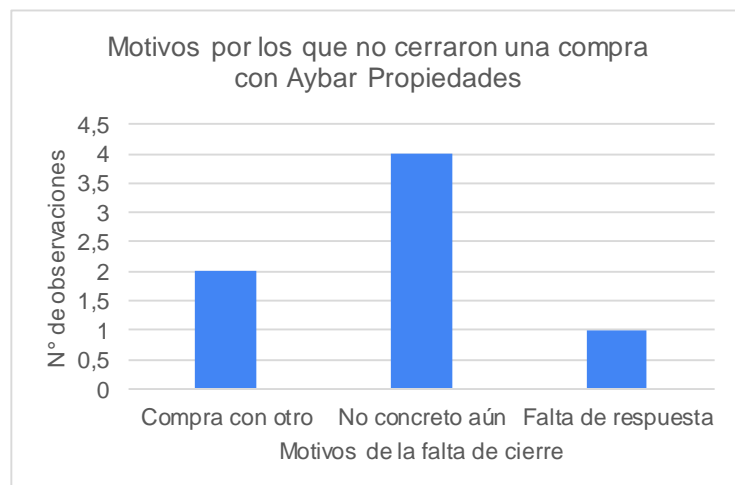
N° Observ.	
1	1
2	
3	
4	1
5	1
6	1
7	0
8	1
9	1
10	
11	
12	1
13	0
14	
15	0
16	1
17	
18	
19	
20	
21	0
22	
23	
24	0
25	1
26	
27	1
28	
29	
30	1
31	0
32	
33	1
34	0
35	
36	
37	1
38	1
39	1
40	

x	f(x)	f(x)%
Ninguna	7	33,3%
Una	14	66,7%
Varias	0	0,0%
	21	100%



20. ¿Por qué no concretaste?

Categorías	f(x)	%
Compra con otro	2	29%
No concreto aún	4	57%
Falta de respuesta	1	14%
Total	7	100%



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

7.8. PRESENTACIÓN PARA EXPOSICIONES

PRÁCTICA PROFESIONAL 2021



SERVICIO INMOBILIARIO
ORIENTADO AL CLIENTE

MODALIDAD: Trabajo de aplicación de conceptos y técnicas de administración en situación laboral o ambiente real

TUTOR: Mg. Sergio Tomsic (Cátedra de Comercialización)

PRACTICANTE: María Yessa (D.N.I. 39.400.835)



AYBAR PROPIEDADES

Casi 30 años de trayectoria en un rubro dinámico y altamente competitivo.

OFERTA DE SERVICIOS

- ✓ COMERCIALIZACIÓN
- ✓ ASESORAMIENTO
- ✓ ADMINISTRACIÓN
- ✓ TASACIÓN

ESTRUCURA FUNCIONAL ACOTADA



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

MISIÓN

Brindar soluciones inmobiliarias de excelencia por medio de un servicio integral, experiencia en el área y capacitación continua.

VISIÓN

Ser líderes en el mercado inmobiliario, contribuyendo en la mejora de la calidad de vida de nuestra sociedad.

VALORES

Compromiso, seguridad y trayectoria.



DIAGNÓSTICO

- ✘ Mercado está saturado
- ✘ Enfoque del Marketing transaccional, no relacional
- ✘ Marketing mix actual es uniforme
- ✘ Falta de servicio post-venta
- ✘ Falta de herramientas de recolección y recopilación de opiniones
- ✘ Presencia de recursos escasos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PROBLEMA

Detección de una **oportunidad de mejora** para capitalizar clientes mediante una segmentación.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cómo es el servicio de comercialización actualmente?
- ¿Dónde pone su foco?
- ¿Qué opinan los clientes sobre el servicio?
- ¿Qué esperan los clientes del servicio?
- ¿Los clientes vuelven a confiar en la empresa?
- ¿Recomendarían a un conocido los servicios?



OBJETIVO GENERAL

Proponer estrategias de marketing relacional diferenciadas para cada segmento de clientes.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1 Desarrollar una definición grupal entre expertos sobre el rol de la inmobiliaria
- 2 Estudiar las iniciativas de la competencia en materia de orientación al cliente.
- 3 Profundizar en la percepción que tienen del servicio los clientes actuales.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

MARCO TEÓRICO

- DEFINICIÓN DE MARKETING DESDE LA PERSPECTIVA DEL VALOR
- MARKETING TRANSACCIONAL VS. MARKETING RELACIONAL
 - Kotler y Armstrong
- RENTABILIDAD DE MARKETING "DE BOCA EN BOCA"
 - Palmatier y Sridhar
 - Berger (Contagioso)
- Brian Buffini y Joe Niego (Work by Referral: Live the Good Life!)
- Tim Templeton (Referencias para toda la vida)
- INMOBILIARIAS ORIENTADAS A PERSONAS VS INMOBILIARIAS ORIENTADAS A PROPIEDADES
 - Julio Valente
- PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN INMOBILIARIA
 - Compilado de Estela Reca
- "Radar de innovación"
 - Wolcott, Sawhney y Arroniz



MARCO METODOLÓGICO

ENFOQUE
 CUALITATIVO (Investigación-acción)
 APLICACIÓN
 MARKETING
 TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS



ENTREVISTA
CON EXPERTOS



OBSERVACIÓN
INDIRECTA



OBSERVACIÓN
PARTICIPANTE



ENCUESTA
DE RESPUESTA
ABIERTA



ANÁLISIS
DE DATOS
SECUNDARIOS

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ENTREVISTAS A EXPERTOS

INMOBILIARIA = PRESTADORA DE SERVICIO
 NEGOCIO DE REFERIDOS
 CONECTORA DE PERSONAS

CLASIFICACIÓN DE CLIENTES [DESARROLLADORES
 INVERSORES HABITUALES
 INVERSORES EVENTUALES

Herramienta: Nube de palabras



OBSERVACIÓN

REFERENTES EN ORIENTACIÓN AL CLIENTE

TUCUMÁN



BS. AS.



EE.UU.



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

OBSERVACIÓN

RECOLECCIÓN DE DATOS

VARIABLES OBSERVADAS SOBRE LA PROPUESTA ONLINE DE LA COMPETENCIA

1- PÁGINA WEB

Presencia web, tipo de contenido predominante, grado de presentación de la empresa, tipo de página

2 - FACEBOOK

Presencia en Fb, tipo de contenido predominante, **frecuencia de publicaciones****

3-INSTAGRAM

Presencia en Fb, tipo de contenido predominante, frecuencia de publicaciones, grado en que genera contenido orgánico

4- WHATSAPP BUSINESS

Utilización de Wppbss , utilización de catálogos, utilización de respuestas automáticas

5- MULTIMEDIA

Grado de inversión en multimedia

6- CRM

Utilización de Sistema para gestión de clientes

Muestreo por conveniencia. n=20



OBSERVACIÓN



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

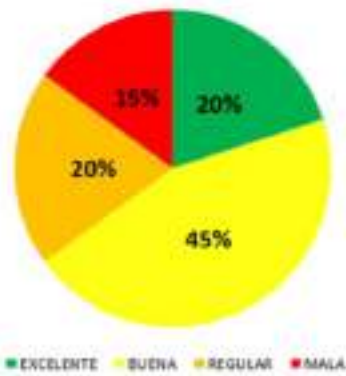
OBSERVACIÓN

ANÁLISIS DE RESULTADOS



OBSERVACIÓN PARTICIPANTE

VARIABLE OBSERVADA: Calidad de atención
 Calificaciones obtenidas en la llamada misteriosa



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ENCUESTAS

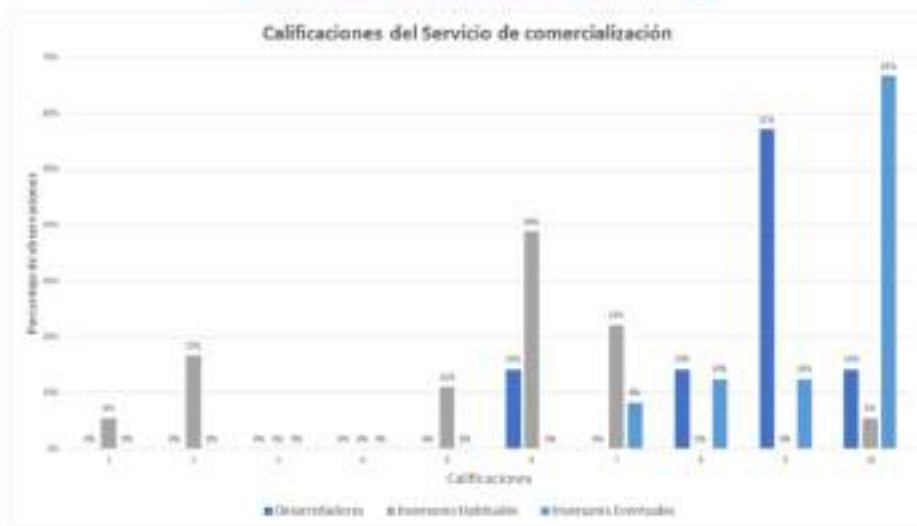
DIFERIDAS PARA CADA SEGMENTO DE CLIENTES

Calificando el servicio recibido al vender y al comprar, resaltando aspectos + y - de la experiencia.

- DESARROLLADORES** → N= 9 (no se tomo muestra)
- INVERSORES HABITUALES** → Muestreo por conveniencia, n= 20
- INVERSORES EVENTUALES** → Muestreo por conveniencia, n= 40



CALIFICACIONES



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

PROBABILIDAD DE REFERIR



FIDELIDAD



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

ASPECTOS POSITIVOS

DESARROLLADORES:

Calidad Humana

INVERSORES HABITUALES

1º - La eficacia para cerrar la operación

2º - La inversión en Marketing.

17% no responde

11% no encuentra ningún aspecto positivo

INVERSORES EVENTUALES

1º - Componente humano; el equipo de trabajo y el dueño (50%)

2º - La eficacia

3º - La inversión en marketing

4º - Los valores corporativos (seriedad, profesionalismo y confianza).

ASPECTOS NEGATIVOS

DESARROLLADORES:

1- Volúmenes de ventas insatisfactorios

2- Desacuerdo con la comisión

3-Desacuerdo precio de venta

4-Falta de dedicación.

INVERSORES HABITUALES

1º - Desacuerdo comisión

2º - Desacuerdo valor de tasación

INVERSORES EVENTUALES

1º - Falta de Reportes

2º - Imposibilidad de concretar la venta

3º - Volumen insatisfactorio de ofertas

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

COMISIONES BRUTAS ANUALES

Año	Periodos comprendidos	%D	%IH	%IE
AÑO 1	Octubre 2018 a Septiembre 2019	21.3	30.4	48.3
AÑO 2	Octubre 2019 a Septiembre 2020	18.1	24.4	57.5
AÑO 3	Octubre 2020 a Septiembre 2021	13.4	34.2	52.4

PROPUESTAS DE MARKETING RELACIONAL

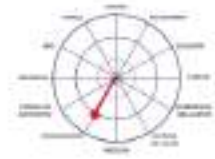
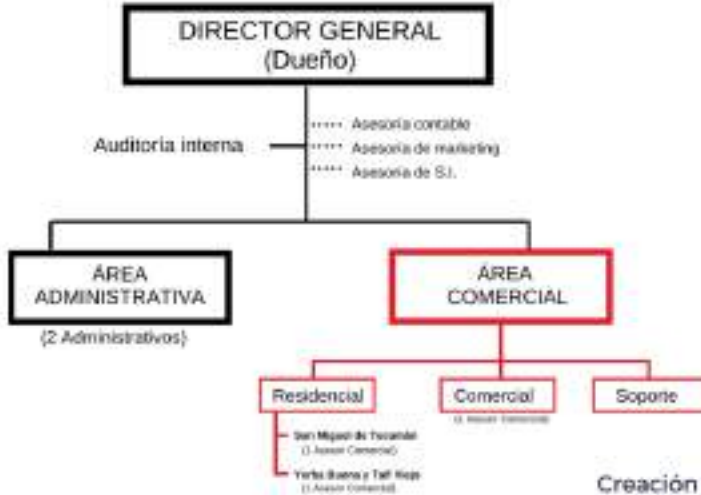
RADAR DE INNOVACIONES

Wolcott, Sawhney y Arroniz



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

Organigrama propuesto



Creación del fondo de reserva para Mkt relacional.
 Establecimiento de encuesta de satisfacción.
 Reuniones semanales del equipo comercial

DESARROLLADORES



ASPECTOS NEGATIVOS MENCIONADOS:

- 1- Volúmenes de ventas insatisfactorios
- 2- Desacuerdo con la comisión
- 3-Desacuerdo precio de venta
- 4-Falta de dedicación.

DIMENSIÓN PRINCIPAL:

Cadena de suministro -
 Rediseño de flujo de información desde el aprovisionamiento hasta la entrega, para mejor coordinación y colaboración a cargo de **SOPORTE COMERCIAL**

Lista de precios uniforme o tarjeta de descuento para referidos de AP

Desarrollo de material audiovisual promocional de los proyectos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

INVERSORES HABITUALES

ASPECTOS NEGATIVOS MENCIONADOS:

- 1 - Desacuerdo comisión
- 2 - Desacuerdo valor de tasación

DIMENSIÓN PRINCIPAL:

Oferta -
Incentivos para clientes referidores, reinicidentes o leales, como bonificación en los gastos de la operación, mudanzas, tasaciones.

SOPORTE COMERCIAL a cargo de gestionar las carpetas de oportunidades y regalos.



INVERSORES EVENTUALES



ASPECTOS NEGATIVOS MENCIONADOS:

- 1 - Falta de Reportes
- 2 - Imposibilidad de concretar la venta
- 3 - Volumen insatisfactorio de ofertas

DIMENSIÓN PRINCIPAL:

Experiencia del cliente para atender a las necesidades de tener mejor comunicación desde el primer contacto, durante la operación y una vez firmada la venta.

- Reportes quincenales
- Base de datos integral
- Sistema de seguimiento
- Boletines educativos

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

CONCLUSIÓN

De esta manera, la inmobiliaria será capaz de atender a las necesidades y expectativas de cada segmento de clientes.

Se considera que el trabajo será de gran valor para la empresa, constituirá el puntapié inicial hacia un servicio más orientado a las personas con visión a largo plazo para crear una ventaja sostenida basada en referidos.



BIBLIOGRAFÍA

- Berger, J. (2014). Contagioso: Cómo conseguir que tus productos e ideas tengan éxito. Barcelona, España: Gestión 2000.
- Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. México DF, México: Mc Graw Hill Education.
- Kast, F. y Rosenzweig, J. (1987). Administración en las organizaciones. México DF, México: Mc Graw Hill Education.
- Keller, G., Jenks, D. y Papasan, J. (2004) The Millionaire Real Estate Agent. Nueva York, Estados Unidos: Mc Graw Hill Education.
- Kóontz, H., Weihrich, H. y Cannice, M. (2008). Administración: Una perspectiva global y empresarial. México DF, México: Mc Graw Hill Education.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2006). Marketing: Versión para Latinoamérica. México DF, México: Pearson.
- Palmatier, R. y Sridhar, S. (2017). Marketing Strategy: Based on First Principles and Data Analytics. Londres, U.K.: Palgrave.
- Porter, M. (2015). Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. México DF, México: Grupo Editorial Patria.
- Robbins, S y Coulter, M (2010). Administración. México DF, México: Pearson.
- Templeton, T. (2005) Referencias para toda la vida - El método para forjar relaciones que da resultado: Ediciones Granica

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

7.9. ANEXO

ANEXO A: Cronograma de exposiciones de la reunión de discusión de la PPLEA 20/10/2021

**REUNION DE DISCUSIÓN
AVANCES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL DE LA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

En el marco de la **Práctica Profesional de la Licenciatura en Administración**, se invita docentes, estudiantes y personas interesadas a la **Reunión de Discusión del Instituto de Administración** que se realizará el día **Miércoles 20 de Octubre de 2021, de 18:30 a 20:15 horas** en forma virtual por la plataforma Zoom.

Link: <https://us02zoom.com/join/982898732843?pwd=TrVhUXZlLTAwVWZuW2wvZjEzRE1UUD0=>

ID de reunión: 835 8587 3364.

Código de acceso: pplea

Se discutirán los avances de los siguientes trabajos:

MIÉRCOLES 20/10	
Hora	Título del Trabajo
18:30	"Análisis e implementación de herramientas para la gestión de inventarios." Alumna: Dersich, Florencia Daniela Tutor: García, Javier Antonio
18:45	"Análisis para posible proyecto de extensión de Tucumán Calzados" Alumno: León, Gonzalo Tutora: Abbas, Virginia
19:00	"Reformulación de Estructura para Agencia de Marketing Digital" Alumno: Martínez, David Augusto Tutor: Guevara, Ricardo
19:15	"Plan de Negocios Lúceite Ya" Alumno: Lichinajer Tomás Tutora: Fagre, Liliana
19:30	"Plan de Marketing para Freelancer" Alumna: Fernández, Cintya Anabella Tutor: Tomsic, Sergio
19:45	"Primeros pasos para el desarrollo de una gestión de recursos humanos en una empresa familiar" Alumna: Padilla Guadalupe Tutora: Lic. Navarro Candelaria
20:00	"Servicio inmobiliario orientado al cliente" Alumna: Yessa, María del Rosario Tutora: Tomsic, Sergio

Se adjuntan los Resúmenes de los Trabajos.

Esperamos contar con su presencia.

Lic. Marcelo Medina

Mg. Jorge Rospide

Lic. Florencia Domínguez

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ANEXO B: Distribución de la mesa de debate y certificado obtenido

MESA 6

P31	REORGANIZACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE PROCESOS EN ÁREA COMERCIAL PARA EMPRESA INDUSTRIAL • GONZALES RODRIGUEZ PABLO NAHUEL
P32	REORGANIZACIÓN DEL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS EN UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA EN TUCUMÁN • GONZÁLEZ, LURDES MARÍA
P33	PLAN DE MEJORA INTEGRAL PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS EN PYME FAMILIAR • NAVARRO IGLESIAS JORGE
P34	PROPUESTA DE MEJORA EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE UNA AGENCIA DE MARKETING • SALAS GASPAR, LIA
P35	FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA PARA EMPRESA FAMILIAR • VALDEZ, ROCIO MARÍA
P36	ESTUDIO DE MERCADO: LOCAL COMERCIAL • SUSTAITA PUNTES MAXIMILIANO
P37	SERVICIO INMOBILIARIO ORIENTADO AL CLIENTE • YESSA MARÍA

2021 | X Muestra Académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración



Certificamos que:

Yessa, María del Rosario, DNI: 0

Ha participado como *Autor* en la X MATILA - VIRTUAL por el trabajo "Propuesta de Estrategias de Marketing diferenciadas según el tipo de cliente para Inmobiliaria Local" tutelado por Sergio Tomic, organizada por el Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.N.T. Entre los días 15 al 19 de noviembre de 2021.

Tucumán, 19 de noviembre de 2021.





Dr. Marcelo Enrique Medina Galván
DIRECTOR
INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN


Esp. Antonio Javier García
SECRETARIO GENERAL CONSULTIVO
INSTITUTO DE ADMINISTRACIÓN

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION**

ANEXO C: Certificado de curso complementario



ANEXO D: Certificado de ADENAG



INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

María ha demostrado a lo largo del proceso lograr una exitosa aplicación de herramientas aprendidas a lo largo de su carrera y de su experiencia profesional en el mercado inmobiliario.

La segmentación de clientes es muy clara y práctica, el enfoque de su encuesta muy preciso y sus conclusiones muy potentes. Ameritan ser presentados a el titular del negocio y seguramente le agregara valor a la gestión de su negocio.

Considero que este trabajo superó mis expectativas.

Firma del Director

Fecha

Aclaración

Firma del Estudiante

Fecha

Aclaración