



CAME a Buscas Inmobiliaria SAS

FACTORES EXTERNOS

EXPLOTAR

AFRONTAR

E1. Los lineamientos establecidos por organismos de control para contratos de arrendamiento de vivienda y de comercio permiten establecer una referencia y confianza ante los clientes.
 E2. Subsidios en arrendamientos de vivienda a través de cajas de compensación y programa de semillero de propietarios del ministerio de vivienda a las clases sociales más bajas.
 E3. Subsidios por contratación de personal con características definidas.
 E4. Las plataformas digitales que permiten, como medios masivos, dar a conocer la oferta de los inmuebles.
 E5. Los avances tecnológicos de la mano de las partes interesadas permiten y facilitan los procesos con los clientes.

A1. Hackers que pueden generar la pérdida de los datos almacenados en medios digitales.
 A2. Suplantación de identidad de la empresa con fines delictivos.
 A3. Quejas, tutelas o demandas que puedan interponer los clientes frente a los servicios que brinda la organización.

CORREGIR

ESTRATEGIAS CE

ESTRATEGIAS CA

C1. La alta dirección realiza labores misionales y de apoyo dejando de lado procesos estratégicos.
 C2. No se han implementado estrategias que eviten la alta rotación del personal misional y de apoyo.
 C3. No se cuenta con músculo financiero de apoyo en caso de ser requerido.
 C4. Los ingresos percibidos no suplen las expectativas de la alta dirección.
 C5. Las personas que hacen parte de los procesos misionales o de apoyo rotan constantemente.
 C6. No hay definición, descripción ni evaluación de los procesos estratégicos y de apoyo

C5-E3: Plan de incentivos monetarios y no monetarios para los empleados aprovechando los aliados y beneficios económicos gubernamentales.
 C2-E5: Definir el perfil específico de cada cargo para hacer una contratación asertiva que cumpla con las condiciones requeridas, con el apoyo de portales de empleo que envíen la informaciones de las personas más aptas para la contratación.
 C4-E4: Aumentar inmuebles en administración que incrementen la cartera.

A3-C1-C5: Generar herramientas de respuesta automática a través de RRSS para dar respuesta a solicitudes sencillas mientras que las que son de mayor interés sean direccionadas a un alto directivo con el apoyo de un jurídico para evitar demandas e implementar una respuesta automáticas para atención.

MANTENER

ESTRATEGIAS ME

ESTRATEGIAS MA

M1. La organización obtiene los ingresos generan un punto de equilibrio financiero razonable.
 M2. Los beneficios tarifarios de la inmobiliaria frente a los de la competencia se usan como método de captación de nuevos clientes.
 M3. Existe control de los inmuebles entregados a través de formularios de validación.
 M4. Están establecidas estrategias de comunicación hacia los clientes.
 M5. Dispone de equipos tecnológicos con plataformas que apoyan las labores que desempeñan.
 M6. Está identificado y mitigado el riesgo de no pago a través de seguros.

M1-M5-E2: Promocionar a través de RRSS los subsidios que benefician tanto a propietarios como arrendatarios para aumentar los inmuebles en administración.
 M2-E4: Buscar nuevos medios de promoción publicitaria, que sean eficientes potencializado a través del servicio y con las tarifas competitivas vs. las demas inmobiliarias.

A1-A2-M5: Implementar industria 4.0 mediante tecnologías de la información y telecomunicaciones, mediante backup periódico en disco extraíble, información en la nube, antivirus y contratación de expertos en protección de datos.
 A3-M3-M4: Para evitar cualquier tipo de queja o reclamo se requiere tener soportes documentados y líneas de atención oportunas para no llegar a esos tutelas.

FACTORES INTERNOS