

Matriz de Partes Interesadas Buscas Inmobiliaria

VERSIÓN 001 del 22/02/2022

PARTE INTERESADA	NECESIDAD	EXPECTATIVA	QUE HACE LA ENTIDAD PARA ATENDER EL REQUISITO	SEGUIMIENTO
ACCIONISTAS		Crecimiento de la organización y sostenibilidad	Entrar en nuevos mercados	Seguimiento a nuevas oportunidades de programas que estén vigentes o nuevas en el mercado
		Rentabilidad	Mantener los gastos o costos fijos	Tener el personal necesario para dar la atención necesaria y planes de celulares con planes acordes a cada puesto de trabajo
		Posicionamiento	Publicidad y recordación de marca	Correo corporativos, afiliación en páginas de publicidad
	Cumplimiento normativo de la empresa		Tener conocimiento de las entidades que regulan y tiene la normatividad del sector	Actualizada la cámara de comercio, pago de impuesto, contratos acordes a las normas vigentes, entregar reportes oportunos a la autoridades que lo requieran
EMPLEADOS	Formación		Capacitación y preparación académica	Se capacita a los empleados nuevos y se mantiene enterados de los cambios o decisiones que se tomen al personal antiguo
		Estabilidad laboral	Contrato directa con la empresa	Contrato laboral a término fijo o indefinido que depende del tiempo del empleado y el pago oportuno de todas la prestaciones de ley
	Seguridad y salud en el trabajo.		Puestos de trabajo acorde a la normatividad, ambiente laboral optimo	Manteniendo de los equipos de cómputo periódico y acatando las observaciones de los empleados
CLIENTES	Atención oportuna		Atención personalizada, efectiva y clara	Verificar los tiempos de atención a un cliente y la capacidad de respuesta por parte de los empleados
		Tarifa de comisiones competitivas	Análisis de mercado y ofrecer el valor agregado	Actualizado con los nuevos clientes una tasa competitiva
	Servicio al cliente		Con procesos claros e información e información correcta a todos los clientes	Con la atención de correos electrónicos y calificaciones con la observaciones que se reciben en internet
		Fidelidad	Prestación de un servicio calidad, con atención personalizada y eficacia	Con respuesta rápida, seguridad y tranquilidad con patrimonio de los clientes
PROVEEDORES	Cumplimiento con lo acordado y respaldo		Pagos oportunos por parte de la empresa y orden en los procesos con los proveedores que se tiene interacción	Informando la novedades mes a mes oportunamente, pagos dentro de la fechas y reuniones cada vez que se considera necesario
		Contar con los mejores aliados	Buscar continuamente nuevos proveedores que estén en el mercado y aporten al crecimiento de la empresa	Aceptación de ofertas comerciales para analizar, presentarnos a nuevos ofrecimientos que se presenten para ser aliados
COMPETIDORES	Análisis de lo que se hace bien y los errores de los demás	Competencia sana en el sector inmobiliario	Repetir sin copiar lo positivo y evitar según información que se tiene de las malas prácticas de los competidores para no cometerlos	Ver paginas de comentarios de los usuarios y lo que nos dicen los clientes nuevos que contactamos o llegar a la oficina en busca de nuestros servicios

REVISIÓN Y APROBACIÓN		
Versión	Elaboró	Fecha
2	Carolina Lautero	1/12/2022
	Fernando Bustos	