

Jaureguizar, un caso de éxito

En este país no es habitual que un promotor inmobiliario se pregunte si su departamento comercial lo está haciendo bien. Todavía es menos habitual que contrate un curso de ventas para sus comerciales, y además un mystery shopping para ponerle cifras al asunto. Pero lo que es digno de mención es que un directivo se ponga a hacer llamadas de seguimiento a los compradores ficticios, para contrastar con ellos, uno por uno, la atención recibida y los detalles de las conversaciones.

Hablamos de Jaureguizar, promotor de País Vasco presente también en otras zonas, y de Rosa Revuelta, su Directora Comercial. La semana pasada estuvimos comentando los resultados de la prueba efectuada a su equipo de ventas, en la que actué como comprador ficticio, y tuve la ocasión de felicitarla por la iniciativa.



Y es que... Cómo necesita el sector este tipo de iniciativas! El profesional inmobiliario negocia a muerte tarifas y descuentos con sus proveedores de publicidad; exige resultados y amenaza con la baja si no llegan. Pero con frecuencia los ansiados contactos no se aprovechan, [o directamente no se atienden...](#)

Jaureguizar marca tendencia con esta iniciativa. La mejora de la eficacia comercial es hoy la clave para la supervivencia de muchas empresas inmobiliarias de este país. Y los que han emprendido la ruta de la excelencia son, sin duda, los que dominarán su mercado mañana, si no lo están dominando ya hoy.

El mystery shopping de Jaureguizar nos ha sorprendido gratamente: aunque hay margen de mejora, los resultados son sensiblemente superiores a los de otros que hemos realizado: prácticamente el 100% de los contactos se atienden, la mayoría en el mismo día, y con una buena calidad en la atención. Esto, junto con unas [viviendas](#)

[construidas y presentadas con esmero](#), es la clave del éxito. Además la empresa celebra este mes su 25 aniversario, así que, por partida doble, Felicidades!