PROPUESTA · SEPTIEMBRE 2026

# Temporada alta

OCTUBRE 2026 · ENERO 2027

*Cuatro módulos para vender más con la base que ya tienen.*

**PARA**

Avanza Relojes · Sucely Armenta

**DE**

Llave Dorada · La Cinco D LLC
director@donconci.com

### 01 EL PUNTO DE PARTIDA

# Hay capacidad y no se está usando.

El número de WhatsApp quedó verificado y el límite subió de 250 a **2.000 conversaciones nuevas por día**. La puerta está abierta de par en par y hoy pasa poca gente.

La base de datos del CRM está cargada y quieta. Hay 730 personas que abandonaron el checkout sin que nadie las vuelva a tocar, no hay email marketing armado, no hay campaña de cumpleaños, y para noviembre entran dos vendedoras de temporada que necesitan leads propios sin pisarse con las tres actuales.

Cada módulo de esta propuesta resuelve una de esas cosas. Todo entra en un mismo proyecto, con un solo valor total.

---

### 02 EL ALCANCE

# Los módulos

## I

## Calendario de email marketing anual

*El canal más barato para llegar a toda la base, ocho veces al año, sin volver a armarlo nunca más.*

— **Ocho campañas automatizadas** — cumpleaños, fiestas patrias, Halloween, Día de Muertos, Black Friday, Navidad y fin de año, Día de Reyes y La Candelaria.

— Diseño y redacción de los correos de cada campaña, listos para enviar.

— Segmentación por comportamiento: quién compró, quién consultó y nunca compró, quién abandonó el carrito.

— Quedan como automatizaciones reutilizables: cada año se disparan solas.

— El equipo cambia textos, imágenes y cupones cuando quiera, sin depender de nosotros.

## II

## WhatsApp de cumpleaños con gift card

*El mensaje de mayor conversión del año: llega cuando la persona tiene una excusa real para comprarse un reloj.*

— Captura de la fecha de cumpleaños en el alta del cliente, y carga de las que ya existen.

— **Flujo de tres toques** — 7 días antes con el cupón, saludo el día del cumpleaños, y recordatorio 7 días después solo si no lo usó.

— Sistema de gift card dentro del CRM, con vencimiento y control de canje.

— Diseño de la pieza del cupón, con la marca de Avanza.

— La rama de "ya lo usó" corta los mensajes sola: nadie recibe un recordatorio de algo que ya canjeó.

— Plantilla de WhatsApp aprobada por Meta, lista para disparar.

## III Audiencias del CRM para la pauta

*Dejar de pagarle a Meta por gente fría cuando ya hay miles de personas que levantaron la mano.*

- **Cinco públicos personalizados** armados desde el CRM: ya compraron, consultaron y no compraron, abandonaron el checkout, abandonaron sin haber comprado nunca, y compradores de alto ticket.
- Sincronización automática con Meta: las listas se actualizan solas, no hay que exportar nada a mano.
- Públicos similares construidos sobre los compradores reales.
- Campaña de recuperación de checkout abandonado, para las 730 personas que ya están en la base.
- Entrega documentada para que el equipo de pauta use los públicos directo.

## IV

## Segunda línea de WhatsApp con IA

*Sumar dos vendedoras de temporada sin tocar la operación actual y sin conflictos por los leads.*

- Conexión de un **número nuevo**, separado del actual. El WhatsApp de hoy y las tres vendedoras actuales no se tocan.
- **Distribución automática por horario** entre las dos

vendedoras nuevas: cada lead entra al turno que corresponde, sin discusión.

- La misma inteligencia artificial que ya atiende hoy, replicada en la línea nueva: las vendedoras entran con la conversación avanzada, no desde cero.
- Tablero por vendedora: cada una ve solo sus leads.
- Configuración del proveedor de línea y del alta con Meta.

03 **SIN COSTO**

# Lo que va de regalo.

Cuatro cosas que no se cobran. Van dentro del mismo proyecto porque son las que hacen que todo lo anterior funcione de verdad.

INCLUIDO SIN COSTO

## El CRM nuevo de Llave Dorada

— **Acceso completo, sin costo de licencia** durante todo el proyecto y los cuatro meses de acompañamiento.

— **WhatsApp coexistente para todo el equipo** — cada vendedora sigue usando el WhatsApp del teléfono como siempre, y la conversación aparece igual dentro del CRM.

— Conversaciones de WhatsApp, publicaciones de Instagram y panel propio, todo en una sola pantalla.

— Se personaliza según lo que Avanza necesite, cosa que en una plataforma cerrada no se puede hacer.

INCLUIDO SIN COSTO

## Integración con GoHighLevel

— **Espejo en los dos sentidos** — lo que pasa en el CRM nuevo se ve en GoHighLevel, y al revés.

— El CRM actual sigue siendo la base de todo y no se toca: nadie pierde historial ni automatizaciones.

— El equipo trabaja donde le resulte más cómodo, sin dos verdades distintas.

INCLUIDO SIN COSTO

## Capacitación al equipo

- **A las dos vendedoras nuevas**, antes de que entren a piso: cómo trabajar los leads, cómo usar la línea nueva y cómo apoyarse en la IA.
- Al equipo actual, sobre las campañas de email y de cumpleaños: cómo cambiar textos, cupones y fechas.
- Todo queda grabado y ordenado en el espacio de capacitación que ya tienen, para cuando entre alguien nuevo.

INCLUIDO SIN COSTO

## Soporte durante toda la temporada

- **Cuatro meses de acompañamiento** — octubre, noviembre, diciembre y enero. Justo los meses que más venden.
- Ajustes y correcciones sobre todo lo que se entrega en estos módulos.
- Cambios de textos, cupones y fechas en las campañas cuando lo pidan.

- Monitoreo de los flujos y de la inteligencia artificial durante los picos de venta.
- Respuesta dentro de las 24 horas hábiles.

04 **LA INVERSIÓN**

# El valor total.

LOS CUATRO MÓDULOS, TODO INCLUIDO

## 2.700

Dólares

Incluye el CRM nuevo, la integración con GoHighLevel, la capacitación del equipo y los cuatro meses de soporte. Sin costos ocultos y sin mensualidad de nuestro lado.

## Tres formas de pagarlo

Eligen la que mejor les acomode. El alcance es el mismo en las tres.

### Tres cuotas mensuales

3 × 900 USD

Un pago por mes. La primera cuota al iniciar el proyecto.

### Pago de contado

2.500 USD ~~2.700~~

El total de una sola vez, por transferencia. Ahorran USD 200.

EL MEJOR PRECIO

### Pago en cripto

2.160 USD ~~2.700~~

**20% de descuento** por abonar la totalidad en cripto. Son USD 540 menos, y el proyecto arranca el mismo día.

05 LOS TIEMPOS

# Listo antes del 15 de octubre.

Tres semanas de trabajo desde el OK y los accesos. El orden está puesto para que lo más urgente quede funcionando primero.

| | |
|---|---|
| Semana 1 | **La línea nueva**<br>Alta del número, distribución por horario, réplica de la IA y espejo con GoHighLevel. Arranca también la captura de cumpleaños. |
| Semana 2 | **Cumpleaños y audiencias**<br>Flujo completo de cumpleaños con gift card, plantilla aprobada por Meta, y los cinco públicos sincronizados para la pauta. |
| Semana 3 | **Email marketing y capacitación**<br>Las ocho campañas del año cargadas y probadas, recuperación de checkout abandonado, y la capacitación de las vendedoras y del equipo. |

Las dos vendedoras nuevas pueden estar trabajando desde la semana 1, sin esperar a que termine el resto del proyecto.

Validez de esta propuesta: 15 días desde la fecha de emisión.

---

06 LAS CONDICIONES

# Qué no incluye.

— El costo por conversación de WhatsApp, que cobra Meta directo — aprox. USD 0,03 a 0,07 por plantilla de marketing en México.

— El presupuesto y la gestión de la pauta publicitaria, que sigue a cargo del equipo de anuncios.

— Producción de fotos, videos o piezas gráficas nuevas.

— Las líneas de WhatsApp a partir de la tercera: las dos primeras son gratis en el proveedor, y diez líneas cuestan alrededor de USD 48 al mes.

07 PARA ARRANCAR

# Qué necesitamos de Avanza.

- Una **línea telefónica nueva** disponible para el segundo WhatsApp.
- Nombres y **horarios de las dos vendedoras** de temporada.
- El **beneficio de cumpleaños** definido: monto del cupón, o el regalo que acompaña a la compra.
- La lista de **marcas y productos** que sí se pueden nombrar en las campañas.
- Accesos vigentes al CRM, a Meta Business y a Shopify.
- La persona que aprueba los textos de las campañas.

PARA CERRAR

# La temporada empieza en octubre.

Con el OK y los accesos arrancamos. Cualquier duda sobre un módulo en particular, me dicen y lo ajustamos.

---

LLAVE DORADA · LA CINCO D LLC
DIRECTOR@DONCONCI.COM
PROPUESTA PARA AVANZA RELOJES · 15 · 09 · 2026