

Diáspora Salvadoreña en Estados Unidos

Una oportunidad de mercado de 2.6 millones de personas con poder adquisitivo excepcional y profundo sentido de pertenencia.

Next Level Demographic

Master Broker Internacional

Perfil Demográfico Clave



2.6 Millones

Salvadoreños residiendo en Estados Unidos



Jubilación

Ingresos promedio de \$2K a \$3K mensuales



Generación 80/90

Mayoría migró en los años 80 y 90



Listos para Invertir

Jubilados o próximos a jubilarse

Concentración Geográfica Estratégica

63.14%

Concentración

De la diáspora en 4 estados

32.00%

California

Mayor población salvadoreña

14.84%

Texas

Segunda concentración más alta

Maryland: 8.16%

Tercera concentración de salvadoreños en Estados
Unidos

Nueva York: 8.14%

Cuarta concentración de salvadoreños en Estados
Unidos

Fuente: American Community Survey (ACS) 2023 – datos oficiales para decisiones estratégicas.

A map of North America, including the United States and Mexico, is shown in a light gray background. Overlaid on the map are numerous green circles of varying sizes, representing data points or locations. The circles are concentrated in the eastern United States, particularly in the Northeast and Southeast, and are also scattered across the western United States and Mexico. The text "Inteligencia Geográfica Avanzada" is centered over the map in a large, bold, black font.

Inteligencia Geográfica Avanzada

Nuestra Propuesta de Valor



¿Qué Ofrecemos?

Abrimos canales de venta internacionales conectando desarrollos con hermanos lejanos. Poder adquisitivo hasta 10x superior al promedio nacional.



¿Para Quién Somos?

Desarrollos inmobiliarios que buscan presencia en el mercado más grande del mundo con conexión directa a su comunidad.



¿Qué Nos Diferencia?

Herramientas privadas que nos ayudan a identificar posibles clientes por nacionalidad, estado, ciudad y código postal.

Estrategia de Conexión Emocional

Nostalgia

Activamos recuerdos y vínculos emocionales profundos con el país de origen para impulsar decisiones de inversión.

Sentido de Pertenencia

Fortalecemos la identidad cultural y el deseo de mantener raíces en El Salvador.

Campañas culturales que convierten emoción en acción de compra.

Modelo de Negocio Sin Riesgo



Equipo Externo

Funcionamos como un equipo de ventas en US,



Mercado Exclusivo

Penetramos mercados inaccesibles para otros,



Pago por Resultados

Solo pagas cuando generamos ventas,

Comisiones Competitivas

Otros

5% + IVA

\$5,000 + IVA

Next Level Demographic

3% + IVA

\$3,000 + IVA

*Ejemplo de una propiedad de \$100,000.

Ejemplo: Guanacos Tower

Identificación de Oportunidad

María dirige un desarrollo inmobiliario en El Salvador. Aunque su proyecto es reconocido, nunca había considerado US como una oportunidad real. Con **Next Level Demographic** identifica, por primera vez, en qué ciudades y códigos postales se concentra la comunidad salvadoreña y latina con mayor poder adquisitivo, abriendo un mercado listo para invertir.

Operación Inteligente

Gracias a la data, María puede alcanzar a salvadoreños en códigos postales estratégicos, asegurando prospectos con capacidad de inversión inmediata. Más importante aún, **Next Level Demographic** funciona como un equipo de ventas adicional, penetrando un mercado al que antes no apuntaba, con un modelo basado en comisiones: solo se paga si se concretan ventas, sin ningún gasto adicional en caso contrario.

Estrategia Dirigida

En lugar de arriesgar recursos, María confía en **Next Level Demographic**, que diseña una estrategia clara: enfocar sus campañas en las zonas de mayor concentración salvadoreña y latina, aprovechando el factor nostalgia y el sentido de pertenencia para conectar emocionalmente con sus clientes en US, posicionando el país como un destino ideal para inversión y retiro.

Resultados Tangibles

María logra abrir mercado en US de manera estratégica, multiplicando sus ventas, fortaleciendo su marca y generando un impacto positivo en la economía salvadoreña, al atraer más jubilados al país, lo que se traduce en un incremento de ingresos económicos en la región.



"El único modo de hacer un gran trabajo es amar lo que haces"

— Steve Jobs