LUIS MARIA VARELA

ESTAMOS TRABAJANDO

Este es un proyecto en curso, en el cual estamos realizando branding personal para uno de los franquiciados de RE/MAX más importante de ciudad de buenos aires.

EL CORAZÓN

Luis María Varela es un emprendedor.
Coach, speaker y entrenador del **sector inmobiliario**.
Es Martillero y Broker inmobiliario. CoFounder de **RE/MAX Liberty**, Capacitador **RE/MAX** y Capacitador Realtor® certificado.

Con un **enfoque siempre humanista** apostando profundamente a las relaciones interpersonales e invirtiendo muchas horas en capacitar a las personas para que puedan ellas también ser exitosos en el mercado de bienes raíces y sobre todo, felices en sus vidas.

Luis María se encuentra hoy con la experiencia, las conexiones adecuadas y el deseo necesario para desarrollar, explotar y posicionar su marca personal de manera profesional.

En un momento oportuno, donde sólo algunos perfiles destacados se están desarrollando y posicionando en el universo digital de la Argentina y Lationamérica.

#ENCORAZONADO

INMOBILIAR10

LUIS MARIA VARELA

OBJETIVOS

01. **IDENTIDAD**
- Crear la identidad de Lucho Varela - Real Estate Broker, Investor & Coach.

02. **POSICIONAMIENTO**
- Posicionar a Lucho Varela como marca personal.

03. **GENERACIÓN DE CONTENIDO**
- Generar plataformas y contenidos digitales de interés para la comunidad.
- Generar, nuclear y fortalecer una comunidad: Agentes (Coaching y motivación) | Nuevos/Futuros Agentes (incorporación equipo) | Nuevos negocios y Relaciones.

04. **NUEVOS NEGOCIOS**
- Generar nuevos negocios ($): Webinars, Cursos online, Contrataciones como Speaker, Coaching & Mentoring, eBooks, Aplicaciones, y más.

PLAN DE ACCIÓN

01. IDENTIDAD

- Público
- Tono
- ID Visual
- Estética general
- Plataformas
  - IG
  - YoutTube
  - Twitch
  - Spotify
  - Linkedin
  - Newsletter/Mailing

02. COACHING DIGITAL

- Aprendizaje de plataformas digitales
- Seguimiento de influencers
- Inspiración de contenidos
- Modificación del algoritmo

03. GENERACIÓN DE CONTENIDO / ORGÁNICO

- Producción de foto y video
- Content relacional / Storytelling
- Experiencias
- Análisis de mercado (fuentes de noticias)
- Coaching de agentes
- Charlas con influencers
- Podcast y Vlog

04. GENERACIÓN DE CONTENIDO / PAGO

- Webinarios
- Cursos On-line
- Entrevistas con influencers / actores importantes de la industria

UNA COMUNIDAD APASIONADA

Unas palabras de lucho

En abril de 2008, migré a un nuevo modelo de negocio que había llegado al país convirtiéndome en franquiciado de la RED más prestigiosa en real estate.

Hoy mi rol es de guía motivacional, de liderazgo 360, de enseñanza y aprendizaje recíproco, junto a un staff y equipo de más de 60 agentes inmobiliarios que haciendo una gran comunidad me acompañan en una de oficina de productividad y resultados.

QUE HACEMOS LUCHO, ¿MOSTRAMOS MÁS?

UN POQUITO ;)

WEB

WWW.LUISMARIAVARELA.COM

RRSS

Spotify

SUENA TREMENDO

Amo este negocio, y por eso todos los días lo afrontamos con pasión y listos para solucionar problemas y generar oportunidades.

Mi equipo crece cada día más y es necesario seguir fortaleciendo esta dinámica, captando y formando nuevos colegas que busquen un lugar de trabajo en equipo, donde el crecimiento individual sea la consecuencia del trabajo colectivo y solidario.

El podcast es una plataforma para educar, informar, y generar contenidos interesantes mediante entrevistas con referentes de la industria, y con las experiencias de trabajo del equipo.

EL ABC DEL RUBRO INMOBILIARIO

CAP 1 | Broker Vs Agente
CAP 2 | Cómo dar el primer paso en la venta de una propiedad
CAP 3 | Generar relaciones, no ventas
CAP 4 | De la reserva a la compra
CAP 5 | El día de la firma. Cosas que no tenés que hacer.

CONVOCAR NUEVOS AGENTES INMOBILIARIOS:

CAP 1 | Tengo lo que se necesita para ser un agente inmobiliario?
CAP 2 | Valores y criterios de un buen agente inmobiliario.
CAP 3 | Cómo es pertenecer al mundo Remax
CAP 4 | Mitos y verdades de ser un buen agente inmobiliario
CAP 5 | El deber ser del mejor agente inmobiliario

EQUIPO DE TRABAJO VS GRUPO DE TRABAJO

CAP 1 | Por qué es necesario crear equipos de trabajo?
CAP 2 | Trabajar en grupo vs Trabajar en equipo
CAP 3 | Transformar al grupo en un equipo
CAP 4 | Como retroalimentar al equipo de trabajo?
CAP 5 | Las claves de un equipo de agentes inmobiliarios

LUIS MARIA VARELA

PLANIKA®

STRATEGY & SOLUTIONS DEVELOPERS