

4.8

Comentarios (102)

Felipe Hurtado

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Panelista

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Innovación Digital Inmobiliaria, Virtualidad + Data, 3D alto Impacto, Innovación tecnología proptech, Estrategias de mercadeo y ventas, Estrategias y planes de innovación, Ventas inmobiliarias online, CRM.

Descripción del perfil

Como Gerente de Vika la trayectoria de Felipe Hurtado suma más de 25 años de experiencia en la producción el material digital 3D de alto impacto enfocado en la venta de proyectos inmobiliarios y de infraestructura. Gracias a diferentes informes de estadísticas en redes sociales, Hurtado es considerado como un influenciador en el medio. Adicionalmente, su BLOG cuenta con más de 21.000 lectores al año. En el 2014 establece la empresa en los Estados Unidos como Vika Solutions LLC, y en el 2016 se establece la empresa en Panamá como Vika Solutions SA, ampliado de esta manera el portafolio internacional de la misma. Como gerente de VIKA logra que la Cámara de Comercio de Bogotá escoja a Vika Solutions como una de las 20 empresas de casos de éxito dentro de su portafolio de servicios en 2015 y 2018. En 2017 lanza Vika Sala de Ventas, una app gratuita enfocada en CRM para venta de proyectos inmobiliarios y analítica de ventas, la cual en 2018 gana el premio GREAT IDEA de innovación por parte de RevistaEnObra. En el 2018 la empresa es nominada en la categoría innovación por Premios PORTAFOLIO en Colombia. Felipe ha asesorado a diferentes empresas en el desarrollo 3D de sus proyectos, incluyendo firmas de arquitectos y promotores de proyectos en los Estados Unidos, Panamá, Reino Unido, Oriente Medio y por supuesto, Colombia. Hasta la fecha, como gerente de Vika ha estado al frente de más de 600 proyectos de desarrollo 3D visual inmobiliario. En Colombia ha trabajado con empresas como Marval, Terranum, Amarilo, Constructora Colpatria, Pactia entre otras.

Conferencias, Cursos o Talleres

La Arquitectura Digital como modelo de Negocio (LATAM)

De 1 Hora a 2 Horas

Universidad Piloto Sept. 2013 Bogota

La arquitectura digital como modelo de Negocio

Menos de 1 Hora

RenderIt LATAM Teatro ECCI Feb 2015 Bogotá

Nuevas Tendencias digitales para venta de proyectos inmobiliarios Barranquilla

De 1 Hora a 2 Horas

CAMACOL Atlantico Mayo 2016 Barranquilla

Nuevas Tendencias digitales para venta de proyectos inmobiliarios BOGOTA

Menos de 1 Hora

CAMACOL Bogotá Mayo 2016 Bogota

Sostenibilidad 3D en el sector construcción

Menos de 1 Hora

Feria ExpoConstrucción ExpoDiseño Corferias Mayo 2017 Bogotá

El futuro de la visualización 3D como modelo de negocio, mucho mas que Renders

Menos de 1 Hora

CPNAA Centro de Convenciones RUTAN Oct. 2017 Medellin

¿Cómo logramos el posicionamiento de proyectos del sector construcción usando nuevas alternativas de promoción?

Menos de 1 Hora

Expo En Obra Oct 2017 Centro de convenciones de Compensar Av. 68

El futuro de la visualización 3D como modelo de negocio, mucho mas que Renders

Menos de 1 Hora

Universidad Gran Colombia Nov. 2017 Bogota

CRM Venta inmobiliaria en plataformas digitales

De 1 Hora a 2 Horas

Camacol Bogotá Salon Bolivar Club del comercio marzo 2018 Bogota

¿Qué compran las constructoras HOY para vender sus proyectos?

Menos de 1 Hora

Expo EnObra Sede Compensar Av. 68 Sept. 2018 Bogota

Marketshare 2018 herramientas de venta en tendencia

Menos de 1 Hora

Camacol Bogotá Club del comercio Sept. 2018 Bogota

Herramientas de alto Impacto en el sector inmobiliario

Menos de 1 Hora

Viewsonic Gran Salon Hotel Dann Carlton Sept 2018 Bogotá

Tecnologia en las Ventas, Presente y Futuro

Menos de 1 Hora

Camacol 2do encuentro Nacional de Ventas Camacol - Panelista - Marzo 2019 Hotel Zuana Santa Mart

Así venden las constructoras en Colombia

Menos de 1 Hora

Expoconstrucción & Expodiseño Mayo 2019 Corferias Bogotá

Internacionalización en industrias 4.0 (Panelista)

Menos de 1 Hora

Foros La República "Lideres 4.0" Septiembre 2019 Universidad de la Sabana - Auditorio Ad Portas Bogotá

COVID “Transformación virtual del sector inmobiliario

De 1 Hora a 2 Horas

CAMACOL Abril 15 2020 Evento virtual

COVID “Cómo vender en momentos de cambio”

Sin especificar

Webinar VIKA SOLUTIONS Mayo 2020. Evento virtual

COVID Soluciones virtuales + I.A La nueva venta inmobiliaria

Sin especificar

PROPTECH LATAM conferencista Julio 2020 Evento Virtual

COVID EL valor de la data y analítica en las ventas virtuales - PANAMA

De 1 Hora a 2 Horas

Conferencista ELDI DIGITAL PANAMA 2021 Junio 2021 Evento Virtual

Panelista “Colombia Proptech Forum”

Menos de 1 Hora

Innovación inmobiliaria, motor de crecimiento. Octubre 2022 Cámara de Comercio Av El Dorado

XIII Foro Inmobiliario "Call to Action"

De 1 Hora a 2 Horas

Foro que reúne a los líderes principal evento dirigido al sector inmobiliario del sector con speakers de talla mundial. Conferencia: Proptech

Experiencias

Director Ejecutivo

VIka Solutions

2002 - Actual

Estudios

Artificial Intelligence for leaders

Babson College

2021

Venta Consultiva

Universidad Sergio Arboleda

2018

Online Passing Grade, Digital transformation Strategy

Boston University

2017

Diplomado Espacio Público y Ciudad

Ecole d'Architecture de Paris-Belleville

2004

Arquitecto

UPC

2000

Artículos

Como una pequeña tienda de café Estay acabando con Starbucks.

Traducido de mi blog en inglés original por Publimetro.

https://www.publimetro.co/co/colombia/2017/08/17/la-pequena-tienda-esta-matando-al-gigante-starbucks-colombia.html

La "cruel" realidad de la nueva venta inmobiliaria (solución incluida!).

Parece ser la palabra de moda en los últimos años, no solo tiene que ver con el carácter innovador y agresivo que la caracteriza, sino con un mercado cada vez mas exigente, al parecer ahora el que no conoce a Dios, cuando lo ve se… acostumbra.

https://www.linkedin.com/pulse/la-cruel-realidad-de-nueva-venta-inmobiliaria-felipe-hurtado-/

Big Data 3D y la Venta Inmobiliaria.

El CRM, el Big Data y hasta el material multimedia 3D que adquirió para vender su proyecto inmobiliario no hacen mucho si no los entendemos como un ecosistema digital donde todo se relaciona y, donde lo que no se mide no funciona. ¿Cuál es la nueva fórmula de venta inmobiliaria que debemos conocer antes de lanzar un proyecto inmobiliario?

https://www.linkedin.com/pulse/big-data-3d-y-la-venta-inmobiliaria-felipe-hurtado-/

6 poderosas herramientas que venden proyectos inmobiliarios.

Para nadie es un secreto que la realidad virtual se ha tomado prácticamente todas las artes y ciencias del mundo moderno. Pasando por los videojuegos, la medicina, la educación, y por supuesto el desarrollo 3D para venta de proyectos inmobiliarios, esta tecnología cada día toma más fuerza y es aceptada por más usuarios interesados en adquirir su vivienda mediante estos productos de vanguardia.

https://www.linkedin.com/pulse/6-poderosas-herramientas-que-venden-proyectos-felipe-hurtado-/

La nueva estrategia de ventas de las grandes constructoras, ¿Esta preparado para competirles?

Desde hace algún tiempo atrás las grandes constructoras solo se valían de apartamentos modelo y algún par de renders y plantas gráficas que nos contrataban para vender sus proyectos. Hoy en día el mercado se ha sofisticado de tal manera que éstas le apuestan a la innovación y la tecnología en el material de venta de sus proyectos, si este es e nuevo Status Quo de las grandes, cuál debe ser el de las pequeñas y medianas?

https://www.linkedin.com/pulse/la-nueva-estrategia-de-ventas-las-grandes-esta-para-felipe-hurtado-/

La Realidad Aumentada según Michael Porter: ¿Llegó la hora de redefinir los canales de venta inmobiliaria?

Michael Porter junto con J. Heppelmann en la edición de Diciembre de la HBR, definen la importancia de la Realidad Aumentada en la estrategia corporativa y su influencia en las decisiones de compra en el mercado con esta tecnología. El sector inmobiliario no es la excepción, y la forma de mercadear los proyectos está cambiando a pasos de gigante.

https://www.linkedin.com/pulse/la-realidad-aumentada-seg%C3%BAn-michael-porter-lleg%C3%B3-hora-hurtado-/

Los Celulares: La nueva cara de la venta inmobiliaria.

Es evidente el interés del gremio por profesionalizar el vendedor de proyectos inmobiliarios, así lo exponen CAMACOL y la Lonja de Propiedad de Medellín, sin embargo estamos inventando el automóvil sin descubrir la rueda.

https://www.linkedin.com/pulse/los-celulares-la-nueva-cara-de-venta-inmobiliaria-felipe-hurtado-/

Economía edificadora en el 2018, ¿Cesó la horrible noche?

Un sabor agridulce deja el último informe económico de CAMACOL recibido el 20 de noviembre del presente año en Colombia. Y digo agridulce, porque por un lado está el sabor amargo de un crecimiento por debajo del 2%, y por el otro lado, un sabor dulce que nos hace agua la boca a aquellos que realmente nos parece “jartísimo” quedarnos en la zona cómoda sin plantear estrategias que generen dinamismo, movimiento y cambios estructurales en el pensamiento de quienes hacemos parte del sector. ¿Estaremos listos para remangarnos y ponernos a trabajar por un mejor 2018, o sencillamente vamos a dejar que la economía decida nuestro camino?

https://www.linkedin.com/pulse/econom%C3%ADa-edificadora-en-el-2018-ces%C3%B3-la-horrible-noche-hurtado-/

¿Cómo implementar CRM en la venta de su proyecto inmobiliario?

Para algunos este término es el pan de cada día pero para muchos en el sector de la construcción son términos totalmente desconocidos, en este BLOG revisaremos cada uno de ellos y la importancia de los mismos. Todo proceso que su objetivo sea una venta requiere una metodología CRM. Desde servicios legales corporativos (B2B) hasta la venta de ropa en almacenes de cadena (B2C) o inclusive licitaciones con entidades gubernamentales (B2G). TODOS la necesitan.

https://www.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-implementar-crm-en-la-venta-de-su-proyecto-felipe-hurtado-/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/felipe-hurtado