



Estrategias de mercadeo en la compañías de diseño arquitectónico de viviendas unifamiliares en P.R.



Rafael J. Santiago Maldonado & Mayra O. Jiménez Montano MARCH.
Escuela de Arquitectura
Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, San Juan, P.R.



INTRODUCCIÓN

Este estudio pretende comparar las estrategias de mercadeo que utilizan las compañías de pre-diseño y firmas arquitectónicas

Cuatro parámetros de mercadeo para evaluar a los participantes durante la entrevista:

- A. Posición de servicios
- B. Proyección e imagen
- C. Producto /servicios
- D. Precio del producto

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿El producto y servicio que ofrece una compañía de arquitectura podría ser comparable con el de las compañías de pre-diseño?

¿Serán las firmas arquitectónicas de mediana escala más competitivas en el área de mercadeo que las compañías de pre-diseño?

MÉTODO

A. Participantes:

- Selección de dos compañías de pre-diseño y dos firmas arquitectónicas.
- Este proyecto fue aprobado por el CIPSHI.
- La investigación se basó en compañías de todo Puerto Rico.

B. Procedimientos:

- Identificar los cinco conceptos de mercadeo.
- Se realizaron cuatro entrevistas abiertas.

C. Análisis:

- Estadísticos descriptivos

HALLAZGOS PRELIMINARES

A. Posición de servicios:

	Firma arquitectónica		Compañía de pre-diseño	
	Sí	No	Sí	No
¿El local es visible?	0%	100%	100%	0%
¿Ubicación accesible para clientes?	0%	100%	100%	0%
¿Rótulo de la compañía es visible para clientes?	0%	100%	100%	0%

B. Proyección e Imagen:

	Firma arquitectónica		Compañía de pre-diseño	
	Sí	No	Sí	No
¿Atiende la demanda de clientes de vivienda unifamiliar?	100%	0%	100%	0%

C. Producto / Servicios:

	Firma arquitectónica		Compañía de pre-diseño	
	Sí	No	Sí	No
¿Permiten modificaciones a los planos?	100%	0%	50%	50%
¿Tramitan los permisos de los planos?	100%	0%	100%	0%
¿Venden materiales de construcción?	0%	100%	100%	0%
¿Cliente incurre en todos los gastos por planos de construcción?	100%	0%	0%	100%

D. Precio del Producto:

	Firma arquitectónica	Compañía de pre-diseño
\$0 a \$50 Ft/p2	0%	50%
\$51 a \$100 Ft/p2	0%	50%
\$101 a \$150 FT/p2	100%	0%

DISCUSIÓN

- Posición de servicios, no es prioridad para las Firmas Arquitectónicas.
- Ambas compañías pretenden satisfacer la demanda de la vivienda unifamiliar.
- Las compañías de pre-diseño ofrecen mayor flexibilidad de servicios y costos por producto en comparación a las firmas arquitectónicas

AGRADECIMIENTOS

- Programa Scholars in Residence de iINAS (P0315100037)
- Mayra O. Jiménez Montano MARCH.
- Humberto Cavallín Ph.D