



OFFERING SALES & MARKETING

5

Branding e
identidad de
marca

7

Marketing
digital

Introducción

Copy y creación
de contenido

Digital ads y
redes sociales

12

Inbound
marketing

Customer
journey

Automatización

Proveedor de
soluciones
HubSpot

17

Storytelling

19

Equipo
comercial

21

Eventos
y brokers
internacionales

23

Tecnología

25

Real Estate y
responsabilidad
social
medioambiental

Evolución de la marca

Arum: adaptación latina de la palabra griega “aron” que significa calor. Hace referencia al buen tiempo, sol, vacaciones.



2013



2020



“Las empresas deben reinventarse y adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades de su entorno. El marketing es el espejo que comunica estos cambios al mundo”.

ELODIE CASOLA
Directora de Marketing y Comunicación

Branding e identidad de marca

Branding e identidad de marca



EL PODER DE LA MARCA COMO ELEMENTO DIFERENCIADOR

Gestionamos el proceso de definición del ADN de la marca mediante la gestión global de todos los elementos tangibles e intangibles que la rodean con el fin de construir y transmitir una promesa clave y diferencial.

Somos especialistas en crear marcas y hacerlas crecer, desde la imagen corporativa, el uso del color, la identidad corporativa y las normas de estilo, hasta esa otra parte intangible: su valor, credibilidad y singularidad.

Una marca cuenta una historia, crea una experiencia para el usuario, con el fin de generar en este una emoción. Todas estas acciones influyen y determinan el Valor de Marca, logrando su carácter distintivo, relevante y sostenible en el tiempo.

El objetivo de desarrollar un branding a la medida de sus necesidades es extender la marca en el mercado, posicionarla como un referente del sector y ubicarla en la mente del público objetivo.

Marketing digital

Marketing digital

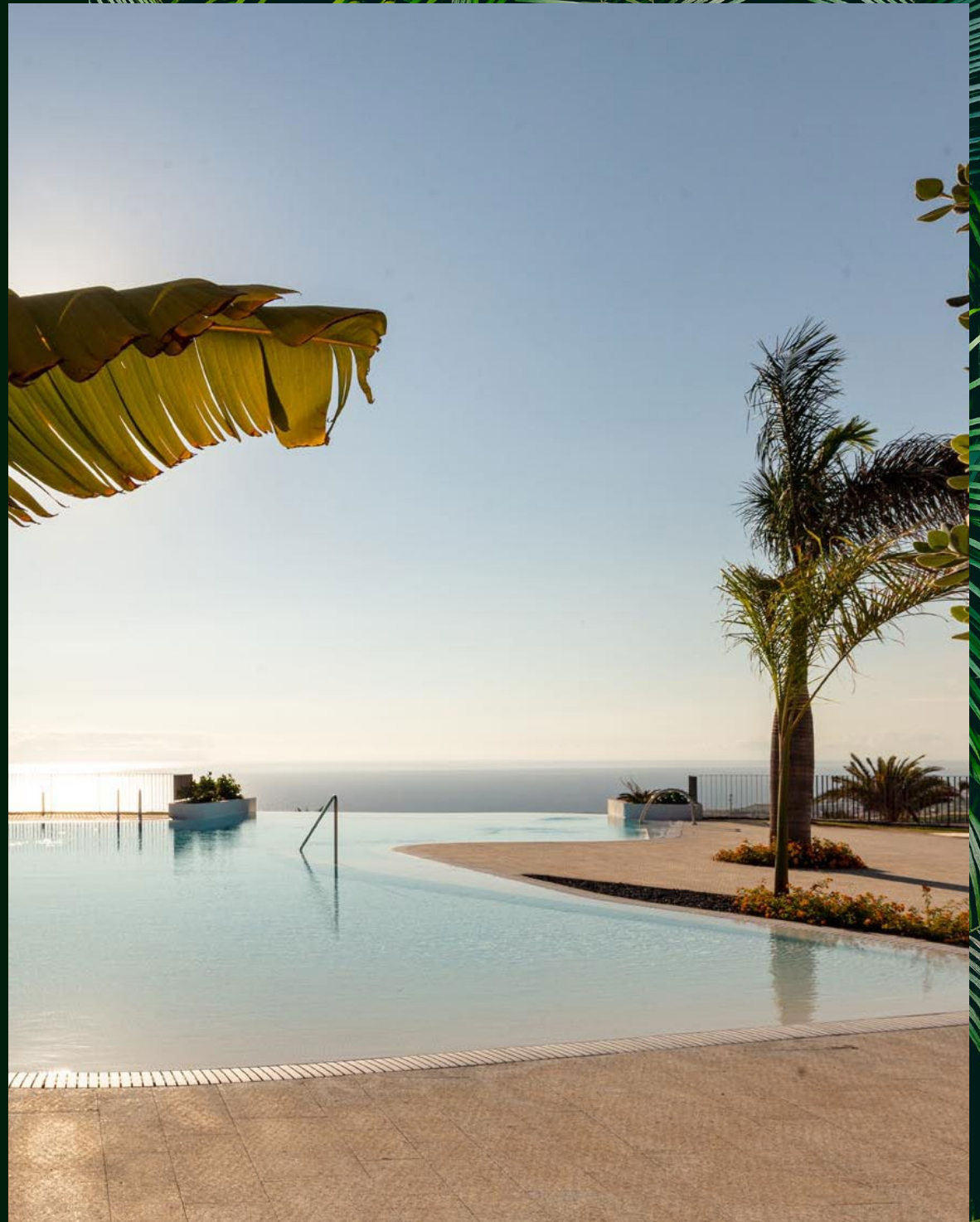
INTRODUCCIÓN



Somos consultores en Marketing digital para el sector Real Estate y pioneros en la implementación de nuevas tecnologías y estrategias de Comunicación, Branding y Ventas en internet. Analizamos pormenorizadamente el mercado para detectar oportunidades y trazamos un plan creativo, personalizado y rentable que consigue que las empresas maximicen sus activos.

ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN

Un sitio web sin usuarios es como un mercado sin clientes. Nuestro enfoque está en la generación de tráfico hacia tu sitio web, utilizando todas las opciones a tu alcance para lograr tráfico orgánico, de campañas publicitarias, newsletters u otros.





Marketing digital

COPY Y CREACIÓN DE CONTENIDO

OPTIMIZACIÓN PARA BUSCADORES, COPY CREATIVO, CREACIÓN Y DIFUSIÓN DE CONTENIDOS

Las palabras construyen realidades por lo que aquello que comuniques a tu audiencia debe ser sincero, convincente y único. Ya sea a través de tu sitio web, en documentos escritos, tus emails o perfiles de Social Media, tu escritura debe ser impecable y ha de estar perfectamente adaptada a cada medio.

Nuestro equipo de copywriters opera en el más alto nivel en varios idiomas. Somos expertos en trabajar con textos que no solo describen los objetivos de nuestros clientes y despliegan sus estrategias de Branding sino que, en el caso del online, ayuda al posicionamiento orgánico en buscadores (SEO).

Difundimos los contenidos a través de los diferentes canales:

- Campañas de emailing
- Redes sociales
- Medios externos



“No se trata de cantidad
sino de calidad y de lograr la
excelencia donde se mueve
nuestro mercado”.

ELODIE CASOLA
Directora de Marketing y Comunicación

Marketing digital

DIGITAL ADS Y GESTIÓN DE REDES SOCIALES

En el mundo de Comunicación 4.0 los canales se han multiplicado y es preciso hacer una reflexión sobre dónde están tus clientes y dónde has de comunicar.

Para ello gestionamos estrategias de pago para el sector inmobiliario que incluye auditoria de productos, proyecciones comerciales o definición de mercados objetivo internacionales en base al presupuesto fijado.

Nuestro equipo digital está especializado en comunicación y gestión de anuncios en Motores de Búsqueda (Google, Yahoo y Bing) y Social Media Ads (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc). Nuestros redactores y diseñadores crean directamente las campañas, construyen sitios webs o landing pages y desarrollan estrategias específicas para que cada proyecto tenga un enfoque único y perfectamente adaptado a sus necesidades.



Inbound marketing

“Nuestro objetivo es conseguir que la conversión de usuarios a clientes sea cada vez mayor”.

ELODIE CASOLA
Directora de Marketing y Comunicación

Inbound marketing

CUSTOMER JOURNEY

Customer Journey: Conversión a leads y a ventas.

Creación de contenidos específicos para la conversión

Llevar de la mano a un usuario desconocido en el camino a convertirse en un lead y de ahí, a cliente es cuestión de dar respuestas a sus preguntas e inquietudes. Mediante los contenidos es posible hacer llegar a cada usuario registrado en tu base de datos el contenido necesario para que vaya avanzando en su Customer Journey.

Resolver sus dudas, reducir la ansiedad relacionada con la toma de decisiones aportando los datos adecuados y finalmente, ofrecer a cada uno de ellos una propuesta de valor que no pueda rechazar. Este es el secreto para optimizar el ratio de conversión de lead a venta en tu web.

Inbound marketing

AUTOMATIZACIÓN

Facilitamos las herramientas necesarias a los comerciales para cerrar la venta.

Todo lo anterior es posible, pero sin un motor de análisis de datos y herramientas automáticas para la detección de perfiles concretos y desencadenar automáticamente y en el momento adecuado la acción que provoque la reacción esperada de tus clientes, sería virtualmente imposible.

Disponemos de experiencia en generación de contenidos gancho, la generación de flujos de acciones, el acompañamiento individualizado y automático en el camino de conversión y en ofrecer las herramientas e información adecuadas a equipos comerciales para facilitar la venta de tus productos.



Inbound marketing

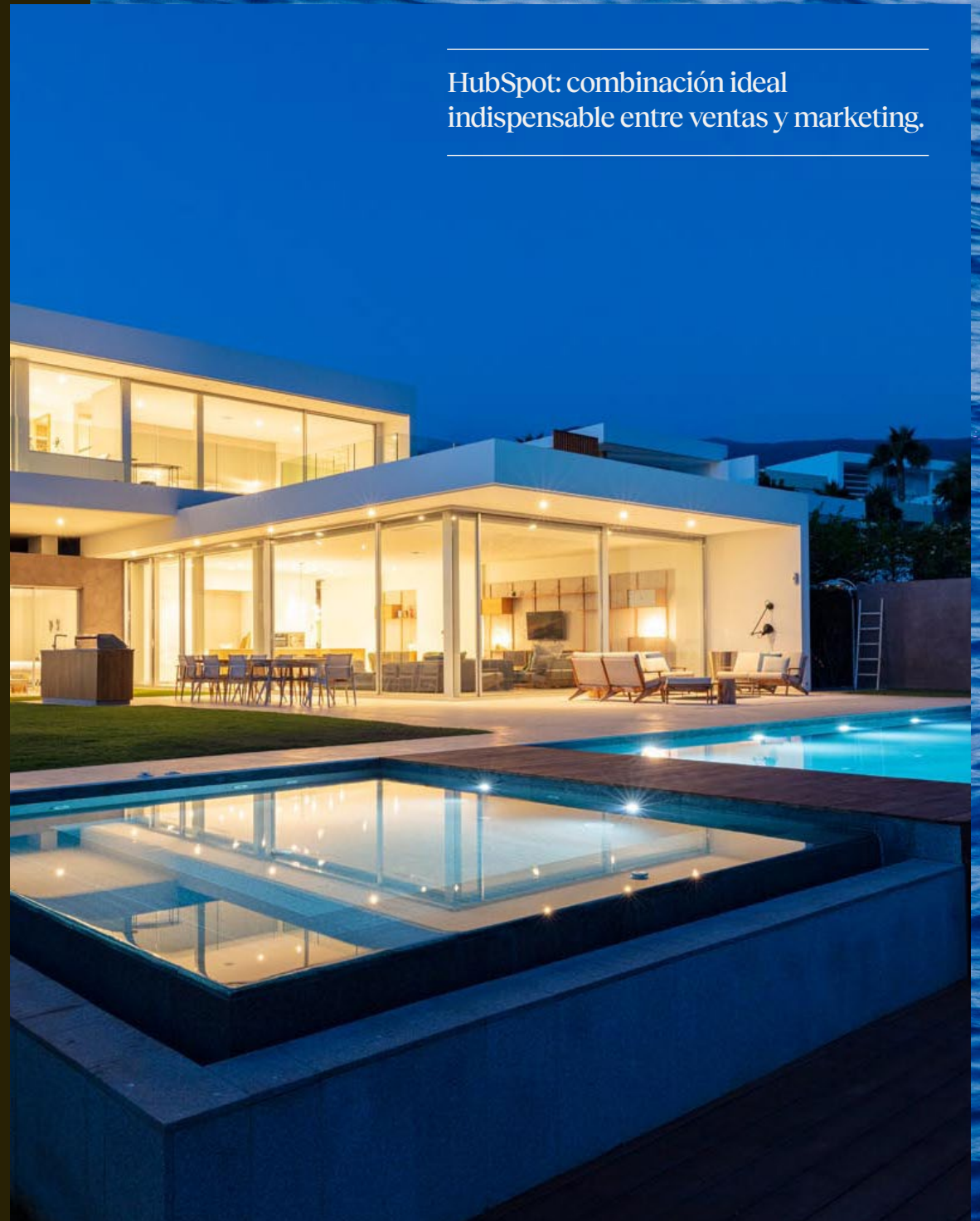
PROVEEDOR DE SOLUCIONES HUBSPOT



Líder en el mercado y extremadamente potente, HubSpot es una plataforma que no solo cuenta con un CRM y herramientas de creación de sitios web sino que es una metodología de gestión innovadora que permite coordinar todos los aspectos de cualquier negocio, desde el Marketing hasta las Ventas, pasando por el Servicio y las Operaciones. Dispone de una estructura altamente flexible para facilitar su adaptación a cualquier organización o proyecto.

Esta plataforma ha sido un factor clave en el éxito de nuestro clientes en Inbound Marketing, comunicación y en el trabajo entre los equipos de Marketing y Ventas, consiguiendo un trabajo equilibrado y conjunto entre los activos digitales: web, campañas, redes, formularios y, cómo no, análisis e informes.

HubSpot: combinación ideal
indispensable entre ventas y marketing.



“La larga experiencia de Arum como proveedor de HubSpot nos lleva a usarlo como un marco para la configuración de proyectos inmobiliarios tanto para sector B2B como B2C”.

ELODIE CASOLA
Directora de Marketing y Comunicación



Storytelling



Storytelling

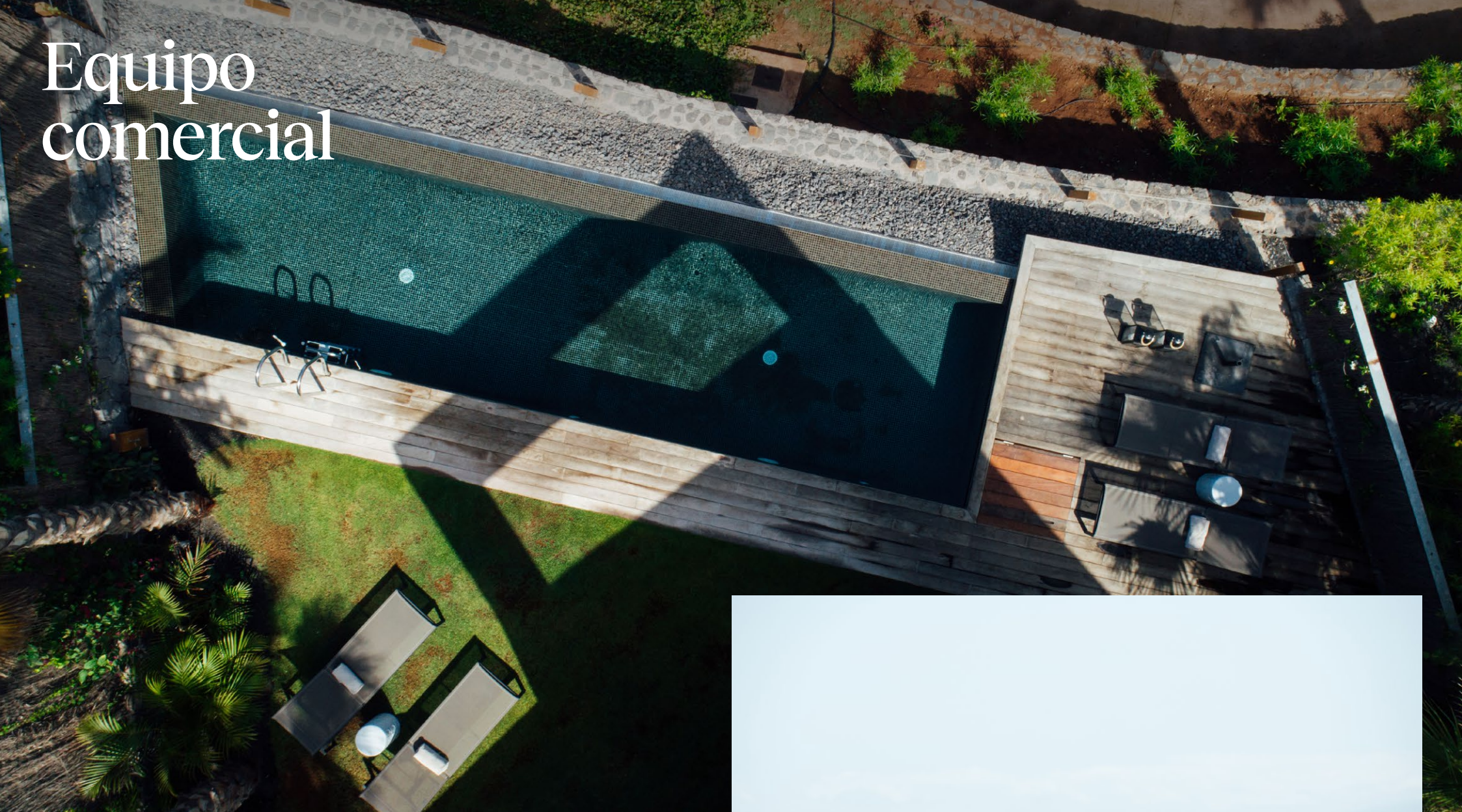
Contamos con una red consolidada de profesionales de las Relaciones Públicas en Europa, especializada en el sector turístico e inmobiliario, que nos ayuda a llegar a nuestros clientes finales con el mensaje más adecuado.

Nuestro trabajo se centra en la creación de estrategias a medida de cada cliente y en la optimización de resultados para ellos. La especialidad de Arum Group en este campo es la creatividad y el cuidado de todos los detalles, combinando soportes tradicionales con nuevas herramientas on-line para construir la imagen que queremos y que se adecúa a cada cliente. Para ello, conectamos con medios generalistas y especializados, y con los prescriptores más adecuados, buscando los mejores embajadores e influencers que conecten con nuestras campañas de comunicación.

Somos capaces de elaborar contenidos creativos que ayuden a establecer un storytelling que encarnará los valores de la marca.

Equipo comercial

Equipo comercial



Tenemos nuestro propio equipo de ventas, formado con la última tecnología y especializado en cliente internacional. Dotamos a cada uno de nuestros proyectos con los mejores profesionales, adaptados a la tipología de su producto y cliente, consiguiendo así los mejores resultados en ventas.



Eventos y brokers internacionales

Eventos y brokers internacionales



Contamos con la colaboración de una amplia red de más de 70 brokers internacionales especialistas en Real Estate de Resorts que nos ayudan en la implementación de las siguientes acciones:

- Identificar ideas para llevar a cabo eventos tanto dentro como fuera del proyecto.
- Búsqueda de patrocinadores y colaboradores locales e internacionales.
- Desarrollo y mejora de los vínculos con las instituciones públicas.
- Promover y ofrecer los diferentes espacios del proyecto para la comercialización y organización de eventos a medida.



Tecnología

Tecnología

SOFTWARE DE GESTIÓN INMOBILIARIA



Arum Group ha desarrollado y diseñado, bajo el estándar de SAP Business ByDesign, un complemento inmobiliario llamado L4RE (Lorum for Real Estate) que ofrece a las compañías del sector la solución idónea para promover, construir, alquilar y/o vender de forma más ágil sus productos, aportando una gran capacidad de integración con soluciones de venta y marketing digital a la plataforma de gestión.

Bajo una selección de las mejores funcionalidades que aporta SAP, L4RE ha integrado, en un mismo paquete, todo lo necesario para que las empresas del sector inmobiliario puedan disponer de una solución adaptada y flexible, y gran parte de ese éxito se debe a que Arum Group ha volcado todas sus necesidades de transformación digital, que no cubría la oferta del mercado, en esta nueva ERP.



Real Estate y la responsabilidad social medioambiental

Real Estate y la responsabilidad social medioambiental

A photograph of a modern, multi-level house with a wooden deck and a swimming pool. The house is surrounded by palm trees and a clear sky. The text 'Real Estate y la responsabilidad social medioambiental' is overlaid on the top left of the image.

No existe desarrollo inmobiliario viable sin un fuerte componente sostenible

Dado que los edificios son responsables de aproximadamente el 40% del consumo de energía y el 36% de las emisiones de CO₂ en la UE, la relevancia de la SFDR (Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles) para el sector inmobiliario es indiscutible.

Los actores del sector inmobiliario se enfrentan a las nuevas normativas de la UE en materia de sostenibilidad, como el Reglamento de Divulgación de la Financiación Sostenible (SFDR) y el Reglamento de Taxonomía.

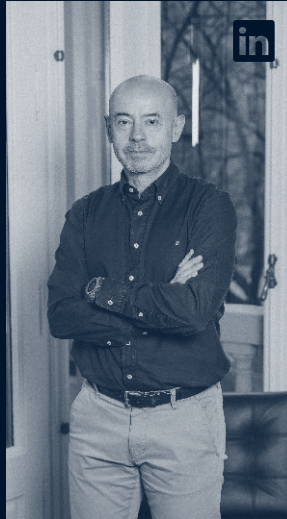
Los compradores valoran el compromiso de su empresa con la responsabilidad social y medioambiental. Por ello, prepararemos un plan de comunicación específico para todos estos aspectos.

Equipo

Equipo directivo



JORDI ROBINAT
Presidente



JESÚS ABELLÁN
CEO



FRANCESC PUJOL
Director de Real
Estate



TONI CANDINI
Director de desarrollo
de negocio



ELODIE CASOLA
Directora de
Marketing



CAROLINA VÁZQUEZ
Coordinadora de
Marketing

Equipo

Especialistas



DAVID GONZÁLEZ
Responsable de IT



NURIA FERRER
Responsable de
contenidos y copy



FÁTIMA VILLA
Responsable digital



JAUME LLAGOSTERA
Responsable digital

Equipo

Especialistas



ZULMA SIERRA
Gestor de RRSS



SIMON KELLY
Programación y diseño
web



ÁLEX MARTÍNEZ
Diseño web y branding



MARGA PEÑA
Diseño gráfico

Credenciales



Nuestro equipo tiene más de 20 años de experiencia en gestión inmobiliaria y de resorts en España, pero también en el ámbito internacional:

*Francia, Portugal, Alemania, Bélgica,
Polonia, Eslovaquia, Marruecos, Paraguay,
Punta del Este*





933 633 660 · Rambla Catalunya 135, Pral. 1ª Barcelona · arum@arumgroup.es
www.arumgroup.es