

David Ramirez Jimenez

Arquitecto de Estrategias Comerciales de Vivienda Nueva + IA

23 Años decodificando el marketing digital, la transformación y la Inteligencia Artificial.



MERCAPITAL
casa de valores s.a



Partner

∞ Meta HubSpot



Autor de *Emprendemia*: El manual de ingeniería para arquitectos de negocios.



La Contradicción Operativa Fundamental



VS



El equipo de ventas se queja constantemente de no tener negocio calificado para trabajar en el día a día...

...mientras la empresa quema presupuesto continuo en campañas de publicidad digital.

LEADS ZOMBIES

Entran por internet, pero nadie sabe quién los llamó o por qué dicen que "no les interesa" a los 5 minutos.

EXCEL DEL CAOS

Información dispersa en cuadernos, Excels compartidos y el WhatsApp personal del asesor.

CANALES INTERMITENTES

Después de las 6 PM se apagan los canales. No hay información centralizada.

REPORTE DE LOS 30 DÍAS

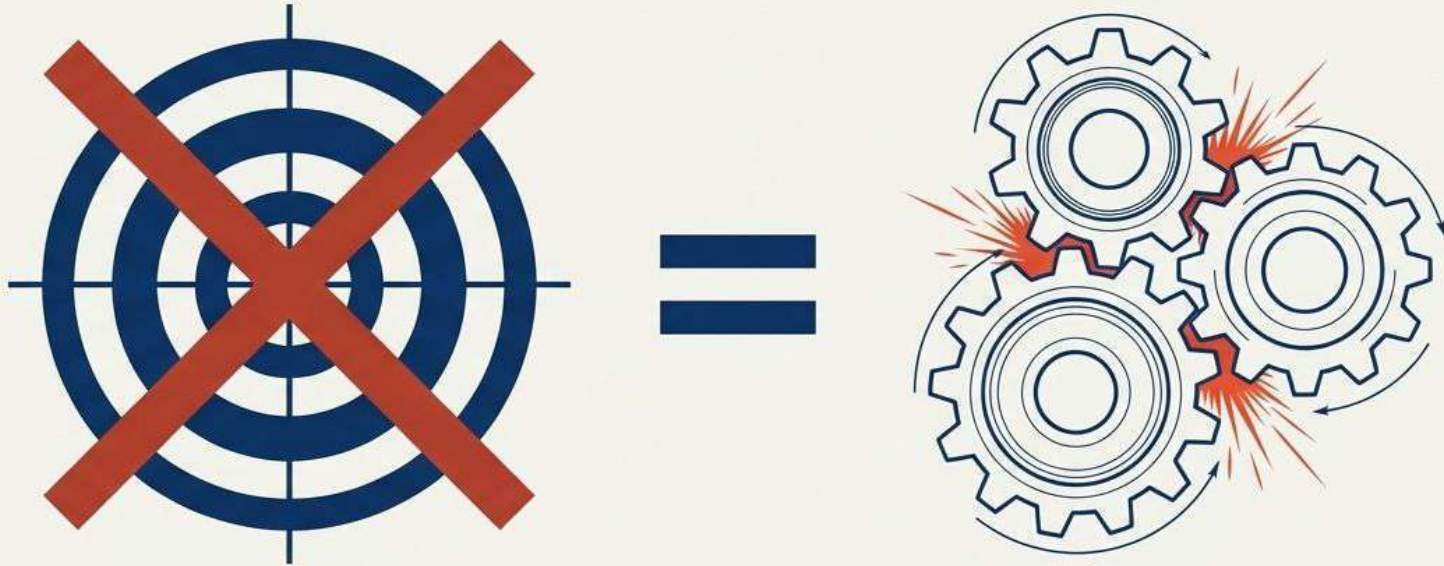
Las métricas llegan 15 días después de acabarse el mes. Descubrimos el incendio cuando ya es cenizas.



DINERO QUEMADO

Pagar pauta para recibir 1,000 leads de los cuales 900 no ganan lo suficiente o no aplican a subsidios. Estás pagando para que tu equipo pierda el tiempo.

No es falta de demanda. Es fricción operativa.



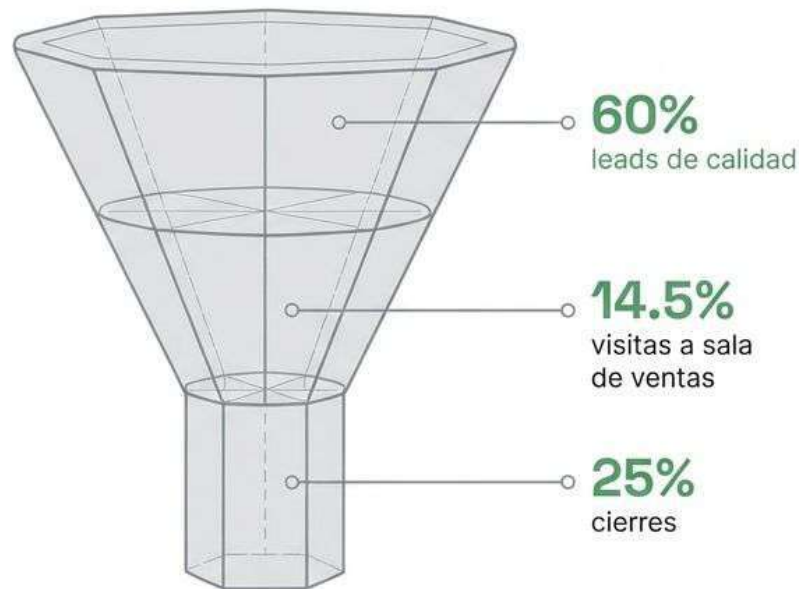
El sistema no necesita motivación. Necesita una auditoría rigurosa de procesos y la reducción deliberada de la fricción.



El Monopolio

80% de la atención digital pertenece a Meta + Google. Si no los dominas, estás fuera.

La Predictibilidad Matemática del Embudo



Si las fuentes de tráfico son digitales, el flujo de caja se vuelve 100% predecible.

0,9%

Vs

2.1% Digital

233%

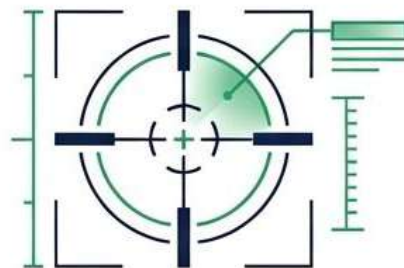
El Catálogo Poético



Vive rodeado de naturaleza.
El lugar que siempre soñaste...

**Atrae soñadores, no compradores.
Genera Leads Zombies.**

El Lead Encajado



- Ubicación exacta: Vía a la Costa
- Tipo de unidad: Casa / Suite
- Cuota mensual: \$1.700 USD
- Segmentación: Aplica a crédito VIP
- Área: m²
- Fecha de entrega: Diciembre 2027

**Atrae compradores calificados.
El algoritmo filtra por ti.**

Delegando la intención al algoritmo



El algoritmo ya sabe quién va a comprar.

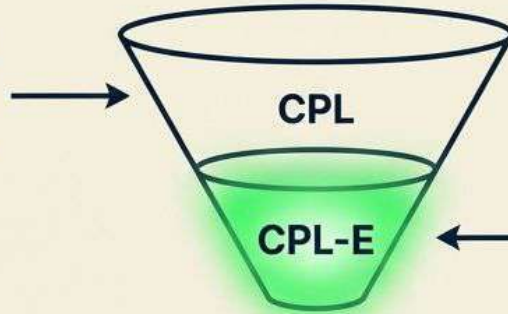
No necesitas convencer a la máquina, necesitas darle parámetros claros para que filtre a los prospectos con intención real.

Redefiniendo su métrica estrella guía

CPL-E

(Costo por Lead Ajustado)

Métrica de vanidad:
Persiguiendo
volumen bruto.



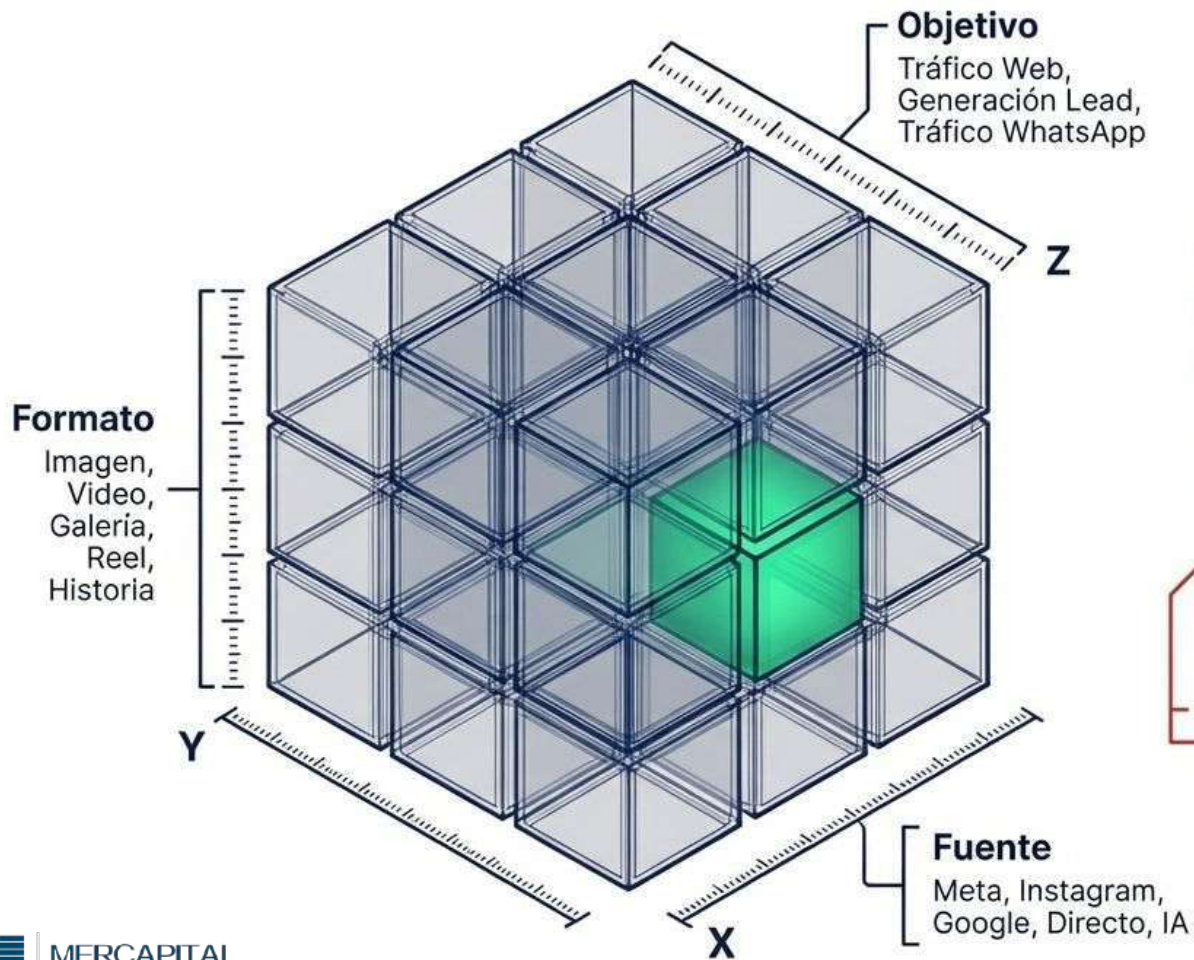
Métrica de cordura:
Aislando la verdadera
calidad.

¿Cuánto nos cuesta adquirir a alguien que realmente tiene el dinero y el deseo?

Hay que traer leads que realmente tengan Requisitos para el proyecto

Lead encajado

| FUENTE DE LEAD | CPL (Costo por Lead) | CPL-E (Costo por Lead Encajado) | CPV (Costo Visita Sala Ventas) |
|---------------------------------|--------------------------------|---|--|
| Google Orgánico | 0 | 0 | 0 |
| Pauta Meta Lead Gen | \$ 1 | \$ 22 | \$ 250 |
| Pauta Meta link Whatsapp | \$ 0,5 | \$ 30 | \$ 210 |
| Pauta Google | \$ 4 | \$ 8 | \$ 180 |
| Tráfico Directo | 0 | 0 | 0 |
| Chat GPT | 0 | 0 | 0 |



¿Sabemos cuál es la mezcla exacta (Fuente x Formato x Objetivo) que nos entrega el mejor CPL-E?

Es matemáticamente imposible auditar estos journeys usando Excel tradicional.

EL PASADO: DEPARTAMENTO DE "ARTE"



HERRAMIENTAS

Excel y WhatsApp personal.



PROCESO

Emocional, "poético", manual.

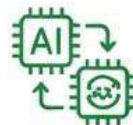


REPORTES

Autopsias de 30 días.

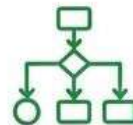


EL FUTURO: TRANSFORMACIÓN DIGITAL



HERRAMIENTAS

Tecnología IA + Conexiones de marketing + Automatizaciones.



PROCESO

Metódico y de encaje.



EQUIPO

Entrenado, analítico.

"EL DEPARTAMENTO DE MARKETING AHORA ES UN DEPARTAMENTO DE TECNOLOGÍA CON CIENCIA DE DATOS."

Eliminando la Fricción Omnicanal



El Problema: El cliente moderno es omnicanal, pero tu equipo de ventas está fragmentado. Se pierde el contexto y la rentabilidad cae inevitablemente.



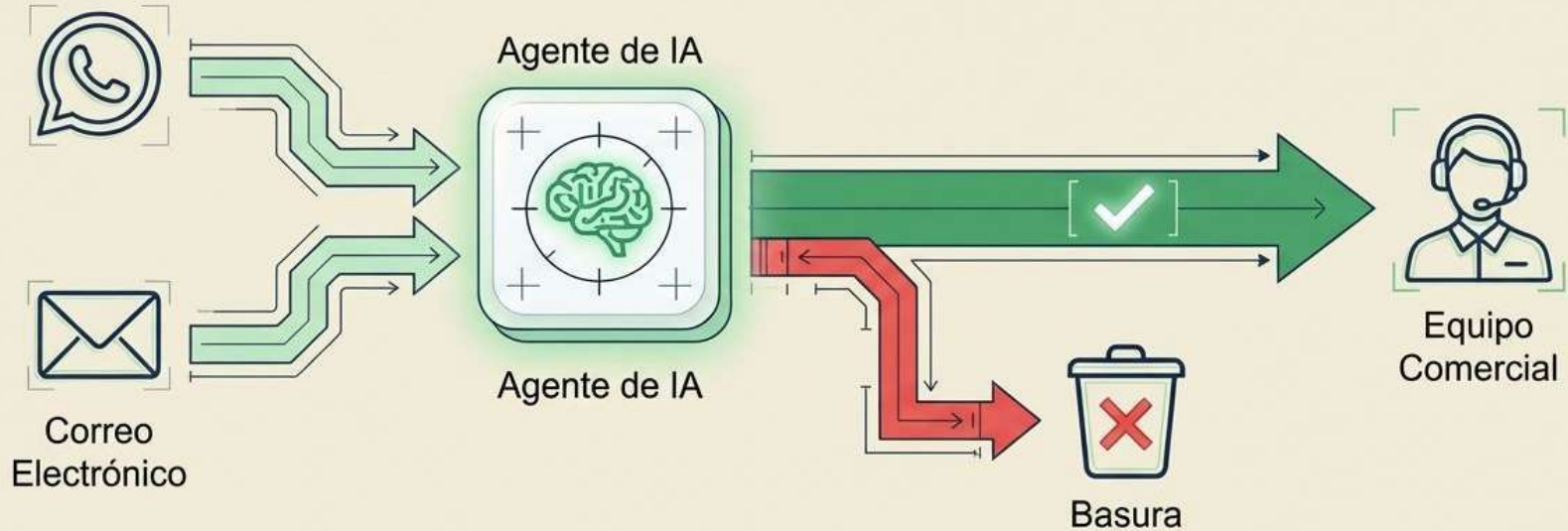
La Solución: Centralización. Una Bandeja de Entrada Unificada silencia el caos. Cada palabra y pieza de contexto comercial está disponible instantáneamente en una sola ventana.

El Factor Tiempo: Los 10 Minutos de Oro



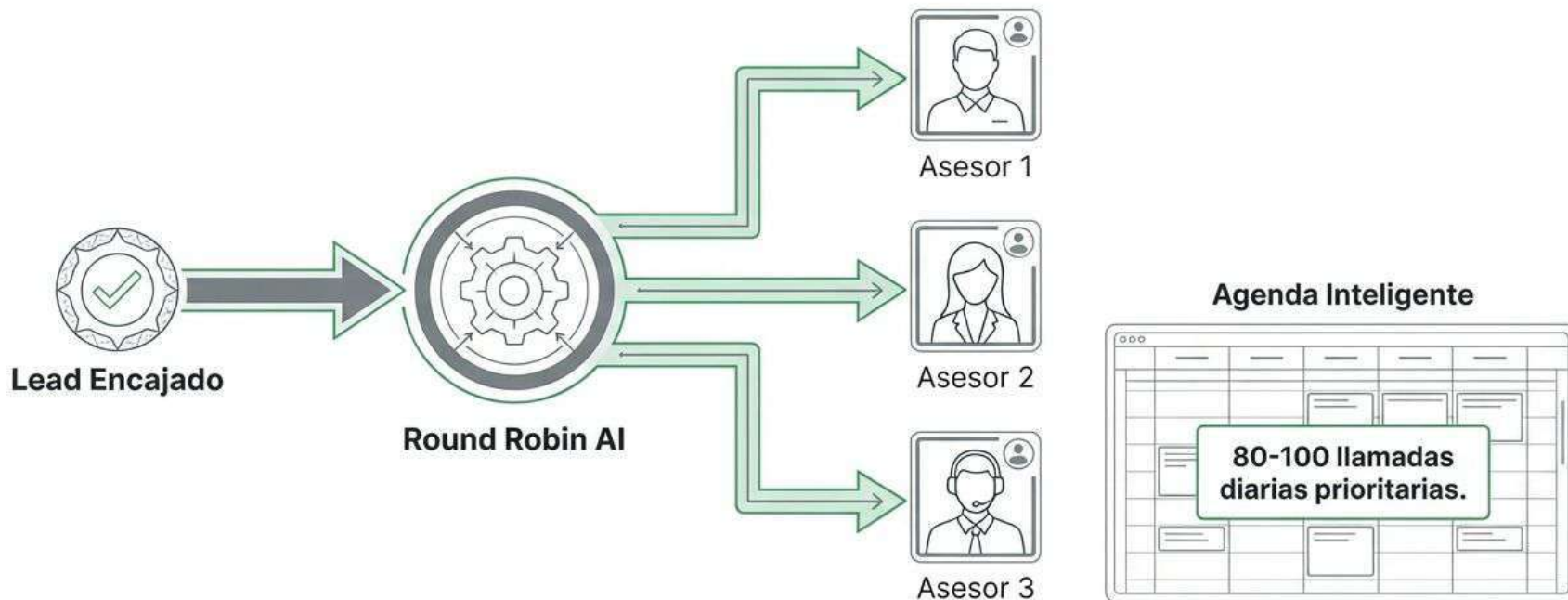
¿Cuánto tiempo pasa desde que el lead se genera hasta que es contactado por un asesor? ¿Sabemos la tasa de respuesta de nuestros canales?

Delegando la Primera Milla a la Máquina



La **Fuerza Híbrida (IA + Humano)**: La IA opera 24/7. Atiende instantáneamente, perfila matemáticamente y descarta la basura. **SOLAMENTE** entrega **Leads Verificados** y **Ajustados** al equipo de ventas humano, maximizando sus habilidades de cierre especializadas.

Asignación Autónoma de Negocios.



Mecanismo de distribución Round Robin. Sin fricción ni favoritismos, llenando la agenda del asesor con leads listos para gestionar.

FASE 1
**Atracción
Precisa**



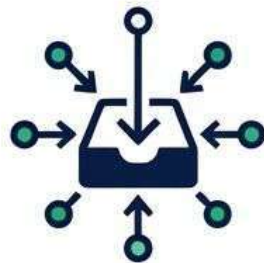
Reglas de Encaje.
Cero poesía, solo datos.

FASE 2
**Filtrado
Matemático**



Descartar volumen CPL
por calidad CPL-E

FASE 3
**Captura
Omnicanal**

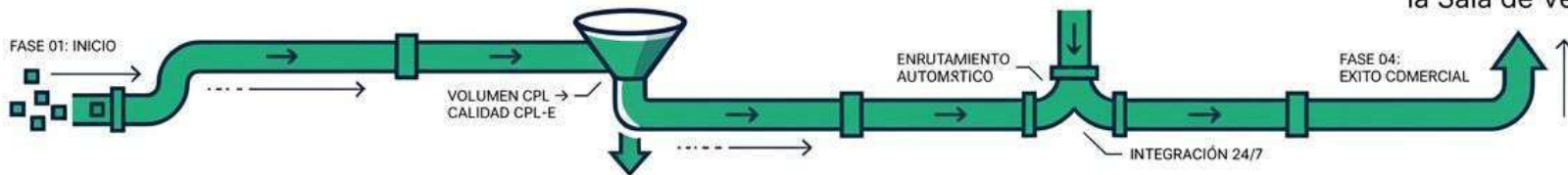


Inbox central enrutando
canales instantáneamente

FASE 4
**Cierre
Híbrido**



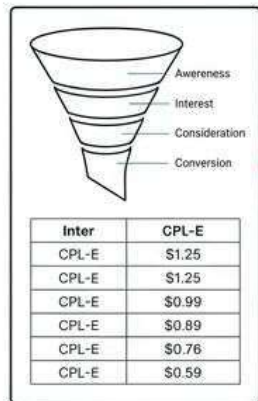
IA domina los "10 Minutos
de Oro" -> Humano domina
la Sala de Ventas



De empleado invisible a Arquitecto de Negocios:
Auditar qué journey es el más costo-eficiente.

El Ecosistema Integrado.

Embudos de Venta



Presente en Colombia

Llegué a Casa .com



El Círculo Vicioso de las Ventas Retrasadas



Calidad de Leads Dudosa:
Afluencia de contactos digitales
sin verificar.

Falta de Respuesta Inmediata:
Incapacidad del equipo interno
para procesar el volumen al
instante.

Punto de Equilibrio Retrasado: Los
proyectos languidecen por debajo
del umbral de rentabilidad.

Presupuestos Sangrantes: Los
costos fijos y el gasto publicitario
se inflan artificialmente para
compensar.

La Solución: Corretaje de Agendamiento en Sala

Transformamos la forma de vender vivienda nueva.

LLEGUÉ  a Casa .com



Estrategias Digitales



Tecnología



Equipo de Call Center



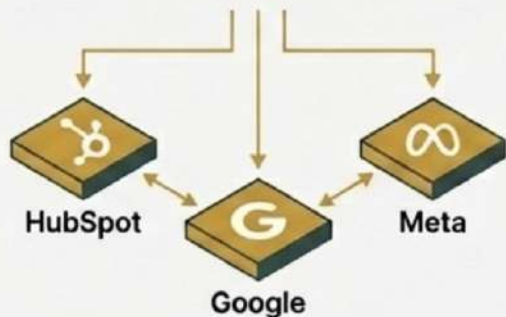
**Generamos citas en sala con un
20% de efectividad de cierre.**

El Motor de Capacidad que Impulsa la Conversión

Expertos en Marketing de la Construcción



Estatus de Socios
Platinum



Tecnología, Call Center y CRM



Huella de Mercado

