

URBI amplia sus canales de distribución con un enfoque a segmentos no atendidos en la industria de vivienda

- *Alternativa Urbi, Casa Capital Plus, Ventas Institucionales y Corporativas, Casa Habitable Plus y Opción Es Urbi, son algunos de los modelos implementados a través de aliados comerciales de operación independiente.*
- *Estas iniciativas se pondrán en marcha a nivel nacional y representarán del 8% al 10% de los ingresos para 2010.*

Mexicali, B.C., Agosto 5 de 2010.- Urbi la desarrolladora de vivienda líder en México, anunció la ampliación de sus canales de distribución para atender nuevos nichos de mercado del segmento de vivienda de interés social y media, a través del impulso de su línea de negocios de actividades relacionadas con la vivienda, las cuales serán implementadas en todas las plazas del país.

Esta línea de negocios se enfoca a desarrollar iniciativas que comprenden temas de interés para el cliente como: soluciones integrales de vivienda que incluyen equipamiento, plan de financiamiento a la medida y asesoría para maximizar capacidad de compra; vivienda pre-habitada; recuperación de prospectos; ventas internas; además de alianzas comerciales con organismos del sector público y privado.

Luis Elizondo, Director Corporativo de Vivienda de Urbi, dijo: “En Urbi trabajamos con una perspectiva enfocada al cliente con el fin de satisfacer sus necesidades, por eso continuamente estamos analizando sus hábitos de compra, buscando soluciones y diseñando respuestas integrales mediante estrategias innovadoras como ‘la casa va al cliente’, para llevarle a donde esté, a su empresa o a su hogar, una oferta irresistible”.

Para lograrlo, la empresa ha desarrollado programas piloto integrando aliados comerciales a su cadena productiva, brindándoles el conocimiento y la experiencia Urbi, para diseñar un modelo que se convertirá en un mecanismo de reactivación económica, además de ofrecer una propuesta de valor para sus clientes en las regiones donde opera.

Al respecto, Daniel Alonso, Director de Ventas para el Canal de Construcción de Whirlpool México, señaló: “El sumarnos a la cadena de valor de Urbi, a través de estas empresas independientes enfocadas a dar servicios especializados a los nuevos compradores de vivienda, nos permite vigorizar nuestra red de distribución y sobre todo participar en un programa de solución integral para la población mexicana, al darle accesibilidad a una vivienda equipada con los mejores artículos y equipos que le permitirán disfrutar inmediatamente de su nuevo hogar”.



Alternativa Urbi, Casa Habitable Plus, Casa Capital Plus, Ventas Institucionales y Corporativas, así como Opción Es Urbi, son algunos de los modelos implementados a través de aliados comerciales de operación independiente que ofrecen servicios y canales de distribución para beneficio de segmentos no atendidos en el sector de la vivienda.

Selene Ávalos, Directora de Planeación y Finanzas de Urbi, finalizó: “La implementación de nuevos servicios y productos de valor agregado, con la participación de empresas aliadas e independientes en nuestras 32 plazas del país, es una fórmula que contribuye a incrementar el valor estratégico de nuestras líneas de negocio, potencian el beneficio para nuestros clientes y por sí mismas contribuyen a generar negocio, ya que estas iniciativas representarán del 8% al 10% de nuestros ingresos para 2010”.

Urbi Desarrollos Urbanos S.A.B. de C.V. (BMV: URBI) es líder en el desarrollo de vivienda en México. Actualmente cuenta con una presencia en 32 ciudades, cubriendo así las principales zonas metropolitanas y las ciudades medias más dinámicas del país. En más de 28 años de operaciones ha desarrollado más de 340,000 viviendas, siempre llevando a cabo sus procesos de negocio con un desempeño financiero sobresaliente, ubicándose como una de las empresas más rentables del sector.*