



¡Marca la diferencia!

**Posiciona y vende efectivamente tus  
materiales de construcción  
a través de esta guía.**

**¡construye.**<sup>®</sup> marketplace

# ÍNDICE

- 3** . . . . . **I.** Introducción
- 4** . . . . . **II.** Posiciona productos de manera efectiva.
- 7** . . . . . **III.** ¿Por qué es importante una buena categorización?
- 11** . . . . . **IV.** Oportunidades de la economía circular
- 14** . . . . . **V.** Licitación de obras de manera productiva
- 16** . . . . . **VI.** ¿Cómo hacer que te vean en tiempos de escasez de materiales de construcción?
- 18** . . . . . **VII.** Negocia anticipadamente

---

# INTRODUCCIÓN

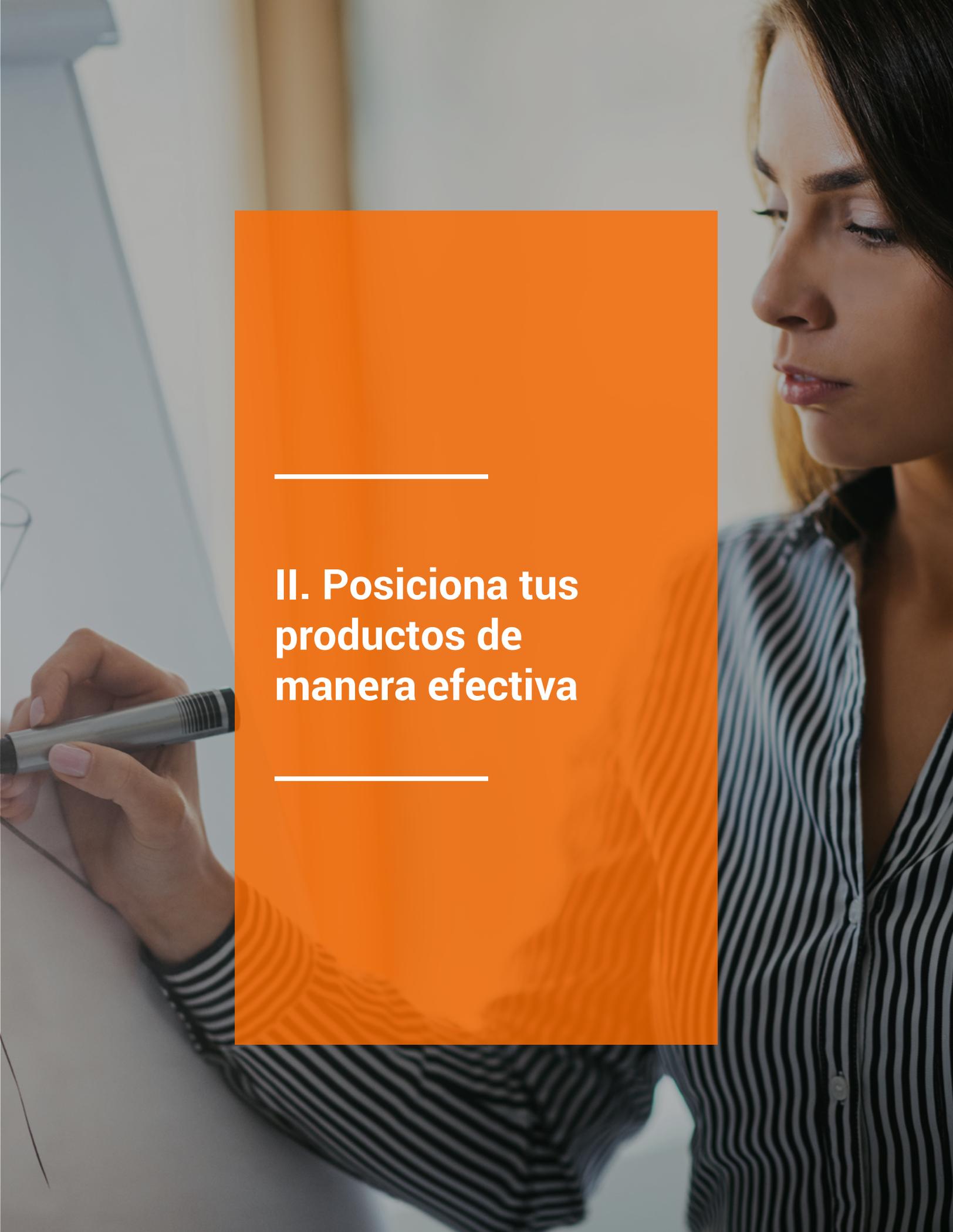
La constante evolución que atraviesa el sector construcción, sumado a la realidad política, económica y social de cada país, obligan a aumentar la eficiencia y productividad de los proyectos que emprenden las empresas.

Y en este proceso la venta de materiales de construcción es, sin duda, un pilar esencial para poner en marcha toda la cadena productiva de una empresa. Ya no basta con contar con ellos. Su visibilidad y recordación alcanzan niveles tan importantes que pueden hacer la diferencia entre el éxito o fracaso de un negocio.

Actualmente el rubro de la construcción es parte de la llamada “Revolución 4.0”, donde la digitalización de cada parte de los procesos productivos llegó para quedarse. La contingencia producida por la pandemia del Covid-19, ha evidenciado aún más la urgente necesidad de contar con soluciones estratégicas, que puedan hacer de la venta de materiales un activo para proyectos actuales y futuros.

En este eBook te mostramos la problemática existente en la venta de materiales de construcción, los aspectos con que se debe lidiar a diario y la importancia de contar con herramientas tecnológicas que sean un aliado estratégico de las empresas para su crecimiento, proyección y logros.

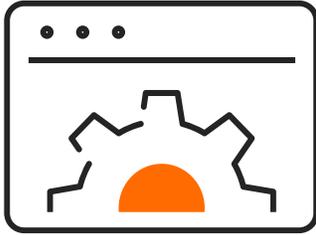
---



---

## II. Posiciona tus productos de manera efectiva

---



## ¿Conoces el posicionamiento de tu marca como fabricante o empresa de materiales de construcción?

Debes saber que este ítem es una de las claves para tu negocio, pues facilita la adopción de nuevos productos y servicios tanto en la fase previa como en la posterior transacción en la obra.

Sin visibilidad, una empresa no es recordada. Y sin ser recordada vende menos, se perjudica su rentabilidad y también su permanencia en el mercado.

Para mejorar la visibilidad, **el negocio debe ser más accesible**. El público objetivo de la empresa debe sentirse a gusto para buscarla y debe ser fácil de encontrar. Recuerda que cuando una empresa es vista y conocida, obtiene reconocimiento y confianza de los clientes, con su consecuente éxito.

Un buen posicionamiento de marca puede ser la diferencia para **concretar una venta**, pues es una de las fases que recorren los posibles compradores para decidir los productos que adquirirán de una determinada empresa.

### CLAVES PARA UN BUEN POSICIONAMIENTO

→ **Diferenciación:** Destaca características que hacen que tu producto sea único y resalte frente a la competencia.

→ **Beneficio:** Visibiliza el valor adicional que tiene tu producto en beneficio del consumidor y por sobre los competidores del mercado.

→ **Competencia:** En la comparación básate en la premisa "haces lo mismo, pero lo haces mejor".

→ **Nicho de mercado:** Si tu producto satisface necesidades específicas de un mercado, promuévelo como tal.

→ **Estrategia:** Algunas marcas más que su calidad y precio, ofrecen estatus o prestigio a quienes las adquieren. Busca el camino adecuado para llegar a tu objetivo.

→ **Calidad y precio:** Esta variable es usada como un signo de equilibrio confiable para potenciales clientes.

→ **Posicionamiento social de la empresa:** Valor agregado que una organización posee por su compromiso social o medioambiental.

Usualmente posicionar productos se asocia a elevados planes de marketing o grandes negocios, pero debido a la ola de **soluciones tecnológicas** en todo ámbito de cosas, pequeñas y medianas empresas pueden optar a este proceso de generación de marca para usuarios en una plataforma que visibiliza, expone a muchos más clientes y eleva las transacciones de venta de materiales de construcción.

Plataformas online que concentran productos y materiales asociados a todos los procesos productivos de una obra de construcción, brindan además datos sobre sus ventas, clics, revisiones y un feedback esencial para manejar el negocio.

### CÓMO AUMENTAR LA VISIBILIDAD

→ **Foco:** El primer paso es saber a quién se desea alcanzar. Es esencial trazar rutas y metas para descubrir cuál es tu público objetivo, cómo se comporta y lo que busca en productos similares a los tuyos.

→ **Punto de venta:** Es necesario estar presente en los lugares donde circulan los posibles clientes. Estar en el lugar correcto en el momento preciso hace la diferencia.

→ **Presencia en Internet:** A través de la web, el consumidor podrá conocer más sobre los productos ofrecidos, la ubicación de la empresa, los contactos para negociación, las novedades de la marca, junto con los precios y stock de productos.

→ **Publicidad:** Este ítem es la forma más usual para aumentar la visibilidad de una empresa y uno de los mejores caminos.

### BENEFICIOS DE UNA ADECUADA VISIBILIDAD

→ Obtener información detallada de los productos.

→ Reforzar cualidades diferenciadoras de los mismos.

→ Descubrir las necesidades y preferencias del consumidor.

→ Analizar la competencia.

→ Ventas continuas, pues la oferta comercial siempre está en la mente del consumidor.

→ Conectar con los usuarios-clientes a nivel humano, no sólo comercial.

→ Mayor visibilidad y reconocimiento de marca.

→ Adopción de autoridad, credibilidad y mejor imagen en el mercado.

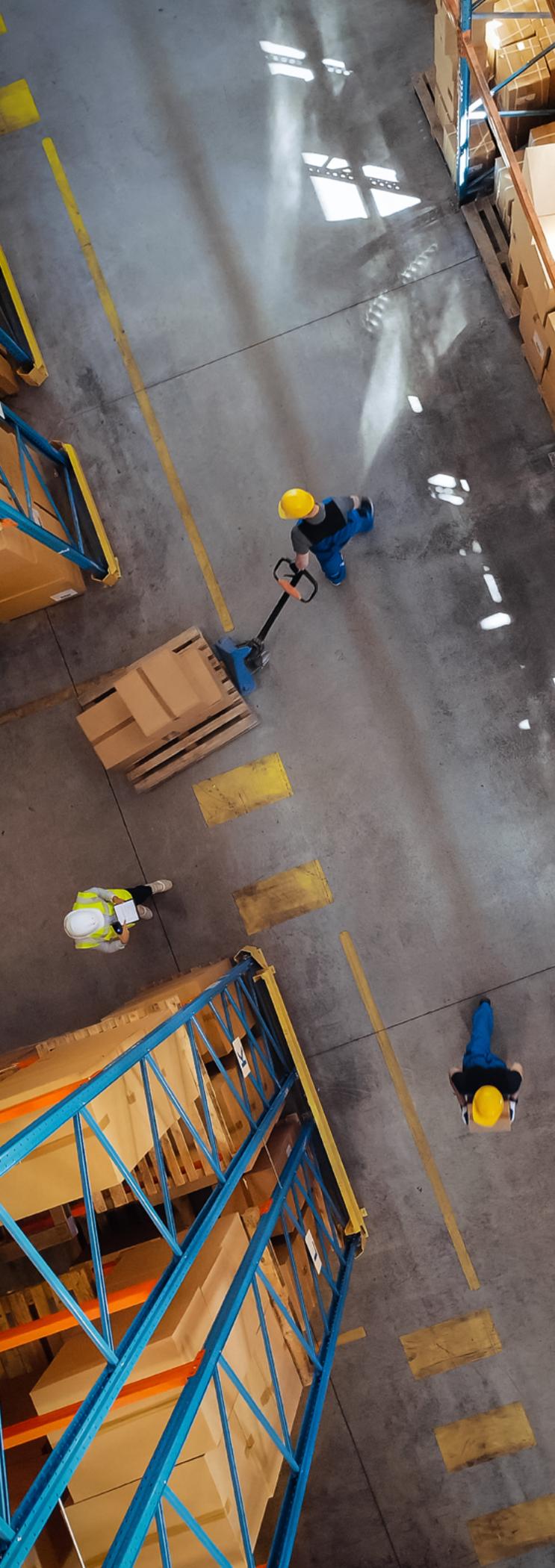
→ Generación de clientes.



---

**III. ¿Por qué es importante una buena categorización?**

---



¿Cómo impacta el tener bien categorizados los productos y/o materiales? ¿Qué pueden hacer las empresas para crear una marca fuerte y que aporte beneficios?

La respuesta está en el proceso de categorización, el que consiste en crear marcas enfocadas en el consumidor sustentadas en las necesidades y no en los productos.

La categorización de productos hace posible asignar roles y estrategias a las categorías. Es así como, según el rol, cada una tendrá una ubicación particular, una publicidad y un fin determinado. El objetivo es que sean tratadas como unidades de negocio independientes, con métricas definidas y un seguimiento específico.

Entender cómo se comportan los consumidores objetivos de los productos es muy relevante para una efectiva categorización. Al respecto existen tres preguntas clave:



- ¿Cómo eligen los consumidores los productos?
- ¿Cómo influyen las tácticas de categoría de productos en la elección del consumidor?
- ¿Por qué esto es importante?



## TIPOS DE CATEGORÍAS

Las categorías son grupos de productos formados por ítems complementarios o sustitutos para satisfacer las necesidades del consumidor. Se clasifican por el rol que desempeñan y por su capacidad de atraer clientes en:

→ **Destino:** Es el punto de venta físico u online identificado por el consumidor como el mejor lugar para comprar el producto deseado, quedando en una posición ventajosa ante sus competidores.

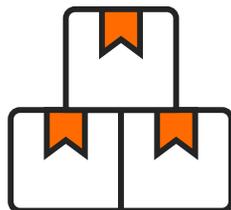
→ **Rutina:** En esta categoría se encuentran aquellos productos que satisfacen necesidades diarias de abastecimiento.

→ **Ocasionales:** Productos con gran fluctuación de ventas en el año.

→ **Conveniencia:** Productos que satisfacen deseos de consumo puntuales o de emergencia.

Sin una categorización de productos, no se les podrá hacer un seguimiento como unidades de negocio independientes, ni gestionar de forma eficiente la administración, variedad, stock y promoción de los mismos. Esta problemática se intensifica mientras mayor cantidad de productos maneje la empresa.

El seguimiento detallado de las categorías de productos facilitará conocer las preferencias actuales de los consumidores y, de este modo, responder de manera ágil a sus necesidades en la menor cantidad de tiempo.



## VENTAJAS DE LA CATEGORIZACIÓN DE PRODUCTOS

- 1 ..... Conocer información detallada de cada categoría, lo que permite un mejor análisis para entender a los consumidores.
- 2 ..... Saber cuáles son las preferencias de los clientes. Conocer a quién compra, qué compra, dónde lo hace y con qué frecuencia.
- 3 ..... Mejoras en la gestión de la diversidad de productos, stock y promoción, permitiendo una reacción rápida ante cambios en el mercado y en la competencia.
- 4 ..... Eficiencia en la gestión de inventario.
- 5 ..... Respuesta rápida a los requerimientos de los clientes. Orientación en la estrategia del negocio hacia las necesidades del consumidor.
- 6 ..... Organización de los productos facilitando la gestión de compras.
- 7 ..... Aumento en el desempeño de ventas e incremento de rentabilidad.
- 8 ..... Reducción en los costos de la operación.
- 9 ..... Fidelización del comprador-cliente.
- 10 ..... Conquista de nuevos clientes.



---

## IV. Oportunidades de la economía circular

---



El sector de la construcción trae, junto a su evolución, la responsabilidad de contribuir al cuidado del medioambiente, causando un menor impacto en cuanto a consumo y generación de residuos.

Una construcción sustentable permite a las sociedades establecer nuevos negocios, productos y servicios más conscientes y ajustados a sus necesidades. Es así como se vuelve esencial promover modelos de economía circular.

### ¿Qué es la economía circular en el rubro de la construcción?



Es un concepto donde prima la reducción y reutilización de materiales con el objetivo de que, por sus propiedades, no puedan volver al medioambiente. La construcción circular promueve la reducción del impacto ambiental en cuanto a generación de residuos, y un modelo de economía enfocada en la sostenibilidad, dando pie a nuevas iniciativas e innovadores negocios con productos y servicios más conscientes.

### Construcción sustentable en cifras

El 35% de los residuos sólidos proviene de la construcción y la demolición. Según cifras del Minvu, se proyecta que al 2023 estos alcancen las 7,4 millones toneladas al año, suficiente para llenar más de 15 veces el Estadio Nacional.

El 33% de los gases de efecto invernadero en Chile es atribuible al sector construcción, según la estrategia nacional de construcción sustentable. A nivel mundial, esa cifra se acerca al 40% (cifras de Diario Financiero).



Si bien en Chile, desde hace algunos años, se vienen realizando importantes esfuerzos para incentivar el mercado nacional de las construcciones sustentables, todavía existe falta de entendimiento sobre sus beneficios para lograr su expansión en el mercado.



## BENEFICIOS DEL USO DE MATERIALES SUSTENTABLES

Entre las propiedades de los materiales sustentables está su **eficiencia energética**, lo que se traduce en un ahorro significativo para ocupantes de construcciones con este tipo de materiales.

**Reducen el costo de construcción** debido al uso de algunos materiales cuya materia prima puede ser reciclada. Un gran ejemplo de esto es el uso de áridos reciclados para la fabricación de hormigón.

Asimismo, **disminuyen la generación de residuos sólidos y facilitan su manejo**. Construir considerando la utilización de estos materiales es el primer paso para mejorar la forma en que el sector de la construcción contribuye al cuidado del medioambiente.

Los materiales de construcción sustentables **tienen valor agregado**, pues ofrecen una alternativa de uso de procesos amigables con el medioambiente en un mundo que empatiza, cada vez más, con la sostenibilidad.

- Favorecen el bajo consumo de energía en todas las etapas de su ciclo de vida.
- Reducen el impacto ambiental.
- Minimizan emisiones de gases o sustancias nocivas para la salud o contaminantes para el medioambiente.
- Fomentan el reciclaje y mejoran la gestión de residuos.
- Pueden reemplazar a materiales convencionales, sin poner en riesgo sus propiedades y beneficios.
- Crean valor agregado a la construcción donde sean utilizados.



V. Licitación de  
obras de manera  
productiva



La tarea de buscar licitaciones de proyectos y nuevas obras de construcción supone un esfuerzo de recursos y tiempo, sobre todo por la premura de concretar negocios en pos de la productividad.



Tanto en las licitaciones públicas como privadas, se necesita estar atentos a las convocatorias para solicitar la provisión de insumos y elegir al que se considere presenta la mejor oferta económica, logística y legal.

Expertos en el sector de la construcción, consideran clave este proceso en que licitantes deben presentar sus ofertas en contraparte a ofrecimiento de proveedores de materiales de la competencia, y generar contratos para obras específicas y proyectos a futuro.

Es por eso que, una solución tecnológica que concentre en una plataforma un monitor de obras que se estén ejecutando y las próximas a concretarse, entregará información valiosa para una empresa que ofrece materiales de construcción. Entre los principales errores que se pueden cometer al postular a licitaciones de obras públicas y privadas están:

#### **Ofertar en proyectos equivocados:**

- Es esencial leer detalladamente los parámetros del proyecto en que se quiere licitar.
- Formularios y documentos incompletos por falta de información: Debes tener cada uno de los documentos solicitados para el proyecto al que se postula.
- Buscar aclaraciones: Si existen dudas de algún aspecto de la licitación al preparar la oferta, es muy importante aclararlas con la contraparte para evitar errores.

#### **Ofertas apresuradas:**

- Es fundamental analizar con calma antes de ofertar en una licitación, para que las opciones de éxito sean mayores.
- Cometer errores puede conducir a presentar ofertas a un precio elevado y poco competitivo, o incluso, ofertar a un precio por debajo del costo real, impidiendo generar ganancias.
- La visibilidad de información en un mismo lugar, se convierte en una fuente de datos que hará que la empresa se integre a una red clave de ofertantes en el rubro, para adjudicarse licitaciones tanto públicas como privadas, pues permite adelantarse al proceso de cotización y compra.



**VI. ¿Cómo hacer  
que te vean en  
tiempos de escasez  
de materiales de  
construcción?**

En la actualidad el mercado experimenta a nivel nacional una **escasez de materiales para la construcción**.

Producto del estallido social y la pandemia, muchos proveedores debieron ajustar sus inventarios y no tomaron mayores posiciones de aumento de stock a futuro, pues proyectaban una caída en las ventas.

Expertos atribuyen este déficit principalmente a la menor oferta y a la mayor demanda, lo que podría complicar el normal desarrollo de las obras, retrasar los compromisos de entrega de proyectos e, inclusive, llegar a elevar los valores de construcción.

En un tiempo de escasez de materiales se vuelve esencial contar con una plataforma online que haga visibles los productos y que entregue información las 24 horas respecto a la disponibilidad, categorías, diversidad y stock.

De esta forma, no sólo se podrá controlar la administración de recursos, sino que optimizar la tarea de proveer materiales, su gestión operacional y conocer cada etapa de cotización, pre-venta, venta y post-venta de los productos.



- Describir bien aquello que se vende, ofreciendo toda la información posible.
- Cuidar la imagen que se sube en cada ficha de producto. Debe reflejar la realidad del mismo y resolver las posibles dudas que el cliente pueda tener.
- Hacer una comparativa de precios.
- Mantener un contacto fluido con la comunidad y clientes que compren los productos.
- Atender y resolver dudas de forma rápida y sencilla para diferenciarte de los demás.

A background image showing a group of business professionals in a meeting. A man in a suit is looking at a tablet held by a woman with glasses. Another man is partially visible on the left. An orange semi-transparent rectangle is overlaid on the center of the image, containing the text.

---

## VII. Negocia anticipadamente

---



En un periodo de incertidumbre en el sector construcción, la premisa es hacerse visible, competir directamente con empresas similares y poder administrar de mejor forma la adquisición de materiales y su venta.

La digitalización de información dentro de una plataforma que concentre en un solo lugar la lista de productos y servicios que se requieren para una obra y oferta, antes de que se desarrollen, se vuelve crucial para poder negociar de forma anticipada.

Los compradores deben identificar de forma fácil al proveedor adecuado, logrando así transacciones más simples y transparentes. Esto sólo se logra con la información más completa y visible de los productos.

Información en línea y actualizada de los productos, disponibilidad, surtido y valores se traduce en una vitrina 24/7 para que potenciales clientes te elijan, cierres contratos, logres una relación con tu marca y se creen negocios a futuro.



## BENEFICIOS

- Ahorro de tiempo.
- Optimización de recursos.
- Rapidez en la toma de decisiones.
- Mejora en la gestión operacional de la empresa.
- Agilización del proceso de venta, facturación y postventa.
- Fortalecimiento del vínculo con los clientes.



## CONCLUSIÓN

Aumentar la productividad y eficiencia de los proyectos hoy en día es vital. Y una parte fundamental de este proceso, es lograr que los productos tengan visibilidad para marcar la diferencia frente a su competencia, mediante un buen posicionamiento de marca.

Existe una serie de soluciones tecnológicas, como plataformas online, que concentran productos y materiales asociados a todos los procesos productivos de una obra de construcción, y que brindan datos sobre sus ventas, clics, revisiones y un feedback esencial para manejar el negocio.

Administrar información en línea y en tiempo real, a través de la digitalización es clave, pues permite entregar información actualizada, y también da la posibilidad a los compradores de identificar de manera fácil los productos y proveedores adecuados. Esto permite una relación a largo plazo con potenciales clientes y, a la vez, fidelizar tu marca.

**¡Crea negocios a futuro, digitalízate y marca la diferencia!**

**Te invitamos a asumir el desafío.**

WWW.ICONSTRUYE.COM

# īonstruye.

CONECTANDO A TODOS EN LA CONSTRUCCIÓN

CONOCE MÁS SOBRE  
LOS BENEFICIOS DEL MARKETPLACE

QUIERO VER MÁS