

QUANTIFY

Iniciativa

20
23

Indice

1 QUANTIFY

1.1 Introducción

2 Plan de Trabajo

2.1 Planeación

2.2 Ejecución

2.3 Monitoreo

QUANTIFY

Sistema integrado de gestión de presupuestos, compras y administración de proyectos en la industria de la construcción.

MISIÓN

Hacer posible que los empresarios en la industria de la construcción puedan aumentar su rentabilidad y gestionar sus proyectos de la forma más simple y rápida con un alto grado de precisión.

VISIÓN

Brindar a los Constructores el sistema integrado de gestión más AGIL Y EFICIENTE que les permita gestionar presupuestos, compras y administrar sus proyectos en el menor tiempo posible de forma remota.

Plan de Trabajo

01.

Planeación

- Propuesta de valor
- Identificación de objetivos
- Definición de público

02.

Ejecución

- Canales digitales
- Estrategia de contenido

03.

Monitoreo

- Medición
- Análisis
- Optimización



Planeación

Plan de trabajo



PROPUESTA DE VALOR

Planificación



Propuesta de valor

Sistemas	Procesos	Servicios	Microservicios
DISEÑO	<ul style="list-style-type: none"> • LEVANTAMIENTO DE DATOS • DIGITALIZACION DE PLANOS • RENDERS 	<ul style="list-style-type: none"> • SERV. DE DIGITALIZACION DE PROYECTOS • SERV. DE RENDER Y CREACION DE VIDEOS EN 3D 	<ul style="list-style-type: none"> • MARKETING DIGITAL PARA PROMOCION DE SERVICIO
PRESUPUESTO	<ul style="list-style-type: none"> • CUANTIFICACION DE OBRA • CALCULO DE COSTOS • COTIZACIONES • ORDENES DE COMPRAS • PAGOS A PROVEEDORES • PLANIFICACION DE OBRA • CRONOGRAMA • ESTRATEGIAS • FLUJO DE CAJA 	<ul style="list-style-type: none"> • SERV. PROFESIONALES DE GENERACION DE CANTIDADES Y PRESUPUESTOS DE OBRA. • SERV. DE COORDINACION DE LOGISTICA Y GESTIONES DE COMPRAS DE MATERIALES 	<ul style="list-style-type: none"> • ASESORIA COMERCIAL DE COMPRAS, VENTAS Y ALQUILER MATERIALES Y EQUIPOS. • MARKETING DIGITAL PARA COMERCIALIZAR MATERIALES Y EQUIPOS • CONSULTORIA DE OBRAS CIVILES • AFILIACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL
CONSTRUCCION	<ul style="list-style-type: none"> • SEGUIMIENTO Y CONTROL • REGISTRO DE PERSONAL DE OBRA 	<ul style="list-style-type: none"> • ASESORIAS EN OBRAS CIVILES • ADMINISTRACION DE OBRA • INTERVENTORIA • SERV. DE MANO DE OBRA • CONTROL DE CALIDAD DE OBRAS 	<ul style="list-style-type: none"> • CONTRATACIONES DE RESIDENTES, MANO DE OBRA Y SISO - COMUNIDAD QUANTIFY • MARKETING DIGITAL PARA CONTRATISTAS • TRAMITES DE LICENCIA Y GESTIONES ADMINISTRATIVAS A PROYECTOS

IDENTIFICACIÓN DE OBJETIVOS

Planificación



Identificación de objetivos



Posicionar a Quantify como la solución integral y eficiente para la gestión de presupuestos, compras y administración de proyectos en la industria de la construcción, destacando su agilidad y precisión



Aumentar la conciencia de marca en Instagram.



Generar Leads para la membresía Quantify.

Métricas claves - KPIs

Aumentar la conciencia de marca en Instagram

01 Crecimiento de Audiencia

Número de nuevos seguidores en el periodo.

¿Cómo obtenerla?

Registrar el número de seguidores al inicio y al final del mes.

02 Tasa de Interacción en Publicaciones

Porcentaje de interacción en comparación con el alcance.

¿Cómo obtenerla?

Calcular la interacción (me gusta, comentarios, compartidos) dividida por el alcance total.

03 Alcance y Frecuencia

Evaluará la visibilidad de las publicaciones, midiendo el alcance total y la frecuencia con la que las publicaciones aparecen en los feeds de los seguidores.

¿Cómo obtenerla?

Utilizando las estadísticas de Instagram para analizar el alcance y la frecuencia de las publicaciones a lo largo del tiempo.

04 Crecimiento de Seguidores

Cuantificará el aumento neto en el número de seguidores durante el período de la estrategia.

¿Cómo obtenerla?

Comparando el número total de seguidores antes y después de la implementación de las estrategias.

Métricas claves - KPIs

Generar Leads para la membresía Quantify

01 Conversión de Leads.

Número de nuevos registros para la membresía

¿Cómo obtenerla?

Rastrear los registros generados desde enlaces específicos de Instagram.

02 Efectividad de Alianzas

Evaluación del impacto de colaboraciones e influencia

¿Cómo obtenerla?

Encuestas y análisis de la participación en eventos y colaboraciones.

03 Tasa de Conversión Publicidad Paga

Evaluará la efectividad de la publicidad paga midiendo la tasa de conversiones de usuarios interesados en usuarios registrados o suscritos.

¿Cómo obtenerla?

Utilizando herramientas analíticas y píxeles de seguimiento para rastrear las conversiones desde anuncios pagados.

04 Registro en Webinars

Rastrear la cantidad de participantes que se registran y asisten a los webinars educativos.

¿Cómo obtenerla?

Utilizando plataformas de gestión de eventos y registros para monitorizar el número de inscripciones y asistencia.

DEFINICIÓN DE PÚBLICO

Planificación



Buyer persona

Laura (QUANTIFY): 40 años - Femenino - Colombia - Profesional - especializado maestría Administradora de empresas - ingresos: \$ 8.000.000



OBJETIVOS PROFESIONALES

Ascender en una posición laboral que le permita ganar más dinero y disponer de mayor tiempo para su vida personal y familia

OBJETIVOS PERSONALES.

Tener una calidad de vida que le permita vivir tranquila, comer bien, hacer ejercicio, viajar, invertir en negocios.

GUSTOS

La buena comida, cocinar, practicar ciclismo o running, el diseño de interiores, los muebles modernos.

RETOS

Es de metas cortas y alcanzables, día a día se esfuerza un poquito para alcanzar sus objetivos sin acelerar los procesos. ser una buena madre es su gran reto, pero no pretende ser la mejor madre, la más estricta ni la más influyente. prefiere ir poco a poco aprendiendo del proceso.

COMENTARIOS

laura vive actualmente un día bastante apretado en tiempos pues hacer sus actividades laborales, atender a su familia, el deporte, atender el hogar en todo.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Sus deseos se basan en satisfacer sus gustos y hobby con los más altos estándares que el mercado le ofrezca, si maneja bicicleta quiere tener la mejor bicicleta que puede obtener en el mercado local, no busca grandes esfuerzos, las cosas prácticas, rápidas y de mayor calidad

Buyer persona

Laura (QUANTIFY): 40 años - Femenino - Colombia - Profesional - especializado maestría
Administradora de empresas - ingresos: \$ 8.000.000



REDES SOCIALES

- TWITTER.
- INSTAGRAM.
- TIKTOK.

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Redes sociales, noticias mientras va en el carro, comentarios de las personas que la rodean.

PREFERENCIAS DE COMPRA

Le gusta comprar comida saludable, tener ropa ligera para trabajar, siempre tiene su rutina de skincare, normalmente cambia de colores sus cobijas, alfombras, cuadros. es una persona dinámica no le gusta las cosas estáticas.

SITIOS WEB PREFERIDOS

Facebook - Instagram - Pinterest.
Youtube - Páginas de Salud, vida, deporte

CÓMO QUANTIFY PUEDE AYUDAR

Desde nuestros servicios podemos ayudar a que Laura cada vez que vea un diseño o ambiente por revistas o por internet que sea comfortable y tenga estilo, ella pueda conocer cómo hacer realidad ese espacio de la manera más sencilla sin altos conocimientos de técnicas de construcción.

Buyer persona

MARIO (QUANTIFY): 35 Años - Masculino - Barranquilla/Colombia - Profesional Independiente.
ingresos: \$5.000.000



OBJETIVOS PROFESIONALES

Posicionar una empresa de servicios de construcción que con los años pueda participar en licitaciones o grandes negocios de edificación para alcanzar un musculo económico que le permita hacer sus obras con recursos propios.

OBJETIVOS PERSONALES.

Tener una vida organizada en donde sus horas laborales sean máximo de 5 horas al día y el resto del día lo tenga disponible para crear nuevas ideas.

GUSTOS

Le gustan las maquinas en general, herramientas, vehículos, drones, aviones, cohetes, todo tipo de ingeniera mecánica y productos de innovación tecnológica.

RETOS

Sus retos es poder hacer más cosas al tiempo de la manera más controlada, eficiente y ordenada posible, es una persona muy segura de sus capacidades, nada le queda grande.

COMENTARIOS

Mario es una persona multifuncional, sabe de todo un poco, le gusta hacer cosas con sus manos y es muy sensorial.

DESEOS Y ASPIRACIONES

Sus deseos son muy sensoriales, no es una persona de ambiciones materiales como tener joyas, una colección de vehículos lujosos.

Buyer persona

MARIO (QUANTIFY): 35 Años - Masculino - Barranquilla/Colombia - Profesional Independiente.
ingresos: \$5.000.000



REDES SOCIALES

- Instagram

CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN:

Lee artículos poco comunes como temas de psicología, marketing, alta tecnología, cultura oriental, el cuerpo humano y su energía. le gusta buscar respuestas a situaciones de la vida cotidiana por análisis propio.

SITIOS WEB PREFERIDOS

YouTube.

PREFERENCIAS DE COMPRA

Es un comprador impulsivo, todo lo quiere comprar, pero no invierte en vanidades ni cosas que no tengan una función específica.

CÓMO QUANTIFY PUEDE AYUDAR

Nuestra herramienta le va a permitir trabajar de forma virtual, él va a poder estar consultando precios, de las actividades de construcción, actualizando su perfil profesional en una herramienta en donde va a ver un mar de negocios por hacer, desde comprar y vender insumos para la construcción hasta materializar obras de forma remota.

Mapa de empatía

EMPRESA



QUANTIFY

¿Qué piensa y siente?

Valora la comodidad y la estética en su hogar. Busca soluciones que se adapten a su estilo de vida activo y dinámico.

¿Qué ve?

Observa las últimas tendencias de diseño en revistas, redes sociales y en los hogares de sus amigos. Sus amigos también están interesados en la decoración del hogar y comparten sus propias experiencias y consejos.

¿Qué dice y hace?

Laura muestra entusiasmo por las tendencias de diseño de interiores y comparte sus descubrimientos con amigos y familiares.

¿Qué escucha?

Escucha recomendaciones sobre marcas confiables y experiencias positivas de renovación del hogar. Lo que dice el jefe: Su jefe podría comentar sobre la importancia del equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

Esfuerzo

Temor a elegir productos de baja calidad que no cumplan con sus expectativas estéticas o funcionales. Se frustra cuando los productos no cumplen con las descripciones o cuando las entregas se retrasan, afectando su planificación.

Resultados

Necesita productos que se adapten a su estilo de vida y a su presupuesto, y desea una experiencia de compra sin complicaciones.

Customer Journey MAP

Descubrimiento	Consideración	Consideración
<p>Descubre la iniciativa mientras busca soluciones para crear espacios cómodos y dinámicos. Está interesada en opciones que le permitan renovar su hogar y mantener su estilo de vida activo y ocupado.</p>	<p>Explora la plataforma, investiga testimonios y revisa proyectos anteriores. Compara precios y opciones de diseño. Se siente atraída por la variedad de productos y servicios que se ofrecen, especialmente aquellos que se alinean con su amor por el diseño de interiores y la buena comida.</p>	<p>Después de recibir recomendaciones positivas y confirmar la calidad de los productos, realiza su primera compra para renovar su hogar. Está emocionada por las opciones personalizadas y la facilidad del proceso de compra.</p>
<p>Se entera del servicio al buscar maneras de optimizar sus procesos de construcción y reducir costos. Quiere herramientas eficientes y económicas para mejorar su negocio.</p>	<p>Investiga la calidad de los materiales y compara precios con otros proveedores. Examina las herramientas de gestión que la iniciativa ofrece y evalúa su potencial para mejorar la eficiencia en su empresa. Lee reseñas y consulta con colegas de la industria.</p>	<p>Se decide por la iniciativa al encontrar precios competitivos, materiales de alta calidad y un sistema de gestión que se integra perfectamente con su negocio. Realiza una compra de prueba y está satisfecho con los resultados.</p>
<p>Encuentra la iniciativa durante su búsqueda para encontrar materiales asequibles para su negocio. Está interesado en proveedores confiables y precios competitivos.</p>	<p>Compara precios y condiciones de entrega. Investiga la historia y reputación de la empresa. Analiza las políticas de devolución y garantía. Se comunica con el servicio al cliente para aclarar dudas y verifica la disponibilidad de productos en grandes volúmenes.</p>	<p>Después de comparar todas las opciones, elige esta iniciativa debido a su excelente relación calidad-precio y la capacidad de satisfacer las demandas de su negocio. Realiza compras al por mayor para aprovechar los descuentos.</p>



Ejecución

Plan de trabajo

2023

CANALES DIGITALES

Planificación



Canales digitales



- Redes Sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, YouTube)
- Newsletter/Email Marketing
- Webinars y Videos



- Blogs de Terceros
- Reseñas
- Foros y Comunidades
- Menciones
- Embajadores de la Marca



- Ads Redes Sociales
- Eventos

Propios: Son los canales digitales que QUANTIFY controla directamente, y donde puede publicar contenido y comunicarse con la audiencia sin costos adicionales por publicación.

Obtenidos: Son los canales donde QUANTIFY obtiene visibilidad a través del esfuerzo y relaciones, no pagando directamente por espacio, sino a través de colaboraciones, optimización para motores de búsqueda, y cobertura editorial.

Pagados: Son los canales donde QUANTIFY paga por la visibilidad, ya sea a través de publicidad, promociones pagadas, o cualquier otro tipo de exposición pagada.

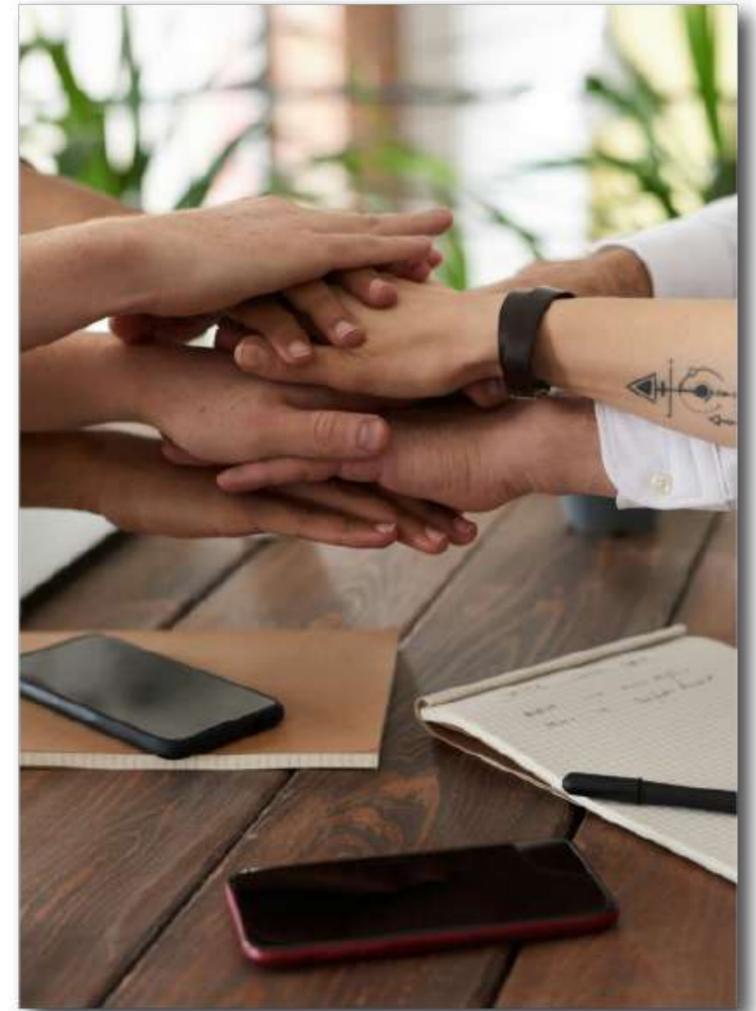
Esta división permite a QUANTIFY tener una visión clara de dónde puede tener presencia y cómo puede distribuir sus recursos de manera eficaz para alcanzar sus objetivos de marketing.

Elementos de comunicación - Storytelling

Había una vez...	El siempre...	Pero se le dificultaba...	El trataba de resolverlo
<p>En un mundo de construcción complejo y desafiante, había empresarios con sueños de edificar maravillas. Sin embargo, la gestión de proyectos y presupuestos era un laberinto lleno de obstáculos. Aquí es donde nació Quantify, una herramienta que transformaría la manera en que se construyen los sueños.</p>	<p>En las oficinas de arquitectos, constructoras y estudios de diseño, donde la creatividad chocaba con la realidad, se anhelaba una solución que simplificara la gestión de presupuestos, compras y administración de proyectos. Cuándo y cómo se podía mejorar la eficiencia y reducir la complejidad era la pregunta constante.</p>	<p>El manejo de una empresa de construcción exitosa requería equilibrio entre atención al cliente, gestión de compras y administración de proyectos. Muchos empresarios se veían atrapados en una encrucijada: aumentar costos de recursos humanos o invertir grandes cantidades de tiempo para obtener eficiencia.</p>	<p>Enfrentados con la disyuntiva entre altos costos y eficiencia limitada, buscaban soluciones en tecnologías que pudieran automatizar procesos, generando resultados que facilitarían la gestión de servicios y la ejecución de proyectos.</p>
Pero el deseaba que...	Hasta que un día ...	A diferencia de la solución...	Su deseo de cumplió poder...
<p>Anhelaban una herramienta integral que, además de simplificar procesos, creara una comunidad unida en el mundo de la construcción. Necesitaban una solución sostenible y ágil que optimizara la gestión de procesos en la menor cantidad de clics.</p>	<p>En esos momentos de búsqueda y descubrimiento, Quantify emergió como una luz brillante. A través de webinars educativos, pruebas gratuitas y descuentos exclusivos, los constructores encontraron la herramienta que cambiaba la forma en que veían la construcción.</p>	<p>Quantify se diferenció al ofrecer un sistema integrado de gestión ágil y eficiente. Desde la digitalización de proyectos hasta la coordinación de logística y gestiones administrativas, se convirtió en el aliado esencial para constructores que buscaban calidad y eficacia.</p>	<p>Finalmente, su deseo de simplificar la construcción y mejorar la rentabilidad se hizo realidad. A través de imágenes y videos, la comunidad Quantify celebró el logro de cubrir necesidades vitales en la industria, allanando el camino para proyectos.</p>

ESTRATEGIAS DE CONTENIDO

Planificación



Acciones puntuales estrategicas

Aumentar la conciencia de marca en Instagram.

Contenido Educativo:

Publicaciones detalladas y visualmente atractivas que destacan los beneficios tangibles de la automatización en la construcción. Se abordarán temas específicos, desde la eficiencia en la gestión de proyectos hasta el ahorro de costos, educando a la audiencia sobre las soluciones que Quantify ofrece.

Entrevistas a Usuarios:

Historias impactantes de profesionales de la construcción que han experimentado mejoras significativas utilizando Quantify. Estas entrevistas humanizarán la marca, mostrando casos de éxito reales que resonarán con la audiencia y demostrarán cómo Quantify puede ser una solución transformadora.

Colaboraciones:

Asociación con expertos reconocidos en la industria de la construcción para realizar webinars en vivo. Estos eventos proporcionarán a la audiencia acceso directo a conocimientos especializados, mostrando a Quantify como una herramienta respaldada por líderes de opinión en el campo.

Concursos:

Realización de sorteos mensuales que involucren a la audiencia y fomenten la participación activa. Estos concursos no solo aumentarán el número de seguidores, sino que también generarán entusiasmo y atención en torno a la marca, creando una comunidad comprometida.

Acciones puntuales estrategicas

Generar Leads para la membresía Quantify

Webinars Educativos:

Organización de webinars interactivos y educativos centrados en temas específicos de la construcción. Estos eventos virtuales no solo ofrecerán conocimientos prácticos sino que también destacarán cómo Quantify puede abordar las necesidades específicas del público objetivo.

Pruebas Gratuitas:

Ofrecimiento de periodos de prueba gratuito de la plataforma para que los usuarios potenciales experimenten directamente los beneficios de Quantify. Esto reducirá las barreras de entrada y permitirá a los usuarios evaluar la utilidad de la herramienta en sus propios proyectos.

Descuentos Exclusivos:

Creación de ofertas especiales y descuentos exclusivos para seguidores de Instagram que se registren para la membresía de Quantify. Esto incentivará la conversión y recompensará a la comunidad en línea por su lealtad.

Publicidad Paga:

Utilización de publicidad pagada de manera estratégica, segmentando anuncios para atraer a usuarios interesados en la construcción. Esto garantizará una mayor visibilidad entre audiencias específicas, generando clientes potenciales cualificados para la membresía de Quantify.



Monitoreo

Plan de trabajo

03.