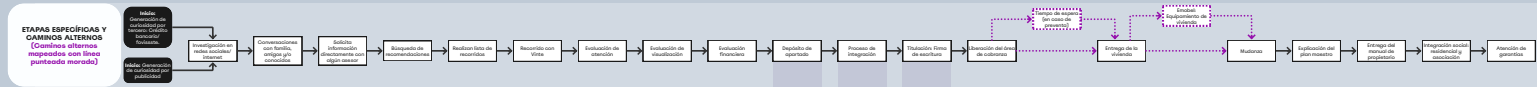


Customer Journey | Camino del cliente



Notas de la etapa

Cuando el cliente tiene la necesidad de adquirir una casa, **comienza con la búsqueda**. Lo hace más por medios digitales. Se fija en ubicaciones, tipos de inmuebles, posibilidades financieras y varían por la finalidad de la compra (habitación o inversión). Se informan sobre Vinte, la zona y el desarrollo en sí.

