



# Estrategia **GPS** para el éxito en los **Bienes Raíces**

---

**JUAN NAVIA**  
*Mr. Broker*

- **Goals:** Metas
- **Planning:** Planeación
- **Systems:** Sistemas

# METAS

¿Por qué son importantes?



→ ALIMENTAN TU  
ÉXITO



→ BRINDAN UNA  
VISIÓN A LARGO  
PLAZO



→ TE PERMITEN  
MEDIR EL  
DESEMPEÑO



→ TE COMPROMETEN  
CONTIGO  
MISMO

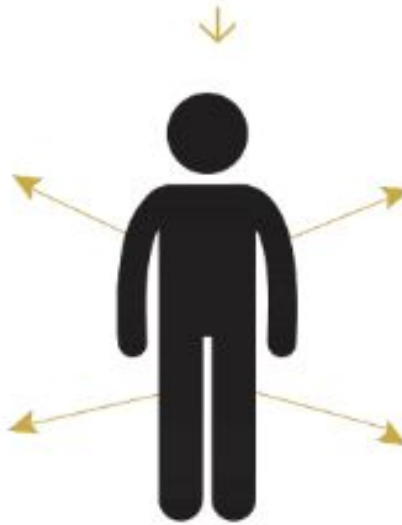
# Los [4] pilares de tus Metas



FAMILIA



SALUD



DESARROLLO  
PERSONAL



NEGOCIOS

# [3] Razones por las cuáles no establecemos metas



INCERTIDUMBRE DE LO  
QUE REALMENTE QUIERES



TEMOR AL FRACASO



PEREZA

“

*“Soy el arquitecto de mi vida,  
construyo sus cimientos y elijo  
mi destino basado  
en mis propios planos”*

JUAN NAVIA  
Mr. Broker



## RECAPITULACIÓN 2019

---

¿De dónde provienen mis clientes y cuánto he invertido?





Círculo de  
influencia

☐

\_\_\_\_\_



Antiguos  
clientes

☐

\_\_\_\_\_



Referidos C.I

☐

\_\_\_\_\_



Referidos A.C

☐

\_\_\_\_\_



Dominio  
geográfico

☐

\_\_\_\_\_



Referidos de  
clientes actuales

☐

\_\_\_\_\_



Internet

☐

\_\_\_\_\_



Proveedores  
de servicios

☐

\_\_\_\_\_



Open Houses

☐

\_\_\_\_\_



“

*“Puedes tener excusas o puedes tener éxito.  
Jamás podrás tener las dos”*

Tony Robbins

## NO PIERDAS TU GUÍA: ¿Cuál era mi meta 2019?



¿Cuántas transacciones era mi meta?

*Escribe Aquí:*

---



¿He logrado mi meta o estoy en camino a lograrlo?

*Escribe Aquí:*

---



¿Qué actividades he hecho para alcanzarla?

*Escribe Aquí:*

---

## NO PIERDAS TU GUÍA: ¿Cuál era mi meta 2019?



¿En qué he fallado?

*Escribe Aquí:*

---



Si pudiera hacer algo diferente, ¿qué haría?

*Escribe Aquí:*

---



¿Cuál ha sido mi mayor lección en el 2019?

*Escribe Aquí:*

---

## INVERSIÓN Y RENDIMIENTO:

Resumen de gastos y  
desempeño 2019

	¿Funcionó?		¿Repetiré?	
	Sí	No	Sí	No
Social Media				
Distribución de Flyers				
Cartas a antiguos clientes				
Regalos en fechas especiales a A.C				
Mega Open Houses				
Capacitaciones				
Branding				
Tecnología				

# ¡SIEMPRE LLEVA UN REGISTRO!

## Para medir y evaluar

		Mensual	Total Anual
1	Ganancias		
2	Cantidad de transacciones		
3	Número de compradores		
4	Número de vendedores		
5	Número de clientes en proceso		
6	Número de transacciones fallidas		

## METAS 2020

### De negocio y de vida



INGRESOS

*Escribe Aquí:*

---



PRECIO PROMEDIO DE VENTA

*Escribe Aquí:*

---



CANTIDAD DE VENTAS

*Escribe Aquí:*

---



CANTIDAD DE CONTRATOS NECESARIOS

*Escribe Aquí:*

---



ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN

*Escribe Aquí:*

---

¿Por qué es importante esta meta para ti? ¿Qué traerá a tu vida al cumplir esto?

¿Podrías ahorrar para la universidad de tus hijos?

---

¿Podría tu pareja trabajar un poco menos?

---

¿Podrías comprar un propiedad de inversión para tu retiro?

---

¿Podrías darte tus vacaciones soñadas?

## CLAVES DE PRODUCTIVIDAD 2020

## 5 cosas que haré para incrementar mis ingresos



Adoptar, un rutina mañanera: Orar, ejercitarme, planificar el día.



Buscar un cómplice de compromiso



Asistir a, por lo menos, una capacitación por semana



Desarrollar un presupuesto de inversión en mi negocio, reinvertiendo un % de mis ganancias.



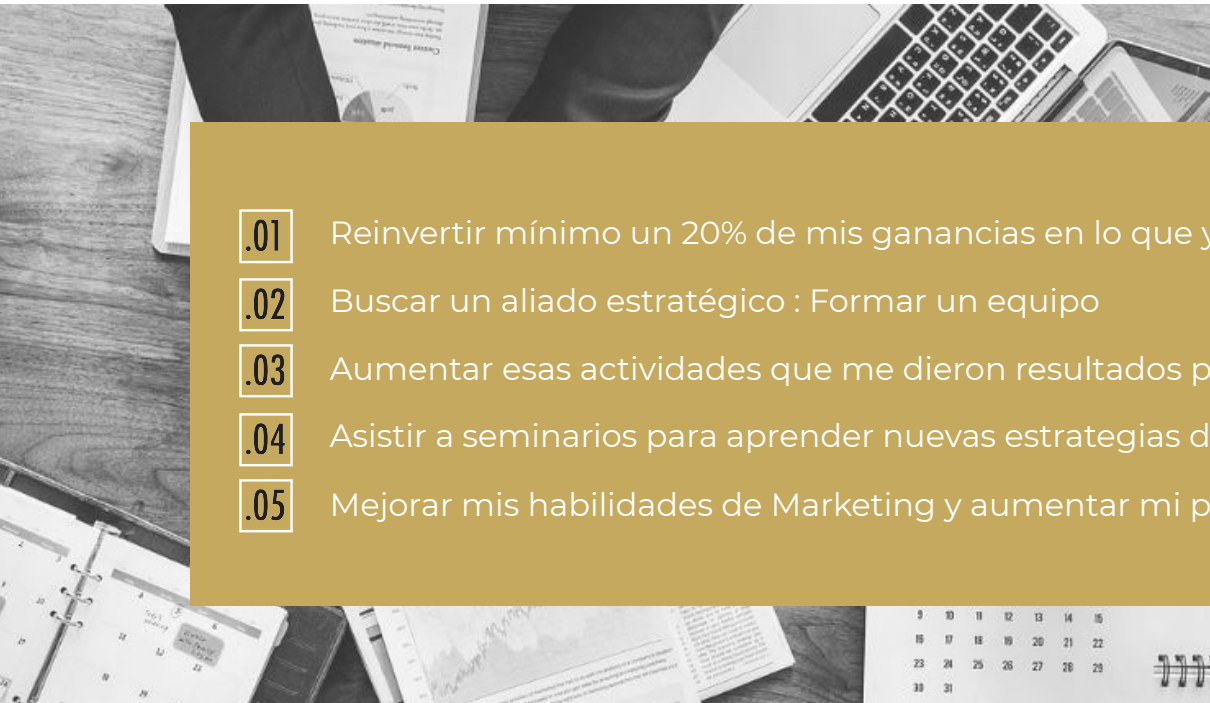
Hacer más actividades que generen negocios: llamadas, agendar citas, visitar antiguos clientes.

*“Si no sabes para dónde vas, llegarás a otro lugar”*

*Yogi Berra*

## LAS 5 CLAVES PARA EL ÉXITO DE TU NEGOCIO

### 5 cosas para continuar o aumentar mis negocios existentes

- 
- .01 Reinvertir mínimo un 20% de mis ganancias en lo que ya está dando resultados
  - .02 Buscar un aliado estratégico : Formar un equipo
  - .03 Aumentar esas actividades que me dieron resultados positivos
  - .04 Asistir a seminarios para aprender nuevas estrategias de adquisición de clientes
  - .05 Mejorar mis habilidades de Marketing y aumentar mi presencia en Redes Sociales



## CLAVES PARA CONSEGUIR CLIENTES

### 5 cosas para generar más referidos

- .01 Utilizar de manera adecuada mi mejor base de datos: FB y mi teléfono móvil
- .02 Llamar antiguos clientes, visitarlos, enviarles recordatorios en fechas especiales
- .03 Open Houses en sociedad
- .04 Contactar clientes que rentan, ofrecerles una asesoría de compra y planificación financiera.
- .05 Edificar una red de referidos

## CLAVES DE FIDELIZACIÓN

**5** cosas para mejorar exponencialmente la calidad de mi servicio al cliente

**.01**

Solicitar comentarios y testimonios

**.02**

Contestar rápidamente el teléfono y responder siempre los mensajes

**.03**

Usar la tecnología, auto-respuestas en página web

**.04**

Contratar un asistente

**.05**

**Ser creativo, dar extra, entregar más :** Brindar a mi costo servicios de limpieza de casa antes o posterior a una venta, regalar un Kit de mudanza, un lavado de auto, una cena , una pizza a domicilio el día de la mudanza, etc..

## PERSONAS CLAVES

**5** personas que puedan aportar al éxito de mi negocio



→ **Abogados**



→ **Agentes de seguros**



→ **Vendedor de autos**



→ **Contadores**



→ **Administrador del Edificio**

“

*“Una meta sin plan es  
solo un deseo”*

Antoine de Saint- Exupery

## ¡PON TU PERSONA BAJO LA LUPA!

### 5 preguntas que debes hacerte

¿Cómo puedes conseguir esto?

.01 Si tuvieras \_\_\_\_\_, ¿podrías alcanzar tu meta?

.02 ¿Cuál es tu mayor virtud?

---

.03 ¿Qué te hace único y diferente? ¿Cuál es tu propuesta única de valor?

---

.04 ¿En qué sientes que necesitas ayuda?

---

.05 ¿Cómo puedes lograr esto y qué recursos tienes para ello?

---

Broker

Seminarios

Colegas

Especialistas



## APROVECHA TU POTENCIAL

# 3 Habilidades que debes desarrollar en el 2020

.01

Generar empatía en donde llegue

.02

Ser fabuloso en el teléfono

.03

Aprender a pedir referidos en todo momento

### ¿Cómo vas a lograr esto?

- Practica con tus colegas, diariamente
- Debes tener un coach, un mentor.
- Lee
- Youtube es una excelente fuente siempre y cuando sepas escoger tu suscripción

## TO-DO LIST

### Tareas fundamentales a realizar semanalmente



#### AREA PERSONAL

- Leer un libro o estudiar un audiobook
- Hacer ejercicio por lo menos 5 días
- Alimentarte correctamente
- Lucir impecable



#### AREA PROFESIONAL

- Visitar 5 antiguos clientes y solicitar 2 referidos a cada uno
- Adherir 15 contactos nuevos a tu base de datos
- Asistir a una capacitación
- Hacer 100 llamadas diarias, lograr 10 contactos y crear 3 citas

## TU VIAJE:

## Resumen 2020

**MI META:** Generar  
ingresos de \$100k usd

**MI DECLARACIÓN:** Me comprometo a dar lo mejor de mí cada día, para crecer como persona, hijo, padre, esposo, hermano, líder, jefe, amigo y en general como un gran ser humano y un profesional ejemplar para cumplir mis metas y así poder ayudar a que muchas personas hagan sus sueños realidad.

PILARES  
DIARIOS

- .01** Ejercitarme
- .02** Alimentarme muy bien
- .03** Orar/ meditar
- .04** Preparar mi día por escrito
- .05** Practicar/ Estudiar
- .06** Ejecutar mi plan de acción sin desviarme del guión

HABILIDADES  
EN QUE ME  
ENFOCARÉ

- .01** Persistencia y seguimiento
- .02** Comunicación impecable
- .03** Puntualidad
- .04** Innovación

MI ESFERA  
DE GRANDEZA

(Quienes te inspiren y te apoyan a sacar la mejor versión de ti mismo)



- .01** Mi pareja
- .02** Mi hijo
- .03** Mis padres





Tu futuro solo depende ti,  
ve por el ahora!

**JUAN NAVIA**  
*Mr. Broker*



@juannavia\_mrbroker

<http://jnavia.com/>