



FORMATO

FECHA APROBACIÓN:	23/05/2017	
VERSIÓN:	007	
CÓDIGO:	GE-NA-FM-041	

INFORME

INFORME RUEDA DE NEGOCIOS "COMPRE SU VIVIENDA" TOLEMAIDA

Bogotá, D.C. Mayo 21 de 2018

Señor General (RA)

LUIS FELIPE PAREDES CADENA

Gerente General Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía

Asunto: Resultados Rueda de Negocios

/

Resumen detallado de las actividades realizadas

Introducción

De acuerdo al desarrollo del cronograma de actividades propuestas para este año, se realizó la primera Rueda de Negocios "Compre su Vivienda" Caja Honor orientada a fortalecer los modelos de vivienda, especialmente el leasing el cual es aplicable para vivienda usada, este evento se llevó a cabo el 18 y 19 de mayo de este año en las instalaciones de Centro Nacional de Entrenamiento (CENAE). Este evento tuvo como finalidad generar oportunidades de negocios para pequeñas y grandes empresas del sector vivienda, generando canales de comunicación y comercialización que permiten la adquisición de inmuebles por parte de los afiliados y posicionar nuestra marca y los modelos de solución de vivienda.

Asunto

Además de tener la intención de posicionar este evento como un punto de encuentro entre la oferta inmobiliaria nacional y la demanda de los afiliados quienes buscan inmuebles que se acomoden a su capacidad adquisitiva; pretendía fortalecer el modelo de atención "Vivienda Leasing", este modelo de solución de vivienda que tiene como beneficio principal para los miembros de la Fuerza Pública afiliados a Caja Honor acceder con anticipación a una vivienda con tan solo 24 cuotas aportadas, en donde Caja Honor les financia la compra del inmueble dependiendo de la capacidad de endeudamiento de cada afiliado.

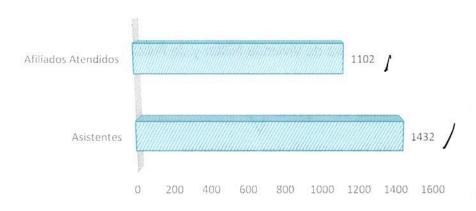
La rueda de negocios se realizó en el parqueadero de las Fuerzas Especiales del CENAE en una carpa de 12x20 al lado de la estación de gasolina, contó con la participación de 30 entidades entre constructoras, inmobiliarias y entidades financieras. Los afiliados asistentes recibieron información de los modelos de vivienda, trámites como: actualización de datos, cesantías, leasing, incrementos y trámites de los modelos, en donde se recibieron 141 trámites que se discriminan de la siguiente manera:

23/05/18 0.260.0°

- 22 Radicados Leasing
- 21 Actualización correos
- 6 Biometrías
- 61 Incrementos
- 31 Trámites

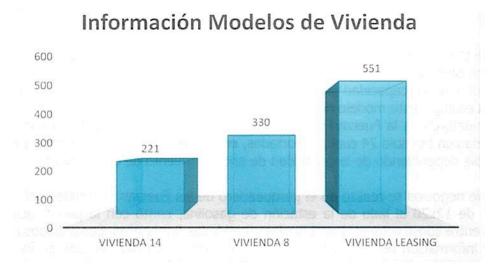
Durante los dos días de Rueda de Negocios se contó con la participación de 1.432 asistentes y se atendieron 1.102 afiliados.

TOTAL INGRESO



Gráfica 1. Relación Ingreso Rueda de Negocios.

En el evento se realizaron 26 ventas que equivalen a \$ 857.365.620 millones de pesos aproximadamente y 167 negociaciones que les hizo falta algún documento para el cierre de la venta el cual está en trámite. En esta rueda se ofrecieron 96 proyectos a nivel nacional en: Bogotá, Ibagué, Girardot, Flandes, Cundinamarca, Melgar, Montería, Medellín, Valledupar, Santa Marta, Mosquera, entre otras. Se brindó información del modelo leasing a 551 afiliados, 221 interesados en el modelo vivienda 14 y 330 vivienda 8.



Gráfica 2. Relación afiliados interesados en los modelos

Para este evento se realizó una divulgación en los diferentes medios de comunicación institucionales en todas las Fuerzas Militares y de Policía, en las emisoras, redes sociales, portales web, noticias, comunicados de prensa, correos masivos institucionales, grupos de WhatsApp, reuniones con los Generales cargo y la prensa en Tolima.

ACTIVIDAD	MEDIO	CANTIDAD
Programa radial	Emisoras FAC, Ejército, Armada.	64 emisiones de febrero al 19 de mayo.
Cuñas	Ejército, FAC, ARC y Policía	Dos veces al día por fuerza
Boletín de prensa	GSED, Fuerzas Militares, ARC, FAC, EJC, PONAL, ACORE, portal institucional, Divisiones, www.fuerzasmilitares.org, Grupos de WhatSaap, Periodistas del Tolima, Quinta División, Novena Brigada, Escuela de Policía del Espinal, Policía del Tolima, CENAE, CEDOC, Policía.	Se le envió a cada entidad.
Post en redes	Facebook, Instagram, Twitter de Caja Honor, Policía, Ejercito, Fuerza Aérea.	25 publicaciones por cada red
Banner	Portal web e intranet de Caja Honor, Polired, GSED, Fuerzas Militares, CENAE.	Cada Entidad lo tiene.
Correo electrónico	Ejército, Policía, Fuerza Aérea.	Se están enviado a todas las fuerzas una vez por semana.
Notas periodísticas	Medios Tolemaida	
Volantes	Taktikos	3500
Motovalle	Taktikos	Días previos al evento
Contact center	Caja Honor	Todos los días

En el marco de esta rueda de negocios se logró difundir nuestros modelos de solución de vivienda y se ofertaron proyectos a nivel nacional desde 50.000.000 millones pesos hasta 250.000.000 millones para que nuestros afiliados lograran realizar su solución de vivienda / con precios adecuados para ellos.

En comparación a la Feria Inmobiliaria del año pasado en Tolemaida, esta rueda de negocios fue positivamente mejor en cuanto asistencia, ventas, promoción de los modelos, se llevó el tema de educación financiera; sin embrago en el segundo día de aforo no se contó con la misma participación del primer día.

Este evento debe continuar realizándose con el fin de facilitar el encuentro entre la oferta inmobiliaria y la demanda de los afiliados a Caja Honor, es el espacio ideal para acercarse a

los afiliados y darle la posibilidad de comprar una vivienda con precios favorables, en donde pueden encontrar todo en un solo lugar, además de ir posicionando estos eventos para conocimiento de la Fuerza Pública.

Conclusiones:

- **1.** El evento contó con un excelente planeamiento lo cual permitió disfrutar de una excelente organización y comodidad para los afiliados como para los expositores.
- 2. El evento fue coordinado desde enero con el General de CENAE para garantizar asistencia por medio de la celebración del día del niño y la familia del cantón.
- **3.** Las oficinas de Enlace apoyaron con la difusión de correos institucionales y grupos de Whatsapp semanalmente desde febrero hasta mayo.
- 4. El área de comunicaciones nos apoyó en cuanto al tema de elaboración de piezas, difusión en los diferentes canales institucionales y registro fotográfico durante el evento.
- 5. Divulgación masiva en los medios de comunicación institucionales y externos en Tolima.
- **6.** Se logró fortalecer el modelo leasing brindado una amplia información a los afiliados de las ventajas y requisitos para acceder a este novedoso modelo.
- **7.** Apoyo del Área de Atención al Afiliado y del Servicio de Atención al Consumidor Financiero (SAC) con los abogados y biometrísta los cuales ayudaron en la recepción de trámites, información de los modelos, entre otros para poder prestar un servicio oportuno y de calidad a nuestros afiliados.
- 8. Se realizaron 26 ventas y 167 negociaciones.
- 9. Al evento asistieron 1.432 personas.
- **10.** Se recibieron 142 trámites en los que se encuentran radicados para leasing, incrementos, actualización de correos, mejoras, modelos 14, acreditaciones entre otros.

Recomendaciones:

- 1. Seguir fortaleciendo este tipo de eventos llegando a más unidades militares y de policía / para que empiece a tener recordación como la feria de Bogotá.
- 2. Seguir contando con la participación de las otras áreas y los enlaces.
- 3. Tener el apoyo de los oficiales activos de las Fuerzas y Policía para realizar las coordinaciones necesarias en cuanto a asistencia.

Coronel Ing. Civil JOHN ITALO CAMBEROS DÍAZ Subgerente de Vivienda y Proyectos

C.S.P Paola Cepeda Morales

Área de Mercadeo

Revisó

Cr. (RA) Hernando Rodríguez
Jefe Área de Proyectos encargado
de las funciones del Área
Mercadeo.















Anexos Se anexa gestión realizada y registro fotográfico.













	* * * *
	, per 7-
	100
	W 2
A B B B A	
,	