

### **Resumen / Objetivo**

- Reclutar dealers en LAC. (inicio: Colombia + Guatemala)
- Meta: 10 dealers corto plazo / 50–100 máquinas.
- Estrategia: Generación de leads calificados + asignación a red.

### **Desafíos**

- Competencia por precio.
- Producto técnico. (requiere educación)
- Canal indirecto.

### **Oportunidad**

- Alta demanda de personalización.
- Dealers necesitan diferenciarse.
- Brother aporta marca y respaldo.

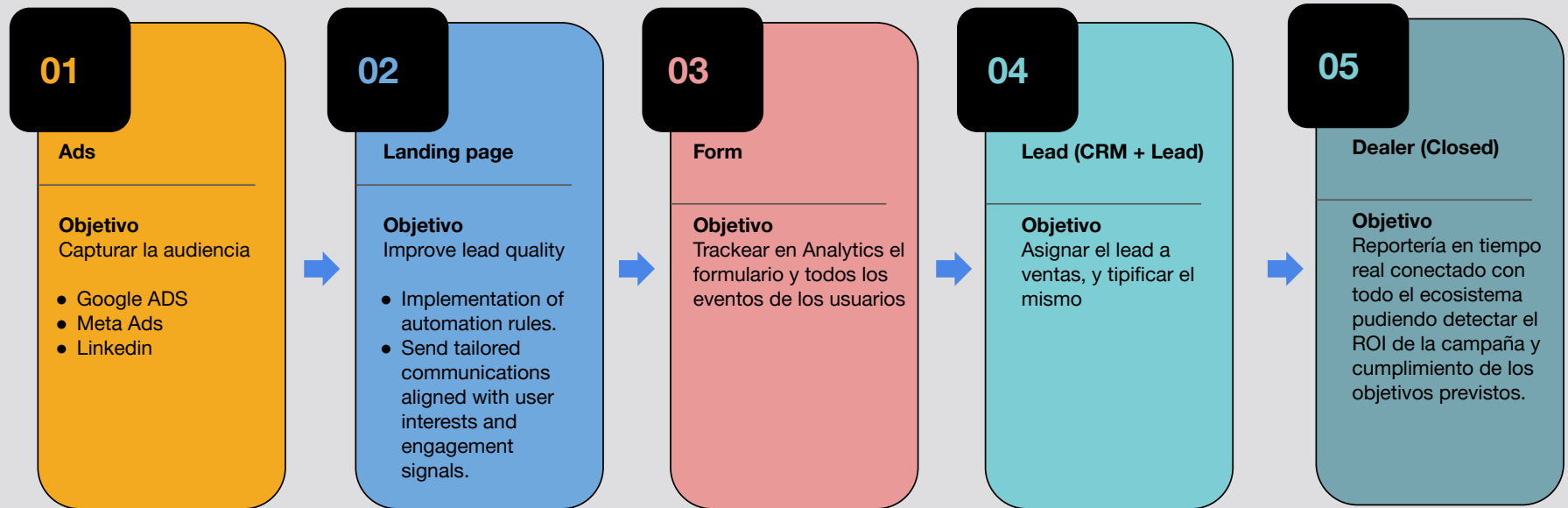
### **Dealers (B2B) (principal):**

- Maquinaria industrial
- Bordado / textil

### **Clientes finales (B2C) (demanda):**

- Retail de indumentaria
- Merchandising
- Educación
- Emprendedores

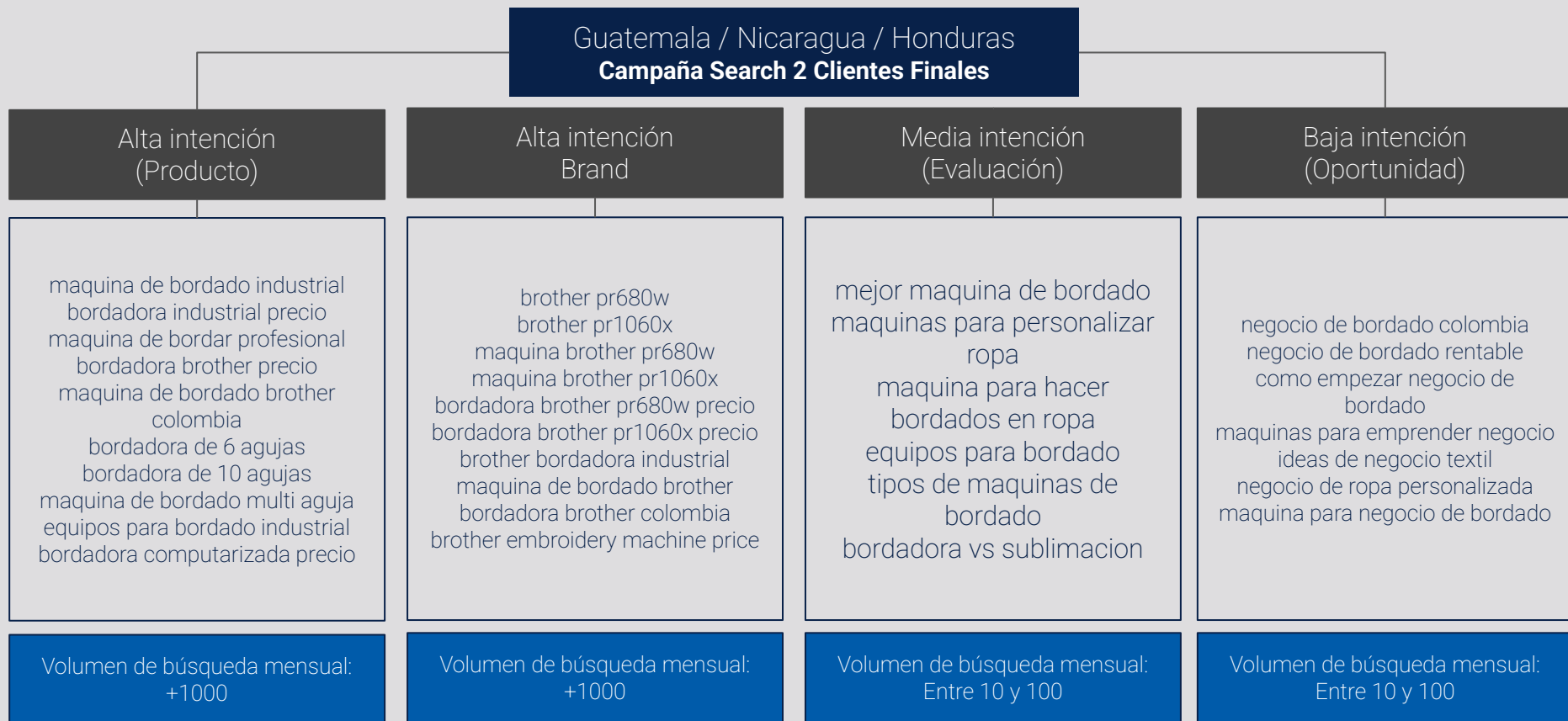
## Customer lead generation

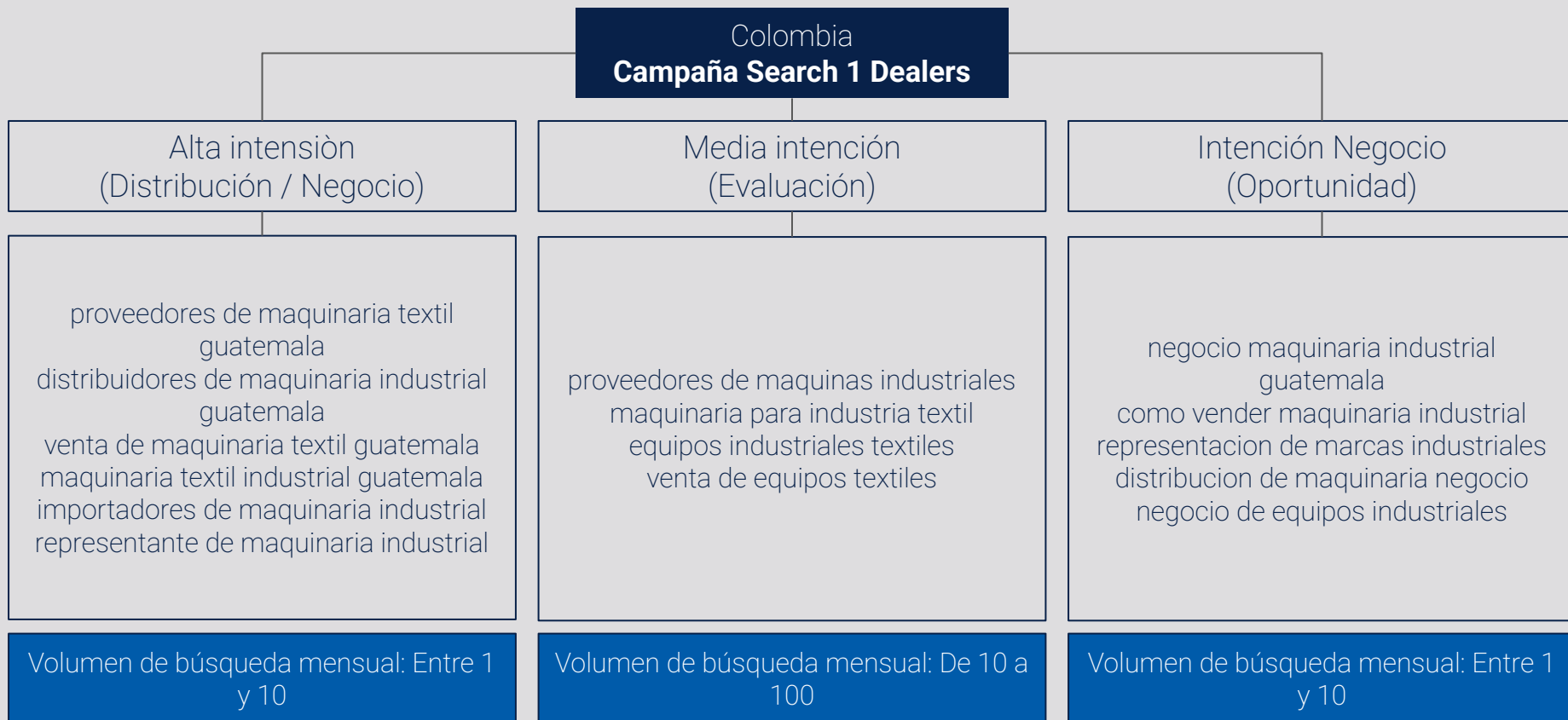


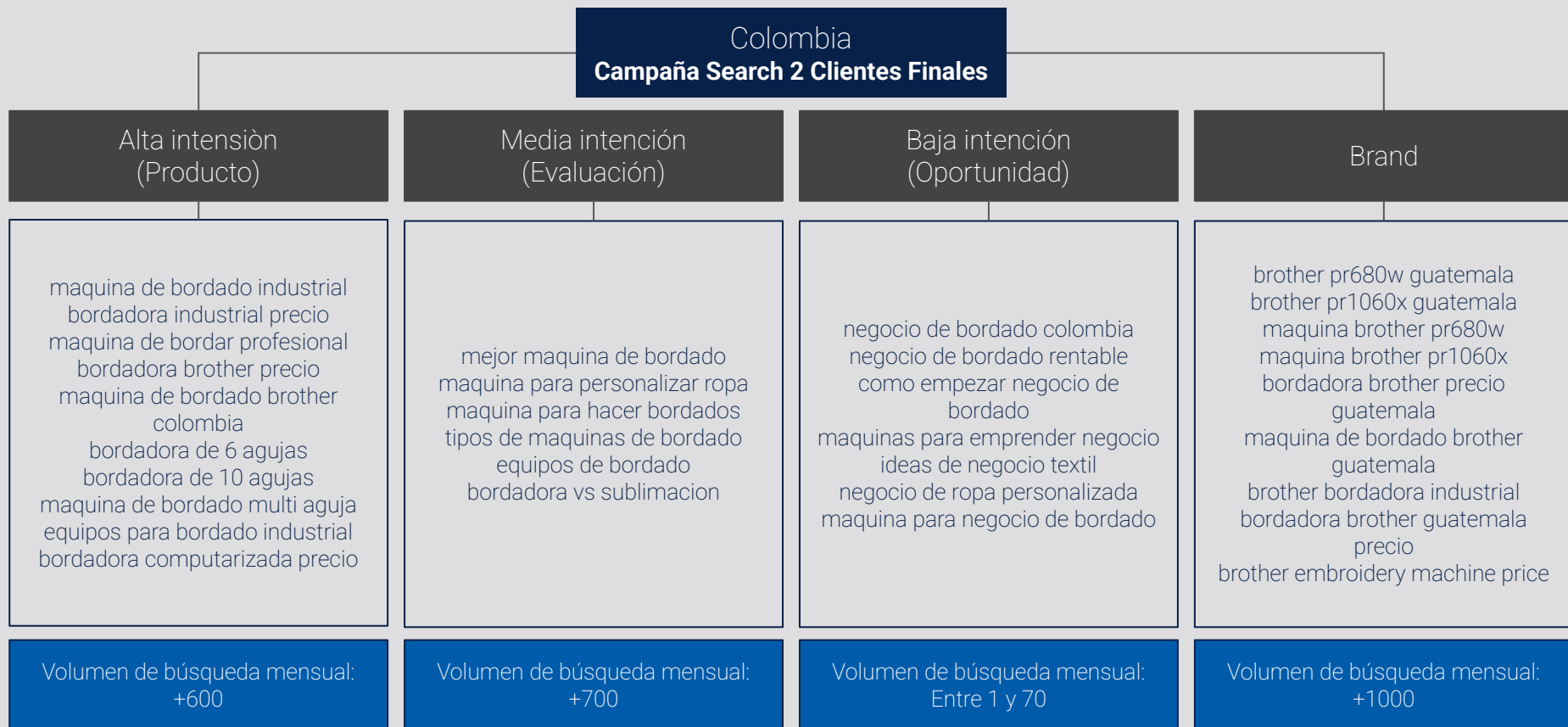
ADS

01









## Implementación de Meta Pixel

Vamos a implementar el **Meta Pixel** en el sitio web para poder registrar el comportamiento de los usuarios que llegan desde las campañas.

Esto nos va a permitir no solo medir resultados, sino también construir audiencias basadas en acciones reales dentro del sitio.

A través del pixel vamos a identificar qué usuarios navegan, cuáles muestran interés y cuáles avanzan en el proceso de registro.

## Construcción de Audiencias

Con la información recolectada por el pixel, vamos a crear distintos tipos de audiencias según el nivel de interacción:

- Usuarios que visitan el sitio
- Usuarios que navegan distintas secciones
- Usuarios que interactúan con contenidos o botones clave
- Usuarios que inician el formulario
- Usuarios que completan el formulario

Esto nos permite diferenciar claramente niveles de interés dentro del tráfico.

---

## Estrategia de Remarketing

A partir de estas audiencias, vamos a implementar campañas de remarketing enfocadas en volver a impactar a los usuarios según su nivel de interés.

Por ejemplo, a quienes visitaron el sitio pero no avanzaron, les vamos a reforzar la propuesta de valor.

A quienes iniciaron el formulario pero no lo completaron, los vamos a impactar con mensajes más directos para incentivar la conversión.

De esta forma acompañamos al usuario en todo el proceso de decisión.



Incluir personas que tienen **CUALQUIERA** de estos atributos:



### Cargos (actuales)

Propietario, Copropietario, Propietario de empresa pequeña, Dueño principal, Fundador, Cofundador, Co-Fundador, Gerente, Gerente general, Jefe de compras, Gerente de compra, Jefe de logística de compras, Jefe del departamento de compras, Director de compras y ventas, Jefe de inventario de compras

**AND** que también tienen **CUALQUIERA** de estos atributos:



### Sectores de la empresa

Fabricación de productos textiles, Comercio al por mayor de prendas de vestir y suministros para confección, Confección de prendas de vestir

### OR Aptitudes

Textiles, Diseño textil, Fabricación de Textiles, Industria textil, Abastecimiento de prendas, Confección de ropa

#### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

21.000+

##### Desglose por segmento ⓘ

Función ▾

|                        |      |
|------------------------|------|
| Desarrollo empresarial | 40 % |
| Operaciones            | 24 % |
| Ventas                 | 10 % |
| Arte y diseño          | 7 %  |
| Marketing              | 3 %  |

[Ocultar segmentos](#)

#### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

21.000+

##### Desglose por segmento ⓘ

Tamaño de la empresa ▾

|                            |      |
|----------------------------|------|
| Entre 2 y 10 empleados     | 13 % |
| De 11 a 50 empleados       | 10 % |
| Más de 10.001 empleados    | 9 %  |
| De 1.001 a 5.000 empleados | 7 %  |
| De 51 a 200 empleados      | 6 %  |

[Ocultar segmentos](#)

#### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

21.000+

##### Desglose por segmento ⓘ

Años de experiencia ▾

|                |      |
|----------------|------|
| Más de 12 años | 37 % |
| 11 años        | 3 %  |
| 9 años         | 2 %  |
| 10 años        | 2 %  |
| 8 años         | 2 %  |

[Ocultar segmentos](#)

#### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

21.000+

##### Desglose por segmento ⓘ

Sectores ▾

|                                                   |      |
|---------------------------------------------------|------|
| Confección de prendas de vestir                   | 56 % |
| Comercio al por menor                             | 52 % |
| Comercio al por menor de prendas de vestir y moda | 37 % |
| Fabricación de productos textiles                 | 37 % |
| Consultoría y servicios a empresas                | 15 % |

[Ocultar segmentos](#)



Incluir personas que tienen **CUALQUIERA** de estos atributos:



## Cargos (actuales)

Propietario, Copropietario, Propietario de empresa pequeña, Dueño principal, Fundador, Cofundador, Co-Fundador, Gerente, Gerente general, Jefe de compras, Gerente de compra, Jefe de logística de compras, Jefe del departamento de compras, Director de compras y ventas, Jefe de inventario de compras

**AND** que también tienen **CUALQUIERA** de estos atributos:



## Sectores de la empresa

Fabricación de productos textiles, Comercio al por mayor de prendas de vestir y suministros para confección, Confección de prendas de vestir

## OR Aptitudes

Textiles, Diseño textil, Fabricación de Textiles, Industria textil, Abastecimiento de prendas, Confección de ropa

### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

2500+

#### Desglose por segmento ⓘ

Sectores ▾

|                                                   |      |
|---------------------------------------------------|------|
| Comercio al por menor                             | 48 % |
| Confección de prendas de vestir                   | 48 % |
| Fabricación de productos textiles                 | 35 % |
| Comercio al por menor de prendas de vestir y moda | 28 % |
| Consultoría y servicios a empresas                | 12 % |

Ocultar segmentos

### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

2500+

#### Desglose por segmento ⓘ

Nivel de responsabilidad ▾

|                 |      |
|-----------------|------|
| Gerente         | 52 % |
| Propietario     | 28 % |
| Vicepresidente  | 16 % |
| Con experiencia | 5 %  |
| Director        | 4 %  |

Ocultar segmentos

### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

2500+

#### Desglose por segmento ⓘ

Función ▾

|                              |      |
|------------------------------|------|
| Operaciones                  | 33 % |
| Desarrollo empresarial       | 30 % |
| Ventas                       | 16 % |
| Tecnología de la información | 5 %  |
| Arte y diseño                | 4 %  |

Ocultar segmentos

### Previsión de resultados ⓘ

Tamaño del público objetivo

2500+

#### Desglose por segmento ⓘ

Tamaño de la empresa ▾

|                            |      |
|----------------------------|------|
| Más de 10.001 empleados    | 11 % |
| De 11 a 50 empleados       | 11 % |
| De 1.001 a 5.000 empleados | 9 %  |
| Entre 2 y 10 empleados     | 9 %  |
| De 51 a 200 empleados      | 8 %  |

Ocultar segmentos



**Landing Page Support**

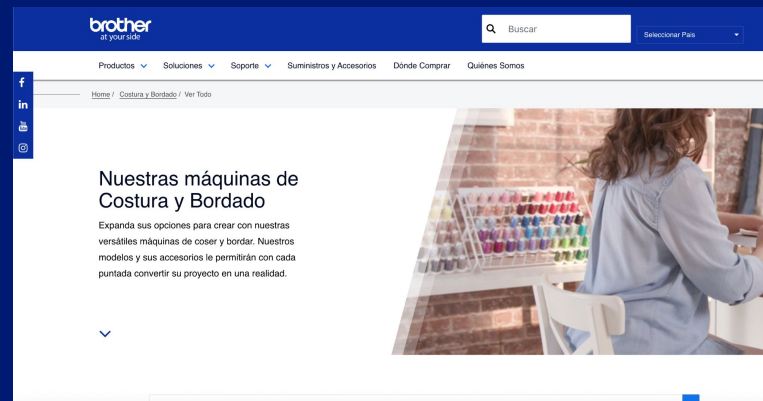
02

## UI/UX Debug

Asegurarnos una buena interfaz y experiencia del usuario es clave para poder enviar tráfico al sitio.

## Tracking avanzado

El primer paso para poder obtener una campaña exitosa, es poder medir todos los comportamientos de las audiencias desde el momento cero.



**Forms / Events**

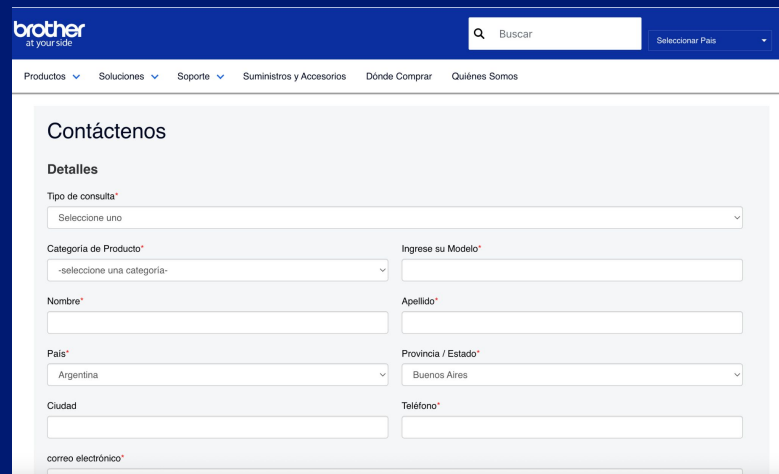
03

## Integración con CRM

Es importante no solo marcar como objetivo el “obtener un lead”, nuestro objetivo hoy desde MKT es avanzar en el funnel hasta la conversión final, y apoyar a nuestro equipo para eso.

## Integración con GA4 & ADS

Poder comunicar con datalayers todos estos eventos nos permiten construir audiencias, optimizar anuncios y entender comportamientos de los mismos.



The screenshot shows the 'Contáctenos' (Contact Us) form on the Brother website. The form is titled 'Detalles' and includes the following fields:

- Tipo de consulta\***: A dropdown menu with the option 'Seleccione uno'.
- Categoría de Producto\***: A dropdown menu with the option '-seleccione una categoría-'.
- Ingrese su Modelo\***: A text input field.
- Nombre\***: A text input field.
- Apellido\***: A text input field.
- País\***: A dropdown menu with the option 'Argentina'.
- Provincia / Estado\***: A dropdown menu with the option 'Buenos Aires'.
- Ciudad**: A text input field.
- Teléfono\***: A text input field.
- correo electrónico\***: A text input field.

**Lead Management**

**04**

# CRM & Administración de LEADS obtenidos



## Asignar Leads

Los leads obtenidos deben ingresar a un MINI-CRM, agil y facil de administrar y integrar, que nos permita tener el seguimiento completo en el journey del Lead.

## Historial y negociacion del LEAD

El usuario asignado debera cargar en este mini-crm el estado del lead, y si pudo vender y/o contactarlo, pudiendo entender desde PAID, que aporte estamos realizando sobre los mismos.

| Nombre                 | Email                           | Teléfono    | Provincia    | Origen   | Presupuesto emitido                          |
|------------------------|---------------------------------|-------------|--------------|----------|----------------------------------------------|
| Patricia Arrieta       | patriciaarrieta2019@gmail.com   | 3385-466681 | Buenos Aires | Meta Ads | 2026-04-16 23:19:34: PRESUPUESTO SIN ASIGNAR |
| Amparo Rodriguez       | amplindrodriguez@hotmail.com.ar | 3576475257  | Córdoba      | Meta Ads | 2026-04-16 23:04:41: PRESUPUESTO SIN ASIGNAR |
| Lucia Suarez           | LuciaSuarez9@gmail.com          | 3513976625  | Córdoba      | Meta Ads | 2026-04-16 21:34:41: PRESUPUESTO SIN ASIGNAR |
| Danyana Castaño        | Castanosofia47@gmail.com        | 3584314234  | Córdoba      | Meta Ads |                                              |
| Nehuen Elias Quiruga   | nehuenquiruga@gmail.com         | 3385355804  | Córdoba      | Meta Ads |                                              |
| Vilalba Luciano Javier | vilalbaluciano22@gmail.com      | 3537668759  | Córdoba      | Meta Ads |                                              |

| Estado     | Tipo de contacto | Evento | Fecha evento        |
|------------|------------------|--------|---------------------|
| En proceso | telefono         |        | 16/04/2026 09:57:25 |
| En proceso | telefono         |        | 10/11/2025 01:42:16 |

**Reporting**

05

# Reportes en tiempo real

Con todas las herramientas conectadas, podremos obtener todas las metricas en tiepo real, y podremos accionar/optimizar y leer insights en tiempo real.

Permitiendonos ahorrar costos y mejorar el rendimiento de nuestras acciones y inversiones



# Budget

| Inversión / Servicios                    |           |
|------------------------------------------|-----------|
| Servicio                                 | Costo     |
| 01- Google Paid Ads / Month (Platform)   | \$ 4.000  |
| 01- Linkedin Paid Ads / Month (Platform) | \$ 2.500  |
| 01- Paid Ads (Servicios)                 | \$ 1.000  |
| 02-Landing Page Design/Coding/Support    | \$ 2.600  |
| 03- Forms & Events & Analytics           | \$ 600    |
| 04- Lead Management & CRM                | \$ 3.200  |
| 05- Reporting                            | \$ 1.100  |
| TOTAL                                    | \$ 15.000 |

# Budget



| Costos Adicionales                              |        |
|-------------------------------------------------|--------|
| Servicio                                        | Costo  |
| Creacion/Diseño y Copywriting de ADS (Hasta 12) | \$ 600 |
| TOTAL                                           | \$ 600 |



# GRACIAS