



LEAD CONNECT

**SISTEMA DE OBTENCIÓN Y ATENCIÓN
AUTOMATIZADA A LEADS DIGITALES**

 Marketeros

LC2024-MKT-0001



**UNA ATENCIÓN
INMEDIATA PUEDE
AUMENTAR 30%
TUS VENTAS**

- MARKETEROS MX

LEAD CONNECT

SISTEMA DE OBTENCIÓN Y ATENCIÓN AUTOMATIZADA
A LEADS DIGITALES



Todas las herramientas para que **obtengas Leads** en un solo producto digital.

Presentamos Lead Connect, **un sistema altamente eficaz**, diseñado para transformar la manera en que su empresa obtiene y gestiona leads.

Este sistema nace de nuestra metodología **Xperience Real Data** la cual ha comprobado su eficacia por más de 5 años, hemos adaptado nuestra metodología a un sistema automatizado llamado **Lead Connect**.

Lead Connect es una solución integral que captura y atiende prospectos de manera inmediata y automatizada por medio de campañas digitales las cuales se optimizan de información real obtenida de clientes y prospectos.

BENEFICIOS DE LEAD CONNECT:

1. Generación Eficiente de Leads:

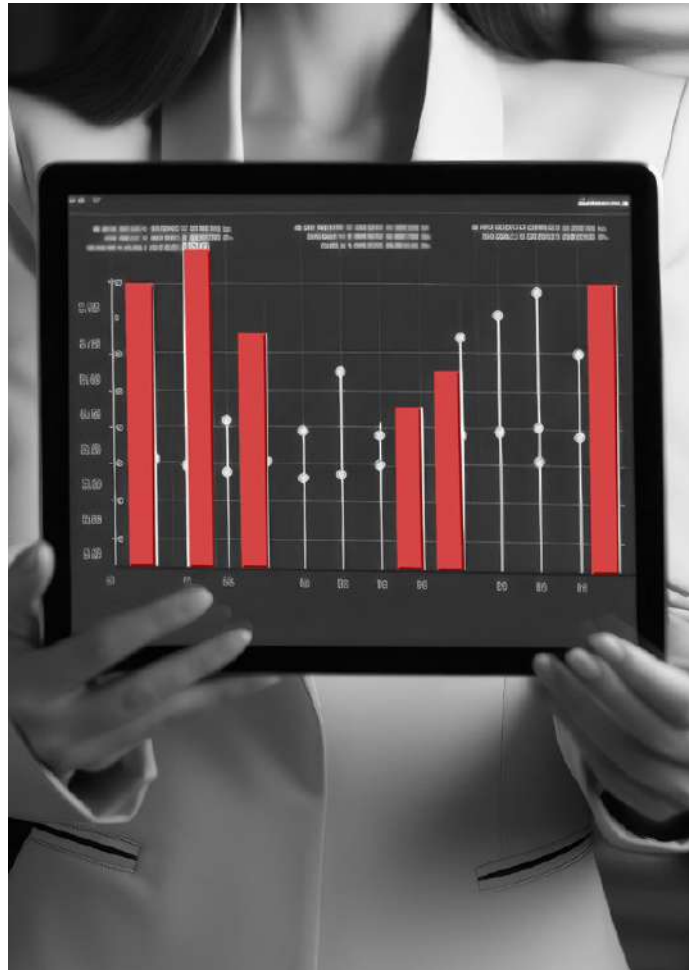
Aproveche el poder de campañas digitales estratégicamente diseñadas para captar la atención de sus clientes potenciales y convertirlos en leads valiosos.

2. Atención Inmediata y Automatizada:

Dígale adiós a los tiempos de espera. Con Lead Connect, cada lead recibe atención instantánea a través de respuestas automatizadas y personalizadas, asegurando una experiencia fluida y satisfactoria.

3. Optimización Continua:

Nuestra plataforma utiliza inteligencia artificial y análisis de datos avanzados para ajustar y mejorar constantemente las campañas, maximizando su retorno de inversión.



4. Integración Perfecta:

Lead Connect se integra fácilmente con el CRM de nuestra metodología y otras herramientas de medición, facilitando la gestión y seguimiento de cada lead desde el primer contacto hasta la conversión final.

5. Ahorro de Tiempo y Recursos:

Automatizando el proceso de atención, su equipo de ventas puede centrarse en cerrar acuerdos y construir relaciones, mientras Lead Connect se encarga de las tareas repetitivas y de seguimiento.

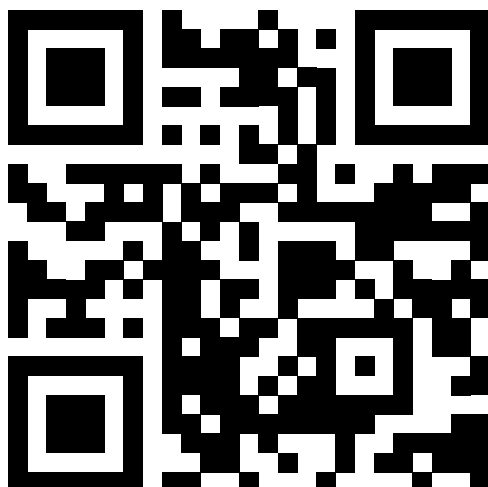


Lead Connect es un sistema de generación y atención de leads; su empresa contará con una herramienta que impulsa su eficiencia y efectividad en el competitivo mundo digital. **Permita que Lead Connect revolucione su estrategia de captación y atención de leads**, llevándolo a nuevos niveles de éxito y crecimiento.

¿Cómo realizamos nuestro **marketing**?



LEAD CONNECT está fundado bajo los procesos de nuestra metodología XRD (**Xperience Real Data**), los servicios, técnicas y herramientas digitales que se utilizan para mejorar la presencia y el rendimiento comercial de una empresa son fundamentados por medio de la experiencia del cliente en el mundo digital, lo que puede ayudar a aumentar las ventas, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia y la productividad.





¿POR QUÉ ELEGIR LEAD CONNECT?

- **Innovación y Eficiencia.** Nuestra plataforma combina las últimas tecnologías en automatización y análisis de datos para ofrecer una solución robusta y eficiente, diseñada para cumplir con las necesidades de las empresas más exigentes.
- **Soporte Personalizado.** El equipo de expertos de Lead Connect está siempre disponible para ofrecer soporte y asistencia, asegurando una implementación y operación sin problemas.
- **Soluciones a la Medida.** Entendemos que cada negocio es único, por lo que ofrecemos soluciones personalizadas que se adaptan perfectamente a sus objetivos y desafíos específicos.

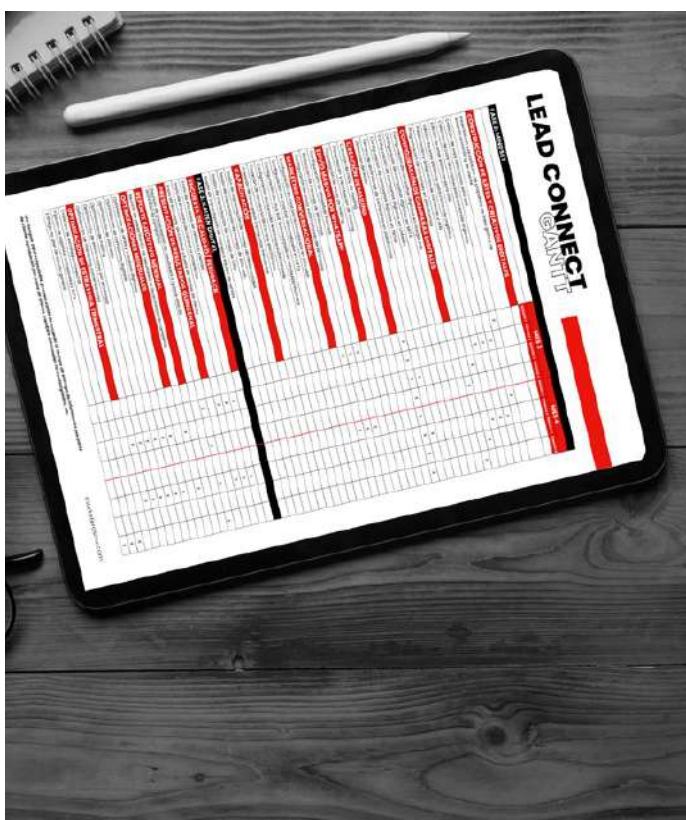
DESCUBRE TODO LO QUE **LEAD CONNECT** CONTIENE

ONBOARDING & SET UP

Construimos herramientas ideales digitales

ONBOARDING

- Reunión inicial para brief (conocimiento de marca).
- Documento de entendimiento de marca.
 - Historia.
 - Producto o servicio.
 - Características.
 - Precio.
 - Beneficios.
 - Diferenciador.
 - Puntos de venta / adquisición.
 - Métodos de compra.
 - Clientes / compradores.
 - Arquetipos de clientes.



ESTRATEGIA

- Estrategia general anual dividida en trimestres.
- Fijación de métricas de KPIs de los objetivos digitales.
- Objetivos SMART comerciales digitales.
- Análisis de la competencia.
- Comunicación de marca.
 - Atracción: problemas de los usuarios.
 - Engagement: información de valor.
 - Leads: oferta comercial.
- Selección de medios, campañas y plataformas digitales.
- Selección de formatos visuales de comunicación e impacto.
- Plan de acción general.
- Fijación de presupuestos mensuales.

SITIO WEB

- Adquisición de dominio (costo por parte de cliente).
- Alojamiento en Hosting
- Primer año gratis con Marketeros (después de primer año \$1,500.00 MXN por cada 1 Gb).
- Diseño gráfico de sitio web adaptando branding de cliente a modelos pre-diseñados de Marketeros Mx (diseño a medida personalizado es bajo cotización).
- Programación de sitio web.
- Aplicación de modelo AIDA en diseño User Xperience.
- Favicon.
- Banner con animación.
- Diseño responsivo para dispositivos móviles y de escritorio.
- Formulario de conversión.
- 5 secciones sugeridas:
 - Inicio.
 - Somos.
 - Vendemos.
 - Blogs.
 - Contáctanos.
- Indexación de H1.
- Acceso a page builder.
- Acceso a CPANEL.
- Cuenta de Hotjar (versión demo. Tiempo de implementación de acuerdo a las condiciones de la plataforma).
- Cuenta de Google Ads.
- Cuenta de Analytics.
- Cuenta Tag Manager.
- Configuración Tag Manager (plataformas de medición incluidas).
- Configuración Pixel Facebook.
- Configuración con CRM - Chat.
- Metadescripción en Google.
- Integración de 5 correos electrónicos.
- SSL (costo no incluido).
- Aviso de privacidad en Footer (cliente proporciona información).
- Configuración de enlace con redes sociales.



FACEBOOK

- Cuenta comercial.
- Cuenta personal para uso empresarial (en caso de ya contar con una cuenta personal, se le proporciona a agencia Marketeros Mx. En caso de no contar, Marketeros Mx se encarga de crearla).
- Página de Facebook.
- Cuenta publicitaria.
- Forma de pago a plataformas de campañas digitales (tarjeta cliente).
- Socio Agencia Marketeros.
- Dar propiedad a cliente (acceso a activos).
- Administrar accesos.
- Evento de visitas web.
- Verificación de negocio.
- Información de la página de la empresa (descripción).
- Ubicación.
- Horarios.
- Verificación de cuenta comercial.
- Verificación de dominio.
- Conexión CRM.
- Botón de contacto.
- Chat respuesta automatizada en DM.
- Conexión Instagram.
- Conexión WhatsApp.



INSTAGRAM

- Información de la página de la empresa.
- Conversión a página empresarial.
- Diseño de hasta 4 historias destacadas.
- Integración de Link.tree.
- Respuesta automatizada en DM.
- Boost de pago desde botón azul.
- Conexión Instagram.
- Conexión WhatsApp.

LINKEDIN

- Perfil personal (en caso de ya contar con una cuenta persona, se le proporciona a agencia Marketeros Mx. En caso de no contar, Marketeros Mx se encarga de crearla).
- Página empresarial.
- Información de la página de la empresa.
- Configuración de cuenta publicitaria.
- Método de pago.
- Gestión de accesos (súper administrador).

TIKTOK

- Perfil personal (en caso de ya contar con una cuenta persona, se le proporciona a agencia Marketeros Mx. En caso de no contar, Marketeros Mx se encarga de crearla).
- Perfil empresarial.
- Tik Tok for Business.
- Registro de empresa.
- Documentación fiscal.
- Método de pago.



GOOGLE

- Correo general (en caso de ya contar con un correo, se le proporciona a agencia Marketeros Mx. En caso de no contar, Marketeros Mx se encarga de crearlo).
- Cuenta de Google Ads.
- Cuenta de Analytics.
- Objetivos (conversiones/eventos).
- Etiqueta de Google.
- Método de pago.
- Información fiscal.
- Tag Manager.
- Carpeta Drive Marketeros - Cliente.
- Canal de Youtube (opcional).
- Verificación del anunciante.
- My Business (Maps).
- Evento de seguimiento.
- Evento clic botón.

CRM

- Creación de cuenta de empresa.
- Creación de cuenta de vendedores.
- Integración de correo general de ventas con CRM.
- Conexión en cuentas publicitarias.
- Generales de Lead Manager.
- Formulario para sitio web.
- Vinculación sitio web con CRM.
- Configuración de visualización y de tablas del CRM.
- Alta de asesores comerciales.

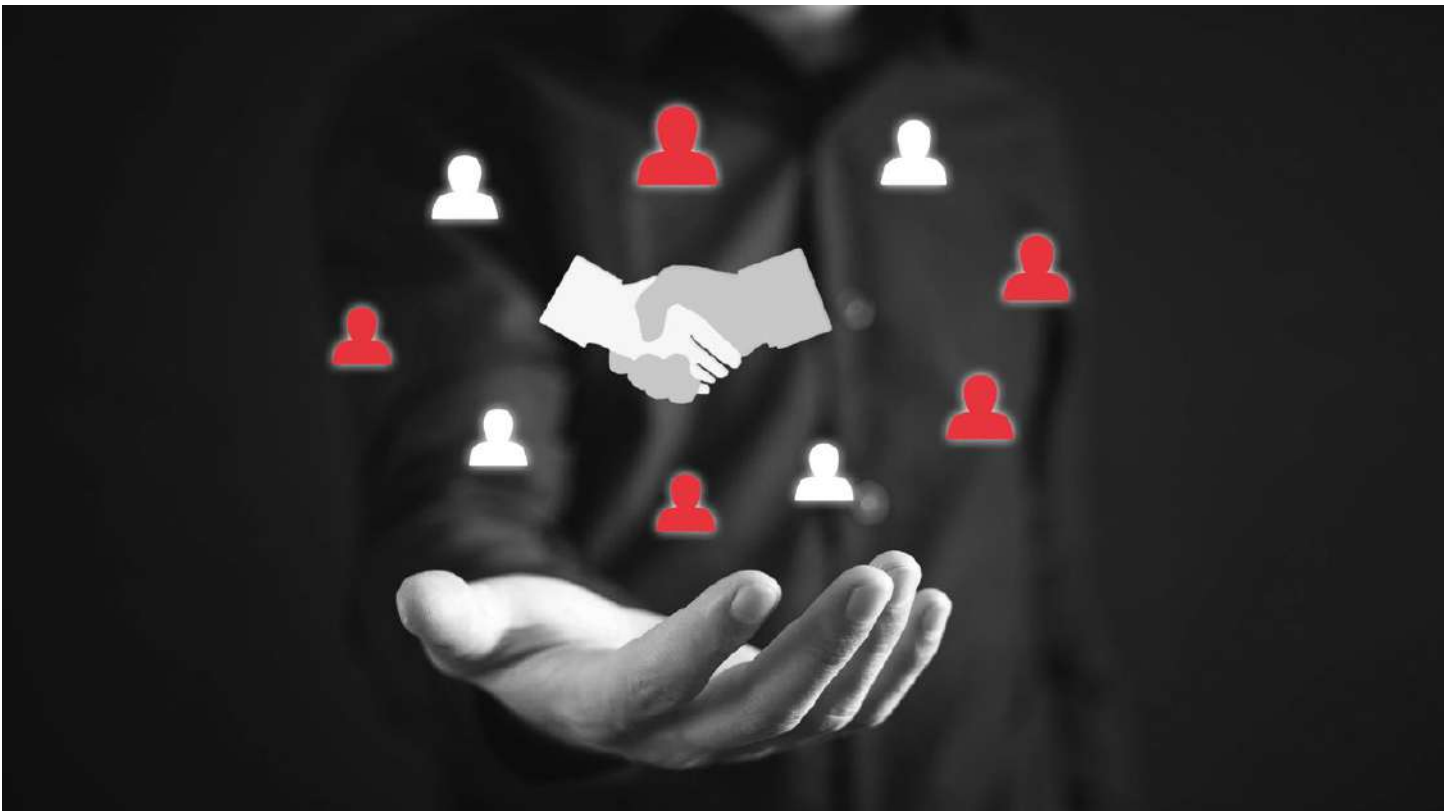
DISEÑO DIGITAL

- Foto de perfil para plataformas.
- Foto de portada para plataformas.



CONFIGURACIÓN DE CAMPAÑAS DIGITALES

- Configuración de hasta 3 campañas digitales en META (Facebook + Instagram).
- Configuración de hasta 3 campañas digitales en Google + Youtube.
- Configuración de hasta 3 campañas digitales en LinkedIn.
- Configuración de hasta 3 campañas digitales en Tik Tok.
- El número de campañas digitales a configurar es recomendado por agencia de acuerdo al presupuesto autorizado por cliente para pautas de campañas.
- Conexión con CRM de cliente.
- Objetivos sugeridos:
 - Generación de clientes potenciales.
 - Obtención de tráfico y alcance en redes sociales.
 - Generación de engagement en redes sociales.
 - Generación de tráfico web.
- Implementación de formularios de conversión.
- Aplicación de metodología Xperience Real Data.
- Fijación de presupuesto para inversión de pautas para las siguientes herramientas:
 - Análisis de Google Trends.
 - Facebook Insights.
 - Planificador de palabras.
 - Keywords.
 - Testeo de campañas de 1 a 3 semanas.



CONSTRUCCIÓN DE ARTES Y CREATIVOS DIGITALES

- Propuesta de línea gráfica de acuerdo a branding de la empresa/marca.
- Edición de hasta 20 artes estáticas para ads y contenido orgánico en diferentes formatos.
- Edición de hasta 4 videos de hasta 60 segundos para ads y contenido orgánico en diferentes formatos.
- Copy descriptivo para posts orgánicos (copy in y copy out) con formato AIDA.
- Copy descriptivo para ads (copy in y copy out) con formato AIDA.
- Programación de contenido mensual en plataformas.



CREACIÓN DE MAILING

- 2 envíos masivos de correo electrónico a base de datos. (Tema sugerido por agencia)
 - Promociones por medio de envío de correo electrónico.
 - Diseño de flyer.
 - Creación de copys.
 - Programación de envíos.
 - Análisis de respuestas y aperturas.
 - Set up.



ENVÍO MASIVO POR WHATSAPP (de acuerdo a CRM)

- Configuración de WhatsApp Business.
- Redacción de mensajes masivos.
- Automatización de flujo de mensajes.
- 1 envío masivo programado.
- Seguimiento de entregas y respuestas.
- Análisis de desempeño.

MARKETING CONVERSACIONAL

- Creación de mensajes y textos para conversaciones automatizadas.
- Configuración de chat bot automatizado en sitio web.
- Configuración de chat bot automatizado en META.
- Configuración de chat bot automatizado en WhatsApp Business.
- Configuración de llamada telefónica automatizada.
- Configuración de seguimiento de solicitud por correo electrónico.
- Creación y configuración de 5 plantillas sugeridas por Marketers Mx para correos electrónicos.
- Creación de 5 fragmentos/respuestas institucionalizados a preguntas frecuentes de clientes .

CAPACITACIÓN

- Sesión de capacitación sobre la publicidad en redes sociales.
- Sesión de capacitación sobre el user experience en sitio web.
- Sesión de capacitación de manejo CRM.
- Sesión de capacitación a equipo de ventas sobre estrategia digital.
- Tiempo aproximado de cada sesión: 2 horas.
- Modalidad online o presencial.



CONFIGURACIÓN DEL FEEDBACK

- Envío mensual de encuestas a clientes (vía digital).
- Envío mensual de encuestas a prospectos (vía digital).
- Envío mensual de encuesta a fuerza de ventas de cliente (vía digital).

PERSONALIZACIÓN DE RESULTADOS

- 1 presentación de resultados recabados a quince días de activación de campañas digitales con ejecutivo de Marketeros Mx asignado.
 - Resultado de KPI de tráfico a redes sociales.
 - Resultado de KPI de tráfico a sitio web.
 - Resultado de engagement en redes sociales.
 - Resultado de KPI de cantidad de leads.
 - Feedback de fuerza de ventas de cliente.
 - Inversión utilizada en campañas digitales.





REPORTE EJECUTIVO MENSUAL

- 1 reporte ejecutivo al mes con presentación de resultados recabados al mes de activación de campañas digitales con ejecutivo de Marketeros Mx asignado.
 - Reporte de KPI de tráfico a redes sociales.
 - Reporte de KPI de tráfico a sitio web.
 - Reporte de engagement en redes sociales.
 - Reporte de KPI de cantidad de leads.
 - Resultados de encuesta de calidad a clientes.
 - Resultados de encuesta de calidad a prospectos.
 - Resultados de encuesta de calidad a fuerza de ventas.
 - Análisis de respuesta de fuerza de ventas de cliente.
 - Inversión utilizada en campañas digitales.
 - Propuesta de mejora.

OPTIMIZACIONES MENSUALES

- Optimización de campañas digitales.
- Optimización de contenido orgánico.
- Optimización de artes y creativos digitales.
- Optimización de sitio web.
- Creación de nuevos correos electrónicos.
- Creación de nuevos blogs (opcional).
- Optimización de envío masivo por WhatsApp .
- Optimización de Marketing conversacional (de ser necesario).

LEAD CONNECT GANTT

Los tiempos aquí estipulados pueden variar de acuerdo al tiempo de entrega de información por parte de cliente, aprobación por parte de cliente, cambios adicionales no contemplados, etc.

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
CONTRATACIÓN DE SERVICIOS				
Firma de contratación y pago de servicios	X			
Creación de canal de comunicación cliente - Marketeros Mx	X			
Creación de carpeta digital de cliente - Marketeros Mx	X			
Entrega de requerimientos y generales de cliente a Marketeros Mx	X			
ONBOARDING				
Reunión inicial de brief entre cliente - Marketeros Mx	X			
Entrega de documento de entendimiento de marca por Marketeros Mx y aprobación de cliente	X			
ESTRATEGIA				
Creación de estrategia trimestral		X		
Fijación de objetivos trimestrales y KPI's		X		
Entrega de plan de acción general		X		
SITIO WEB				
Adquisición de dominio y alojamiento de hosting	X			
Presentación de diseño de sitio web de acuerdo a branding		X		
Presentación de textos para aprobación		X		
Creación de correos	X			
Configuración de sitio web			X	
FACEBOOK				
Creación / configuración de cuenta personal	X			
Creación / configuración de cuenta comercial	X			
Creación / configuración de cuenta publicitaria	X			
INSTAGRAM				
Creación / configuración de cuenta comercial	X			
TIK TOK				
Creación / configuración de cuenta personal	X			
Creación / configuración de cuenta empresarial	X			
GOOGLE				
Creación / configuración de cuenta en Google Ads	X			
Creación / configuración de cuenta en Google Analytics	X			
CRM				
Creación / configuración de CRM comercial			X	
Creación / configuración de cuentas de vendedores			X	
Vinculación de sitio web con CRM			X	
DISEÑO DIGITAL				
Edición de foto de perfil y portada para plataformas		X		

LEAD CONNECT GANTT

Los tiempos aquí estipulados pueden variar de acuerdo al tiempo de entrega de información por parte de cliente, aprobación por parte de cliente, cambios adicionales no contemplados, etc.

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
CONSTRUCCIÓN DE ARTES Y CREATIVOS DIGITALES				
Presentación y aceptación de propuesta de línea gráfica de acuerdo a branding de cliente	X			
Creación de copy descriptivo para ads	X			
Creación de copy descriptivo para contenido orgánico		X		
Edición de artes estáticas para ads		X		
Edición de artes estáticas para contenido orgánico		X		
Presentación y aceptación de contenido y ads			X	
Programación de contenido en plataformas				X
CONFIGURACIÓN DE CAMPAÑAS DIGITALES				
Configuración de campañas digitales en Google Ads			X	
Configuración de campañas digitales en META			X	
Configuración de campañas digitales en LinkedIn			X	
Configuración de campañas digitales en TikTok			X	
Tiempo de aprendizaje de campañas en plataformas				X
Obtención de leads				X
CREACIÓN DE MAILING				
Creación de copy de mailing		X		
Presentación y aprobación de mailing			X	
Programación de envío de mailing				X
ENVÍO MASIVO POR WHATSAPP				
Configuración de WhatsApp Business		X		
Redacción de mensaje de WhatsApp		X		
Configuración de envío automatizado de WhatsApp		X		
MARKETING CONVERSACIONAL				
Configuración de chat bot automatizado en sitio web		X		
Configuración de chat bot automatizado en META		X		
Configuración de chat bot automatizado en WhatsApp Business		X		
Configuración de llamada telefónica automatizada		X		
Creación de secuencia de correos electrónicos		X		
Creación de respuestas a preguntas frecuentes		X		
CAPACITACIÓN				
Sesión de capacitación de manejo de redes sociales			X	
Sesión de capacitación de manejo de sitio web			X	
Sesión de capacitación de manejo de CRM			X	
Sesión de capacitación de manejo a equipo de ventas			X	

LEAD CONNECT GANTT

Los tiempos aquí estipulados pueden variar de acuerdo al tiempo de entrega de información por parte de cliente, aprobación por parte de cliente, cambios adicionales no contemplados, etc.

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
CONSTRUCCIÓN DE ARTES Y CREATIVOS DIGITALES								
Presentación y aceptación de propuesta de línea gráfica de acuerdo a branding de cliente								
Creación de copy descriptivo para ads	X				X			
Creación de copy descriptivo para contenido orgánico		X				X		
Edición de artes estáticas para ads		X				X		
Edición de artes estáticas para contenido orgánico		X				X		
Presentación y aceptación de contenido y ads			X				X	
Programación de contenido en plataformas				X				X
CONFIGURACIÓN DE CAMPAÑAS DIGITALES								
Configuración de campañas digitales en Google Ads								
Configuración de campañas digitales en META								
Configuración de campañas digitales en LinkedIn								
Configuración de campañas digitales en TikTok								
Tiempo de aprendizaje de campañas en plataformas			X			X		
Obtención de leads	X	X	X	X	X	X	X	X
CREACIÓN DE MAILING								
Creación de copy de mailing								
Presentación y aprobación de mailing								
Programación de envío de mailing								
ENVÍO MASIVO POR WHATSAPP								
Configuración de WhatsApp Business	X				X			
Redacción de mensaje de WhatsApp	X				X			
Configuración de envío automatizado de WhatsApp	X				X			
MARKETING CONVERSACIONAL								
Configuración de chat bot automatizado en sitio web								
Configuración de chat bot automatizado en META								
Configuración de chat bot automatizado en WhatsApp Business								
Configuración de llamada telefónica automatizada								
Creación de secuencia de correos electrónicos								
Creación de respuestas a preguntas frecuentes								
CAPACITACIÓN								
Sesión de capacitación de manejo de redes sociales								
Sesión de capacitación de manejo de sitio web								
Sesión de capacitación de manejo de CRM								
Sesión de capacitación de manejo a equipo de ventas								
FASE 3: KAIZEN DIGITAL								
ENCUESTA DE CALIDAD / FEEDBACK								
Envío de encuesta de calidad a clientes		X				X		
Envío de encuesta de calidad a prospectos		X				X		
Envío de encuesta de calidad a fuerza de ventas de cliente		X				X		
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS QUINCENAL								
Reunión de presentación de resultados a quince días de actividad de campañas		X		X		X		X
REPORTE EJECUTIVO MENSUAL								
Reunión de presentación de resultados al de actividad de campañas			X			X		
OPTIMIZACIONES MENSUALES								
Optimización de artes y creativos digitales			X			X		
Optimización de campañas digitales			X			X		
Optimización de sitio web			X			X		
Optimización de mailing			X			X		
Optimización de envío masivo por whatsapp			X			X		
Optimización de marketing conversacional			X			X		
OPTIMIZACIÓN DE ESTRATEGIA TRIMESTRAL								
Creación de estrategia trimestral								X
Fijación de objetivos trimestrales y KPI's								X
Entrega de plan de acción general								X

¡HACEMOS TODO POR TI!

DIVIDIMOS NUESTRO **SISTEMA** EN **3 FASES**

FASE 1: CAPTACIÓN.

LA FÓRMULA PARA AUMENTAR SUS PROSPECTOS.

Nuestro sistema de prospección automatizada se destaca en la obtención de leads informados mediante una estrategia integral y sofisticada:

Estrategia de Captación: Desarrollamos una estrategia personalizada que se adapta a las necesidades y objetivos específicos de su empresa.

Visuales Impactantes: Creamos videos e imágenes de alta calidad que capturan la atención de sus clientes potenciales.

Textos Persuasivos: Redactamos copys con el formato AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción) para maximizar la efectividad de su mensaje.

Campañas Publicitarias: Diseñamos campañas en las principales plataformas digitales, ajustándonos a su estrategia y presupuesto:

- Meta (Facebook - Instagram)
- Google
- TikTok
- LinkedIn
- YouTube



Administración de Redes Sociales + Boost

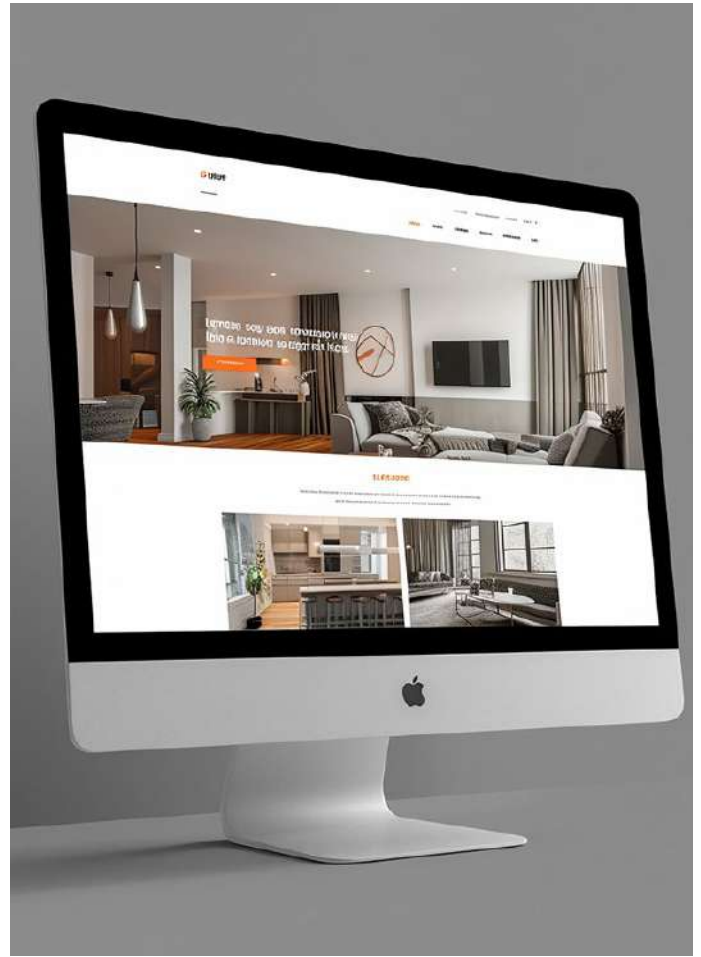
Gestionamos y potenciamos su presencia en redes sociales con un enfoque estratégico:

- Meta (Facebook - Instagram)
- TikTok
- LinkedIn

Sitio Web Optimizado

Desarrollamos su sitio web con una experiencia de usuario excepcional y utilizando el formato AIDA para maximizar la conversión:

- **SEO:** Aseguramos la indexación en Google para mejorar su visibilidad.
- **Formulario de Contacto:** Diseñamos formularios efectivos que facilitan la captación de leads.
- **Diseño y Programación:** Creamos un diseño atractivo y funcional, con una programación robusta.
- **Configuración del CRM:** Integramos su CRM con mensajes de bienvenida, workflows de seguimiento en WhatsApp, llamadas telefónicas automatizadas y envío de mails automatizados.



Seguimiento y Análisis

Implementamos un flujo de trabajo automatizado para asegurar el seguimiento eficiente de cada lead:

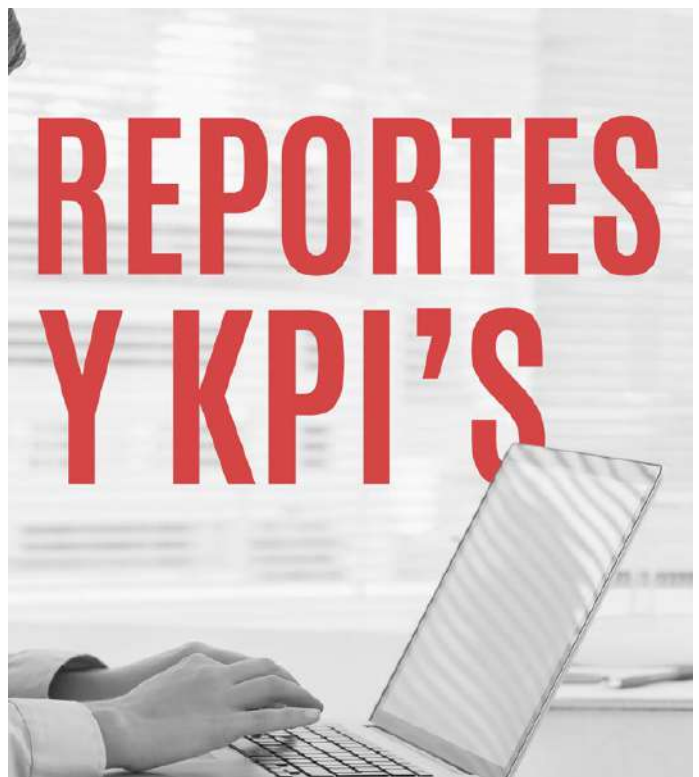
- **Mensaje de Bienvenida:** Cada lead recibe un mensaje de bienvenida personalizado.
- **Workflow de Seguimiento en WhatsApp:** Manténgase en contacto continuo con sus leads.
- **Llamada Telefónica Automatizada:** Realice seguimientos oportunos sin intervención manual.
- **Envío de Mail Automatizado:** Mantenga a sus leads informados y comprometidos.
- **Encuesta de Satisfacción Automatizada:** Obtenga un feedback valioso para mejorar continuamente su estrategia.



Reportes y KPI's

Proveemos reportes detallados con indicadores clave de rendimiento (KPI) para medir y optimizar cada aspecto de su campaña:

- **KPI de Tráfico:** Analice el flujo de visitantes a su sitio web.
- **KPI de Engagement:** Evalúe el nivel de interacción con su contenido.
- **KPI de Clientes Potenciales:** Mida la cantidad de leads generados.



Transforme su Estrategia de Captación

Permita que nuestro sistema impulse la eficiencia y efectividad de su empresa en el competitivo mundo digital. Con nuestra experiencia y tecnología, lograremos captar y gestionar leads informados, llevando su negocio a nuevos niveles de éxito y crecimiento.



FASE 2: ATENCIÓN INMEDIATA

LA CLAVE PARA INCREMENTAR SUS VENTAS.

Lead Connect no solo captura prospectos de alta calidad, sino que garantiza una atención inmediata que puede aumentar sus oportunidades de venta en un 30%. Nuestro sistema CRM de atención inmediata asegura que cada lead reciba la información y asistencia que necesita, sin ser invasivo.



Características de la Atención Inmediata de Lead Connect

- **Mensaje de WhatsApp.** Cada lead recibe un mensaje de WhatsApp personalizado y automatizado que ofrece la información necesaria en el momento justo, mejorando la experiencia del cliente y facilitando la toma de decisiones.
- **Llamada.** Nuestro sistema incluye llamadas automatizadas y personalizadas que proporcionan información adicional y responden a preguntas en tiempo real, optimizando la interacción con sus potenciales clientes.
- **Envío de Mailing.** Mantenga a sus leads informados con correos electrónicos estratégicamente diseñados que ofrecen valor y relevancia, incrementando las posibilidades de conversión.
- **Encuesta de Calidad.** Mejore continuamente su proceso con encuestas de calidad automatizadas que recogen feedback valioso de sus leads, permitiéndole ajustar y optimizar su estrategia.
- **Descarga de Brochure.** Facilite el acceso a información detallada mediante la descarga inmediata de brochures, proporcionando a sus leads todo lo que necesitan saber sobre sus productos o servicios.
- **Botón de Localización.** Ayuda a sus clientes a encontrar su ubicación fácilmente con un botón de localización integrado, mejorando la experiencia del usuario y facilitando visitas físicas.
- **Mensaje Personalizado por Campaña.** Cada campaña está diseñada con mensajes personalizados que se adaptan a las necesidades y comportamientos de sus leads, garantizando una comunicación efectiva y relevante.
- **Secuencia de Mensajes por WhatsApp Automatizados.** Asegure un seguimiento consistente y personalizado con secuencias de mensajes automatizados por WhatsApp, manteniendo a sus leads comprometidos y bien informados a lo largo de todo el proceso.

FASE 3: ANÁLISIS DE DATOS CON XPERIENCE REAL DATA

Transformamos el Feedback en Datos y Decisiones Estratégicas

En **Lead Connect**, entendemos que cada interacción cuenta y cada dato importa. Nuestra Fase 3 se centra en convertir los datos en estrategias accionables que impulsen su negocio hacia el éxito. Aquí le presentamos cómo lo hacemos:

- **Score de Atención al Cliente.** Obtenga una visión clara de la eficiencia de su equipo de atención al cliente. Nuestro sistema mide y evalúa el desempeño en tiempo real, asegurando que cada cliente reciba el servicio de calidad que se merece.
- **Score de Intención de Compra.** Identifique a sus clientes potenciales con mayor probabilidad de conversión. Analizamos las interacciones y comportamientos para otorgar un score que le permitirá enfocar sus esfuerzos en los leads más prometedores.
- **Tiempo de Atención al Cliente.** Conozca el tiempo exacto que su equipo tarda en responder y resolver las consultas de los clientes. Optimice sus procesos y reduzca los tiempos de espera para mejorar la satisfacción del cliente.
- **Volumen de Leads.** Monitoree el flujo constante de leads generados por nuestras campañas. Visualice el rendimiento en tiempo real y ajuste sus estrategias para maximizar el impacto.



- **Data General de Leads.** Acceda a un panorama detallado de todos sus leads. Clasificamos la información en diferentes categorías para ofrecerle una visión completa y accesible.

- **Región.** Descubra de dónde provienen sus leads y adapte sus estrategias de marketing a las regiones con mayor potencial.

- **Sexo.** Entienda la composición de género de sus leads para personalizar y optimizar sus campañas.

- **Plataforma.** Identifique las plataformas digitales que generan más leads y ajuste su inversión para obtener el máximo rendimiento.

- **Edad.** Conozca el rango de edades de sus leads para crear mensajes más efectivos y dirigidos.

- **Costo por Lead.** Controle los costos y maximice su retorno de inversión. Sepa exactamente cuánto le cuesta adquirir cada lead.

- **Costo por Impresiones.** Obtenga una visión clara del costo por cada mil impresiones y ajuste sus estrategias para mejorar la visibilidad de sus anuncios.

- **Costo por Campaña.** Evalúe el costo total de cada campaña y su rendimiento. Tome decisiones informadas para futuras inversiones.

- **Costo por Plataforma.** Determine cuál plataforma ofrece el mejor retorno de inversión. Distribuya su presupuesto inteligentemente para obtener los mejores resultados.

Transforme sus Datos en Decisiones Estratégicas. Con **Lead Connect**, no solo recibe datos; obtiene una visión estratégica que impulsa el crecimiento y la eficiencia de su negocio. Permítanos ayudarle a convertir información en acción y llevar su empresa al siguiente nivel.



INVERSIÓN

ONBOARDING & SET UP

Subtotal: **\$25,000.00 MXN**

IVA: **\$ 4,000.00 MXN**

Total: **\$29,000.00 MXN / único pago**

SISTEMA LEAD CONNECT

Subtotal: **\$35,000.00 MXN**

IVA: **\$ 5,600.00 MXN**

Total: **\$40,600.00 MXN / mensual**

¿POR QUÉ TENER DE ALIADO COMERCIAL UNA AGENCIA DE **MARKETING PERFORMANCE?**

Beneficios

- Contarás con personal multitask, y no dependerás de una sola persona.
- Trabajamos con equipos y softwares especializados.
- Todos nuestros servicios llevan una planeación y estrategia.
- Tenemos experiencia y conocimiento en marcas de diversos giros con resultados comprobables.
- La curva de aprendizaje es más rápida.
- Tendrás a todo un equipo de especialistas de marketing trabajando en tu marca.

Ahorros

- Pago de nóminas, aguinaldos, costos de contratación y vacaciones.
- Compra de equipos especializados.
- Compra de sistemas especializados.
- Compra de softwares de producción y medición.
- Pago de impuestos y prestaciones.
- Renta de espacio.
- Pago de los servicios básicos.
- Compra de materiales de oficina.

**“LAS EMPRESAS PUEDEN
INVERTIR EN PUBLICIDAD**

SOLO Y SI LA EXPERIENCIA DE COMPRA

SUPERA

EXPECTATIVAS”

-FRANCISCO CAMACHO


La experiencia de compra comienza cuando un usuario tiene contacto por primera vez con cualquier activo de tu marca.

(Atención al cliente, sitio web, redes sociales, etc.)




CONTACTANOS

OFICINA MÉRIDA, YUCATÁN

 Calle 49 Núm. 215 Av. Andrés García
Lavín, Col. San Antonio Cucul


 cuentas@marketerosmx.com

 9997 3937 83


OFICINA MONTERREY

 San Pedro Garza García, Nuevo León

 accounts@marketerosmx.com

 8125 8937 87

 marketerosmx.com

 Lunes a viernes 9:00 AM a 5:00 PM

SÍGUENOS

