



Plan de difusión en 7 días

**Maximizar la visibilidad de tu
inmueble y atraer potenciales
compradores en tiempo récord**



eactivos.com
Entidad Especializada Judicial

ДІА 1 PREPARACIÓN DEL CONTENIDO

Antes de difundir el inmueble, asegúrate de que todo esté listo: buenas fotos, descripción clara y documentación al día. Una base sólida facilita que las publicaciones sean efectivas y genere confianza en los compradores.



01 **Fotografía profesional:** buenas fotos generan más interés.

02 **Descripción clara:** incluye superficie, ubicación, puntos fuertes y estado del inmueble.

03 **Documentación lista:** escritura, cédula catastral, certificado energético, etc.

DÍA 2 PUBLICACIÓN EN PORTALES INMOBILIARIOS

Sube tu inmueble a los portales más relevantes y completos de tu zona. Esto aumenta su visibilidad y permite que los interesados lo encuentren fácilmente mediante búsquedas y filtros.



01 Sube el inmueble a **portales destacados de tu zona.**

02 Asegúrate de que la información esté **completa y actualizada.**

03 Usa palabras clave que describan el inmueble para mejorar búsquedas.

DÍA 3 REDACCIÓN DE ANUNCIOS EN REDES SOCIALE

Crea publicaciones atractivas en redes como Facebook, Instagram o LinkedIn. Acompáñalas con fotos de calidad, texto persuasivo y enlaces a la landing de tu inmueble o subasta para captar leads rápidamente.



01 Publica en Facebook, Instagram y LinkedIn con fotos atractivas y un texto persuasivo.

02 Incluye enlaces a la landing de tu inmueble o a la subasta online.

03 Utiliza hashtags relevantes de la ciudad o zona.

DÍA 4 CAMPAÑA DE EMAIL

Envía un correo a tu base de contactos segmentada, destacando los puntos fuertes del inmueble y un llamado a la acción claro, como visitar la propiedad o apuntarse a la subasta. La personalización aumenta la conversión.



01 Envía a tu **base de contactos** un email breve y atractivo sobre el inmueble.

02 Incluye **CTA directo**: “Descubre más sobre este inmueble / Apúntate a la subasta”.

03 Personaliza los emails según segmentos (amigos, inversores, clientes frecuentes).

DÍA 5 MARKETING LOCAL

Complementa la difusión online con acciones locales: grupos de barrio, agentes inmobiliarios y carteles físicos si es posible. Esto te ayudará a llegar a compradores potenciales que buscan inmuebles en tu zona.



01 Comparte en **grupos de barrio o de compra/venta locales**.

02 Contacta con **agentes inmobiliarios** o asesores de tu zona.

03 Coloca **carteles físicos** si el inmueble está listo para visitas.

DÍA 6 SEGUIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN

Analiza la interacción de tus publicaciones y portales, ajusta textos o fotos si es necesario y responde rápido a consultas. El seguimiento constante mejora la experiencia del interesado y aumenta las probabilidades de venta.



01 Revisa la interacción en portales y redes.

02 Ajusta los textos o fotos que no generen engagement.

03 Responde rápidamente a cualquier consulta.

DÍA 7 RECORDATORIO Y CIERRE

Refuerza la visibilidad con recordatorios en redes y contacto directo con leads interesados. Haz un análisis final de qué canales funcionaron mejor y prepara estrategias para futuras publicaciones o subastas.



01 Publica un recordatorio en redes sobre la disponibilidad o fecha de subasta.

02 Haz un **seguimiento personalizado** a los contactos interesados.

03 Analiza la **efectividad de cada canal** para optimizar futuras difusiones.



eactivos.com
Entidad Especializada Judicial