Marketing Llave Dorada
AUTOMATIZACIÓN · IA

COTIZACIÓN
Noviembre 2026

PREPARADA PARA
Jahaziel Téllez Lima

EMPRESA
Aibra Inversiones
12 desarrollos propios

Primero el diagnóstico, *después la implementación*.

Tal como lo platicamos: antes de cotizarte un sistema completo, revisamos a fondo lo que ya tienes funcionando y te decimos **exactamente qué falta, qué se puede mejorar y cuánto cuesta integrarlo**. No vamos a tocar lo que ya funciona: lo vamos a potenciar.

01 · PUNTO DE PARTIDA

Lo que ya tienes y dónde se escapa la venta.

YA FUNCIONANDO

- **GoHighLevel** con pipeline comercial y leads repartidos entre tus 6 asesores internos.
- **Agente de IA por WhatsApp** que responde y agenda citas virtuales y presenciales, con una estructura por desarrollo.
- **Campañas directas a WhatsApp** para cada uno de los 12 desarrollos.

DÓNDE ESTÁ LA OPORTUNIDAD

- **Meta no sabe quién sí califica**: el curioso y el que tiene el enganche cuentan igual, y la pauta sigue trayendo más de lo mismo.
- **Recordatorios que solo dicen fecha y hora**: no le recuerdan al prospecto por qué agendó ni con quién.
- **La base de contactos está quieta**: sin email, sin WhatsApp marketing, sin saludo de cumpleaños.
- **Instagram sin flujos de palabra clave** para quien comenta pero no escribe por WhatsApp.
- **La estrategia de pauta es empírica**, como tú mismo dijiste: falta segmentación por etapa del pipeline.

02 · ETAPA 1

Auditoría y diagnóstico comercial.

Revisamos el sistema completo junto con la persona de tu equipo que maneja el CRM, y te entregamos un **plan de trabajo con prioridades, tiempos y costo final**.

DIAGNÓSTICO · PAGO ÚNICO

Auditoría del sistema comercial

USD 350
7 DÍAS

- **Sesión en vivo con tu responsable de CRM**: recorremos juntos la cuenta de GoHighLevel.

- — **Pipeline y seguimientos**: qué etapas existen, cuáles tienen seguimiento automático y cuáles quedan sin cubrir.
- — **Agente de IA**: revisión de las 12 estructuras por desarrollo, calidad de respuesta y paso a cita.
- — **Campañas y eventos en Meta**: qué señal recibe hoy el algoritmo y qué tendría que recibir.
- — **Recordatorios y asistencia**: qué recibe el prospecto entre que agenda y llega a la cita.
- — **Entregable**: informe claro con lo que está, lo que falta y el orden por impacto en ventas, presentado en una reunión.

SE DESCUENTA DEL PLAN

El diagnóstico no se paga dos veces.

Si avanzas con la implementación, los **USD 350 se descuentan completos** del plan de USD 3.500.

03 · ETAPA 2

La implementación, por módulos.

Lo que vimos en la llamada, en cinco frentes. **El diagnóstico define el orden** y los ajusta a lo que ya tengas cubierto.

MÓDULO 1 · EL MÁS IMPORTANTE

Filtro de calificación conectado a Meta

- — **Filtro previo al contacto** por desarrollo: interés real y enganche mínimo (desde el 30%).
- — **Conversión real enviada a Meta por API**: el algoritmo aprende a buscar a quien sí tiene el enganche, no a quien solo manda un WhatsApp.
- — **El calificado va directo a tu agente de IA y a tus asesores**; el que no califica sale del circuito de pauta.

MÓDULO 2 · PAUTA MÁS EFICIENTE

Audiencias por etapa del pipeline

- — **Cada etapa del CRM se vuelve una audiencia en Meta**: nuevos contactos, citas agendadas, asistencias y no asistencias.
- — **Se excluye a quien no califica o no asistió**, para dejar de pagar por mostrarle anuncios a quien ya sabemos que no compra.
- — **Se alimenta la pauta con los perfiles que sí avanzaron**, para traer cada vez más personas parecidas.

MÓDULO 3 · ASISTENCIA Y CIERRE

Recordatorios y seguimiento personalizados

- — **Recordatorios con contenido del desarrollo** por WhatsApp y correo: que el prospecto llegue a la cita sabiendo a qué va y con quién.
- — **Seguimiento según la etapa exacta**: agendó y no asistió, asistió y no volvió a escribir, visitó el modelo y todavía no compra.

— **Mensajes por desarrollo**, para que nunca se mezcle la información de un proyecto con otro.

MÓDULO 4 · LA BASE QUE YA TIENES

Email, WhatsApp marketing y cumpleaños

— **Reactivación de los contactos acumulados** con campañas de email y WhatsApp por desarrollo.

— **Saludo de cumpleaños personalizado** con el nombre de la persona, no una imagen genérica para todos.

— **Nutrición continua** para quien todavía no está listo: muchas ventas llegan meses después del primer contacto.

MÓDULO 5 · INSTAGRAM

Comentarios con palabra clave

— **Comenta el nombre del desarrollo y recibe la información** por mensaje directo, de forma automática.

— **De Instagram a WhatsApp y a la cita**, entrando al mismo pipeline y al mismo filtro de calificación.

— **Captura a quien no hace clic ni llena formularios**, pero sí comenta.

PLAN COMPLETO · 3 MESES

3 cuotas de USD 1.050

Plan de **USD 3.500** menos los **USD 350** del diagnóstico = **USD 3.150**, en 3 cuotas mensuales durante los 3 meses. Incluye la capacitación grabada para tu equipo y el acompañamiento durante toda la implementación.

SI MÁS ADELANTE LO NECESITAS

— **Gestión mensual de pauta** de los 12 desarrollos y **contenido con IA** para redes: se cotizan aparte.

— **Llamadas con IA**: se evalúan en el diagnóstico, solo si en tu proceso suman más que esa misma inversión en pauta.

04 · EL NÚMERO QUE IMPORTA

Lo que hoy se va en pauta sin filtro.

72K USD	**Inversión anual en anuncios** 12 desarrollos × cerca de USD 500 al mes (unos 10.000 pesos) × 12 meses.
~15%	**Ahorro estimado solo con exclusiones** Dejar de pagar por quien no califica o no asistió: cerca de **USD 10.800 al año**, antes de contar la mejora en calidad de los leads.

Estimación de referencia según los datos compartidos en la llamada. Los resultados dependen de cada campaña y del mercado, y no están garantizados.

05 · LA PLATAFORMA

Sobre tu GoHighLevel actual.

— **Trabajamos sobre la cuenta que ya tienes**: no hay migración ni cambio de sistema para tu equipo.

— **Consumos aparte**: el uso de IA, los mensajes de WhatsApp y los envíos de correo los cobra la plataforma según consumo. Nosotros lo configuramos y lo operamos, pero esos costos no dependen de nosotros.

Valores en dólares estadounidenses. No incluye la inversión publicitaria en Meta. El detalle final se formaliza en la cotización de tu cuenta.

06 · PRÓXIMOS PASOS

Cómo arrancamos.

1 **Confirmas el diagnóstico**
Y coordinamos el pago para agendar la sesión.

2 **Sesión con tu responsable de CRM**
Nos compartes acceso de colaborador a GoHighLevel y a Meta, y revisamos todo en vivo.

3 **Te presentamos el informe**
Con el plan de trabajo, las prioridades y el costo final de lo que sí hace falta.

4 **Decides qué implementamos**
Todo junto o por módulos, empezando por el filtro de calificación.

Conci
MARKETING LLAVE DORADA
director@donconci.com

LA CINCO D LLC

COTIZACIÓN · AIBRA