

Actividades clave para que Re-Construct empiece a generar ingresos.

Definir el cliente ideal

Establecer con claridad cuáles son nuestros clientes objetivo (gobiernos, constructoras, cooperativas locales, particulares interesados en vivienda sostenible) para enfocar todos los esfuerzos de captación y marketing.

Invertir en estrategias de marketing dirigidas

Promover activamente la marca y los productos de Re-Construct mediante campañas digitales, contenido educativo sobre construcción sostenible, redes sociales y participación en ferias o eventos del sector. Esto ayuda a difundir la propuesta de valor y atraer clientes potenciales.

Analizar la competencia y diferenciar la propuesta

Conocer qué hacen otras empresas en construcción modular o sostenible, y resaltar nuestros beneficios clave: circularidad total, rapidez de montaje, coste reducido y materiales reciclados.

Aumentar el valor medio de compra a través de servicios complementarios

Ofrecer paquetes adicionales: diseño personalizado, mantenimiento, formación para cooperativas o instalaciones especiales en obra, lo que incrementa el ingreso por cliente.

Estimular la frecuencia de uso y recompra

Incentivar la reutilización, expansión o actualización de módulos (por ejemplo, para segundas residencias, ampliaciones o nuevos proyectos), así como contratos de mantenimiento recurrentes.

Revisar y optimizar precios

Ajustar las tarifas de venta o alquiler para reflejar el valor ofrecido, sin perder competitividad, y garantizar márgenes sostenibles.

Estrategias para el Éxito de Re-Construct

Definir el cliente ideal

Enfocar en gobiernos, constructoras, cooperativas y particulares interesados en vivienda sostenible.



Invertir en estrategias de marketing dirigidas

Campañas digitales, contenido educativo y eventos del sector.



Analizar la competencia y diferenciar la propuesta

Circularidad total, rapidez, coste reducido y materiales reciclados.



Aumentar el valor medio de compra

Paquetes adicionales y servicios complementarios.



Estimular la frecuencia de uso y recompra

Ampliaciones, segundas residencias y contratos de mantenimiento.



Revisar y optimizar precios

Ajustar tarifas y garantizar márgenes sostenibles.



Imagen creada por IA

Biografía.

<https://upnify.com/es/blog/7-recomendaciones-para-incrementar-los-ingresos-de-tu-empresa.html>

<https://mireiaescarre.com/ejemplos-fuentes-ingresos-empresas-emprendedores/>

Itinerario para la empleabilidad II 2025