



PROPUESTA DE COLABORACIÓN

Galarte

Vender más a quien ya les escribe

Cada mes reciben unas 1,500 conversaciones y cierran entre 5 y 20 ventas. Antes de conseguir más mensajes, hace falta no perder los que ya llegan. Aquí les explicamos cómo, cuánto cuesta y cómo crecer sin pagar de más.

Preparado para: Galarte — Herlinda Hernández y Arq. Fernando Hernández

Preparado por: Francisco Rentería Guzmán · IMPULSO

Platicamos el 29 y el 30 de septiembre de 2026 · Actualizada con sus datos: 7 de octubre de 2026

Contrato anual con 30% de descuento: firma a más tardar el 31 de octubre de 2026

EN UN MINUTO

EL PROBLEMA De cada 100 conversaciones, menos de 2 terminan en venta. Primero, seguimiento; más anuncios, después.

LA PROPUESTA Empezar con Growth Plus. Si cada venta les deja unos \$14,000 (venta promedio de \$40,000 con 35% de margen: supuestos nuestros), con el 30% de descuento se paga con unas 1.3 ventas extra al mes.

CÓMO CRECER Lo demás se agrega cuando sus ventas ya lo pagan (o antes, si ustedes lo piden), siempre con su visto bueno. Diagnóstico y prueba de 30 días incluidos.

Contenido

- 01 Lo que nos contaron
- 02 El problema: una cubeta con agujeros
- 03 La idea: un expediente vivo por cliente
- 04 Cómo lo construimos
- 05 Cómo sabremos si funciona
- 06 Los tres paquetes
- 07 Crecer juntos y facilidades de pago
- 08 Extras
- 09 Preguntas frecuentes
- 10 Lo importante del acuerdo
- 11 Casa Leo
- 12 Próximos pasos y aceptación

Anexo Precios por servicio suelto

IMPULSO ayuda a negocios familiares a usar sus datos como las grandes cadenas, sin perder el trato personal. Lo que no sabemos, lo decimos; lo que no se puede medir, no se promete.

01 — Lo que nos contaron

Galarte tiene dos sucursales en Pachuca —la nueva está por cumplir un año—, unos 300 muebles en catálogo y nueve años en el mercado. Esto es lo que nos contaron el 29 y el 30 de septiembre:

LO QUE SABEMOS

- Reciben unas 1,500 conversaciones al mes. Invierten de \$3,000 a \$8,000 al mes en anuncios de Meta y también hacen difusión por WhatsApp.
- Cierran de 15 a 20 ventas en sus meses altos (tres al año) y unas 5 en los bajos (cuatro al año). Lo que más venden son salas.
- Tienen unos 2,000 expedientes en papel de los últimos nueve años.
- El seguimiento vive en Excel: lo lleva una persona de tiempo completo, más Herlinda una hora al día. Ya probaron una herramienta de seguimiento y no funcionó.
- No tienen sistema de clientes (CRM), sitio web ni catálogo digital.

LO QUE FALTA CONFIRMAR

- Ticket promedio (cuánto vale una venta típica) y margen aproximado.
- Qué meses son altos, medios y bajos.
- Sus ventas mes por mes de los últimos 12 a 24 meses: su línea base (sección 07).
- Si cada expediente es un cliente que compró, y cuántos teléfonos siguen vigentes.
- Qué preguntas se repiten más, y por qué no funcionó la herramienta anterior.

LO QUE DICEN SUS NÚMEROS

Cada conversación les cuesta de \$2 a \$5 en anuncios, y termina en venta entre 0.3% y 1.3% de las veces.

Conseguir conversaciones les cuesta poco; la oportunidad está en convertirlas: contestar a tiempo, dar

seguimiento y no dejar que la cotización se enfríe. Por eso todo lo medimos en algo que ustedes ya cuentan: ventas.

Lo que falta lo confirmamos en el diagnóstico. Lo que dependa de esos datos no se promete antes de tenerlos.

02 — El problema: una cubeta con agujeros

Imaginen una cubeta con agujeros. Los anuncios son el agua que entra; los agujeros son los mensajes sin respuesta, las cotizaciones que nadie vuelve a seguir y los clientes de hace años a los que nadie vuelve a buscar. **Echarle más agua no la llena: primero hay que tapar los agujeros.**

Hoy los agujeros están aquí:

1. Cada conversación vive en un chat, no en una ficha: nadie sabe quién la lleva ni cuándo volver a escribir.
2. Todo depende de dos personas: quien lleva el seguimiento y Herlinda, que además lleva las campañas. Cuando no alcanzan a contestar, el cliente espera, y el que espera se enfría.
3. No se sabe qué anuncio trajo ventas y cuál solo trajo mensajes.
4. Nueve años de clientes siguen en papel: no se les puede volver a escribir de forma ordenada.

LO QUE YA INTENTARON

Ya probaron una herramienta de seguimiento y no funcionó. Lo tomamos en serio: el riesgo no es la tecnología, es que nadie la use. Por eso empezamos donde ya trabajan —WhatsApp y Excel— y, antes de construir, entendemos por qué falló la anterior.

03 — La idea: un expediente vivo por cliente

Piensen en un consultorio: cada paciente tiene su expediente y su próxima cita. Hoy sus expedientes están en papel y las «citas» viven en un Excel o en la memoria de quien atendió. **La propuesta es una ficha por cliente que se llena una sola vez y les avisa a quién escribir y cuándo.** A eso se le llama CRM.

Galararte ya tiene tres cosas valiosas que hoy no trabajan juntas:

1,500 conversaciones al mes por las que ya pagan en anuncios.	2,000 expedientes: nueve años de gente que ya confió en Galararte.	WhatsApp el canal donde sus clientes ya les escriben.
---	--	---

Todo llega a la misma ficha —anuncios, WhatsApp, tienda, recomendaciones y Casa Leo—, y de ahí sale el seguimiento: cotización, apartado, venta y recompra. No vendemos tecnología por impresionar: solo lo que se pueda medir en ventas.

04 — Cómo lo construimos

Como en una obra: primero el levantamiento, luego la casa muestra y después la construcción por etapas.
Nada se construye en grande hasta probarlo en chico.

Etapa	Contenido
Diagnóstico · semanas 1-2 · incluido	El levantamiento. Confirmamos sus números (ticket, margen, temporadas y ventas por mes), revisamos sus anuncios de Meta con acceso de solo lectura y una muestra de expedientes, y les entregamos un borrador del aviso de privacidad para que lo revise su abogado o contador.
Prueba de 30 días · incluida	La casa muestra. Con Growth Plus o Intelligence Max: sus contactos nuevos con ficha y seguimiento durante un mes, 30 piezas en el catálogo y sus expedientes más recientes digitalizados (hasta 100 con Growth Plus, hasta 200 con Intelligence Max). Con Essential Pro: las 30 piezas y el seguimiento en WhatsApp Business. Si el equipo no lo usa, se ajusta antes de seguir.
Creecer paso a paso	La obra. Cada mes subimos más piezas, hasta tener en línea su catálogo completo, de unos 300 muebles: después de la prueba, unos 11 meses con Intelligence Max, 18 con Growth Plus y más de 2 años con Essential Pro (sección 06). El resto de los expedientes, solo si la prueba da resultado, va por lotes de 100 con costo aparte (módulo, sección 07). Cada paso se decide con los resultados del anterior (sección 07).
Medir y ajustar	Cada mes: qué funcionó, qué no y qué cambia el mes siguiente.

TRES COSAS QUE NO DEPENDEN SOLO DE NOSOTROS

- **El tiempo para ver tendencia.** Conversaciones hay de sobra —unas 350 por semana—, pero ventas, de 5 a 20 al mes: un solo mes no dice mucho. Por eso ningún contrato dura menos de 4 meses.
- **Que el equipo lo use.** Un sistema que nadie alimenta no sirve, por bueno que sea. Por eso hay capacitación, una prueba chica y un diseño que parte de lo que ya usan.
- **Permiso antes de promover.** Parte de los teléfonos de hace años ya no sirven (la prueba nos dirá cuántos), y antes de mandar promociones hay que pedir permiso: WhatsApp castiga a los números que mandan mensajes no esperados y la ley de datos personales pide aviso de privacidad y consentimiento para usos como promociones. Es más lento, pero cuida su número y su reputación.

Referencias: [política de mensajería de WhatsApp Business](#); *Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (DOF, 20 de marzo de 2025)*. Esto no es asesoría legal.

05 — Cómo sabremos si funciona

Medimos antes y después, con los mismos criterios:

- Cuántos contactos llegan por cada canal y cuánto tardan en recibir respuesta.
- Cuántas cotizaciones tienen seguimiento, y cuántas terminan en venta.
- Cuánto cuesta cada venta que trajo un anuncio (no cada mensaje).
- Cuántas ventas vienen de clientes anteriores.

¿CUÁNTAS VENTAS EXTRA NECESITA CADA PAQUETE PARA PAGARSE?

Con su ticket promedio, su margen y esta tabla pueden calcular cuántas ventas extra al mes necesita cada paquete para pagarse. Es una herramienta para decidir, no una promesa. (La versión en línea lo calcula sola; la sección 07 trae el ejemplo resuelto.)

Ticket promedio (MXN)	A	
Margen bruto (%)	B	
Mensualidad del paquete (anual: con 30% de descuento del mes 1 al 12)	C	
Arranque del paquete (pago único)	D	
Ventas actuales por mes	E	
Conversaciones por mes	F	
Margen bruto por venta = $A \times B \div 100$	G	
Costo mensual total = $C + (D \div 12)$	H	
Ventas extra al mes para que el paquete se pague = $H \div G$	I	
Es decir: una venta más por cada ____ conversaciones = $F \div I$	J	
Conversaciones que terminan en venta: hoy $\rightarrow$ necesario = $E \div F \rightarrow (E + I) \div F$	K	

Costo mensual total = mensualidad + arranque repartido en 12 meses (supone que siguen al menos un año). Precios más IVA; condiciones del contrato en la sección 06.

o6 — Los tres paquetes

Cada paquete tiene un **arranque** (lo que se construye una vez) y una **mensualidad** (operar, mejorar y acompañarlos). El contrato es **anual**, con 30% de descuento en arranque y mensualidad si firman a más tardar el 31 de octubre de 2026 (desde el mes 13, mensualidad normal). Solo Essential Pro puede contratarse también **por 4 meses**, a precio normal. El descuento no aplica a la Fase 1 sola, ni a extras, módulos, servicios sueltos o subidas de paquete posteriores. Precios en pesos, más IVA.

Nuestra recomendación: empezar con Growth Plus. Es el primero que ordena el seguimiento y, si cada venta les deja unos \$14,000 (supuesto nuestro), con el 30% de descuento se paga con unas 1.3 ventas extra al mes. Intelligence Max se agrega después, cuando sus ventas ya lo paguen y con su visto bueno. Essential Pro les da catálogo y base, pero sin CRM: el seguimiento sigue a mano.

Diagnóstico de 2 semanas y prueba de 30 días: incluidos en los tres. Si prefieren decidir con más datos, está la Fase 1: solo el diagnóstico, \$11,600 MXN + IVA. En dos semanas les decimos qué paquete conviene y con qué alcance. Si contratan un paquete dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrega del diagnóstico, los \$11,600 se descuentan completos del arranque. Firmando la Fase 1 a más tardar el 31 de octubre, conservan el 30% para un contrato anual que firmen dentro de esos mismos 30 días y a más tardar el 31 de diciembre de 2026.

LOS TRES, LADO A LADO

Los tres incluyen diagnóstico, prueba de 30 días, kit de arranque, su catálogo con QR, mes a mes hasta completarlo (sección 04), reporte semanal y reunión mensual por Zoom (1 h). ✓ incluido · — no incluido en ese paquete · «Extra» o un precio: con costo extra, a precio normal, más IVA. Los tiempos de soporte son objetivos; se confirman en la cotización cerrada.

Qué	Essential Pro	Growth Plus	Intelligence Max
Sistema de clientes (CRM) con recordatorios	—	✓	✓
Inventario vivo (disponible / apartado)	Con 1 de sus 2 automatizaciones	✓	✓
Sitio con dominio y hosting 2 años	—	✓	✓
Publicaciones al mes	—	8 · 1 red	16 · 2 redes
Catálogo: piezas que subimos al mes	Hasta 10 (sus fotos)	15 + 2 nuevas	25 + 5 nuevas
Fotos del catálogo	Retoque de sus fotos	Alta calidad (celular)	Profesionales
Campañas (anuncios aparte)	2 h/mes	4 h/mes, por zona	6 h/mes, por zona
Análisis de competencia	—	2 h/mes	2 h/mes
Expedientes en la prueba	—	Hasta 100	Hasta 200
Asistente 24/7 y WhatsApp Business API	—	Extra	✓
Campaña mensual a sus mejores clientes	—	Extra	✓
Sucursales, temporadas y vendedores	—	—	✓
Reporte trimestral presencial	\$2,950/trimestre	\$2,950/trimestre	✓
Soporte — primera respuesta (objetivo)	2 días hábiles	1 día hábil	4 h hábiles
Contrato	Anual o 4 meses	Anual	Anual
Cuándo empieza	Al firmar	Al firmar	Al firmar o por resultados

Essential Pro

CATÁLOGO Y BASE · SEGUIMIENTO MANUAL

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$49,500 MXN · **Anual con 30% \$34,650 MXN**MENSUAL Normal \$6,400 MXN/mes · **Anual con 30% \$4,480 MXN/mes***Su catálogo en línea y el orden básico. El seguimiento sigue siendo a mano.**Contrato anual, o de 4 meses a precio normal.*

INCLUYE – ARRANQUE

- **Diagnóstico y prueba de 30 días**
- Kit de arranque comercial de regalo (valor \$5,550):
WhatsApp Business con etiquetas y 20 respuestas rápidas, su catálogo en WhatsApp, mensaje de reencuentro con permiso, guía de fotos y videos de capacitación
- Un formato único para registrar productos y clientes: la base del catálogo y, después, del CRM
- Catálogo digital (galería, sin carrito) para compartir por WhatsApp: arranca con 30 piezas, con las fotos que nos mandan y retoque digital
- QR por pieza, para la tienda (y Casa Leo, si participan)
- 2 automatizaciones básicas, elegidas en el diagnóstico (p. ej. aviso de pieza apartada)
- 1 capacitación

INCLUYE – CADA MES

- Reporte semanal y una reunión mensual por Zoom (1 h)
- **Hasta 10 piezas más al catálogo cada mes: nos mandan la foto y nosotros la retocamos y la subimos**
- Campañas: hasta 2 h al mes (los anuncios se pagan aparte)
- Monitoreo básico del catálogo
- Soporte por teléfono o mensaje: primera respuesta en 2 días hábiles (objetivo)

NO INCLUYE

- **Sistema de clientes (CRM): sin él, el seguimiento sigue a mano**
- Contenido, análisis de competencia, sitio, fotos tomadas por nosotros y expedientes
- Extras de la sección 08 (necesitan el CRM), salvo el reporte trimestral presencial (\$2,950 MXN por trimestre), la foto profesional por pieza (\$630) y la hora extra (\$750)

Growth Plus

RECOMENDADO PARA EMPEZAR

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$86,500 MXN · **Anual con 30% \$60,550 MXN**MENSUAL Normal \$18,700 MXN/mes · **Anual con 30% \$13,090 MXN/mes***Ordena el seguimiento: cada interesado queda registrado, con responsable y recordatorio.**Solo con contrato anual.*

INCLUYE – ARRANQUE

- Todo lo de Essential Pro, con fotos que tomamos nosotros
- **Sistema de clientes (CRM), con su Excel ya limpio y cargado**
- **Recordatorios de seguimiento y alertas de cotizaciones sin respuesta**
- **Inventario vivo: cada pieza dice si está disponible o apartada**
- De dónde llega cada cliente: anuncio, WhatsApp, tienda, recomendación o Casa Leo
- Tablero con contactos, cotizaciones y ventas
- Hasta 100 expedientes recientes digitalizados
- Fotos de alta calidad (celular, con retoque) de las 30 piezas de la prueba: las tomamos nosotros
- Sitio de regalo, con dominio y hosting por 2 años

INCLUYE – CADA MES

- Reporte semanal y una reunión mensual por Zoom (1 h)
- **8 publicaciones al mes en 1 red social de su elección**
- **Catálogo: cada mes, 15 piezas de su inventario y 2 nuevas, con fotos de alta calidad**
- Campañas: hasta 4 h al mes, dirigidas por zona (fraccionamientos, competencia)
- Análisis de competencia y oportunidades de crecimiento: hasta 2 h al mes
- Soporte con mejoras menores: primera respuesta en 1 día hábil (objetivo)

NO INCLUYE

- WhatsApp Business API, asistente 24/7, apartados con pago, campaña a sus mejores clientes, referidos y canal profesional: se agregan como extras (sección 08) o vienen en Intelligence Max
- Segunda red con atención de comentarios, fotos extra y más expedientes: son módulos (sección 07)
- Reporte trimestral presencial (\$2,950 MXN por trimestre)

Intelligence Max SE ACTIVA POR RESULTADOS · OPERACIÓN COMPLETA

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$144,200 MXN • **Anual con 30% \$100,940 MXN**

MENSUAL Normal \$29,000 MXN/mes • **Anual con 30% \$20,300 MXN/mes**

El negocio trabajando también fuera de horario: contesta a cualquier hora, les escribe a sus mejores clientes y a ustedes les dice qué empujar cada temporada.

Si empiezan con Growth Plus, se activa cuando el promedio de 3 meses supera su línea base en al menos 4 ventas al mes (sección 07), con su visto bueno por escrito. Al activarlo pagan la diferencia de arranque (\$57,700 MXN) y la mensualidad a precio normal. Solo con contrato anual.

INCLUYE – ARRANQUE

- Todo lo de Growth Plus, con hasta 200 expedientes en la prueba
- Fotografía profesional (fotógrafo y equipo) de las 30 piezas de la prueba
- **Los extras de arranque, ya incluidos:**
 - WhatsApp Business API y asistente de preguntas frecuentes 24/7 (sitio y WhatsApp)
 - Apartados con pago (liga por WhatsApp y tarjeta en el sitio)
 - Campaña a sus mejores clientes y programa de referidos
 - Canal profesional (fraccionamientos, asesores inmobiliarios, arquitectos, desarrolladores e inversionistas)
- **Control de sucursales en tiempo real**
- Análisis de temporadas, de lo que se estanca y de qué vende mejor cada vendedor

INCLUYE – CADA MES

- **Asistente 24/7 que contesta lo que hoy se contesta a mano: horarios, disponibilidad, apartados y citas. Revisamos sus respuestas cada mes**
- **Campaña mensual a sus mejores clientes: aniversario de compra, cuidado de sus muebles, recomendaciones**
- **Análisis mensual de sucursales, temporadas y vendedores**
- **Catálogo: cada mes, 25 piezas de su inventario y 5 nuevas, con fotografía profesional (el fotógrafo va incluido)**
- 16 publicaciones al mes en 2 redes sociales de su elección
- Campañas: hasta 6 h al mes; análisis de competencia: hasta 2 h
- Reporte semanal, reunión mensual por Zoom (1 h) y reporte trimestral presencial
- Soporte prioritario con mejoras menores: primera respuesta en 4 horas hábiles (objetivo)

NO INCLUYE

- Módulos (sección 07): tercera red con atención de comentarios (\$3,920 MXN/mes), fotos extra de 15 piezas al mes (\$8,500 MXN/mes) y expedientes por lotes de 100
- Costo de los mensajes de WhatsApp y comisiones del cobro con tarjeta (Stripe): se pagan al costo
- La inversión en anuncios y el asistente de voz para llamadas (servicio suelto)

07 — Crecer juntos: cada paso, cuando sus ventas ya lo pagan

Como surtir inventario: se compra lo que la venta pide, no antes. **Empiezan con lo que su operación de hoy puede pagar; lo siguiente se activa cuando sus ventas ya lo pagan.**

Paquete (anual con 30%)	Costo mensual total, año 1	Ventas extra al mes para pagarse
Essential Pro	\$7,368	0.5
Growth Plus	\$18,136	1.3
Intelligence Max	\$28,712	2.1

Ejemplo con un ticket de \$40,000 y 35% de margen: supuestos nuestros, no sus números (pongan los suyos en la tabla de la sección 05). Con 1,500 conversaciones al mes, 1.3 ventas extra equivalen a una venta más por cada 1,160 conversaciones, más o menos.

¿CUÁNDO SE ACTIVA INTELLIGENCE MAX?

Cuando el promedio de sus ventas de los últimos 3 meses —notas de venta cerradas, de las dos sucursales— supere en al menos **4 ventas por mes** a su **línea base**: el promedio de lo que vendieron en esos mismos meses, tomado de sus ventas mes por mes de los últimos 12 a 24 meses. No comparamos un diciembre con un febrero, sino diciembre con diciembre. Como la sucursal nueva está por cumplir un año, su línea base la revisamos juntos antes de fijarla.

Cuando se cumpla la meta se lo proponemos, y se activa con su visto bueno por escrito: nada se activa solo. Al activarlo pagan, a precio normal, la diferencia de arranque (**\$57,700 MXN**) y la mensualidad (**\$29,000 MXN**). Lo revisamos en el mes 4, pero decide la meta, no la fecha. Si ya saben que lo quieren, conviene contratarlo desde el inicio: firmando a más tardar el 31 de octubre, el 30% aplica a todo su arranque y a la mensualidad del año.

¿Por qué 4? Con nuestro ejemplo, 4 ventas extra dejan unos \$56,000 de margen al mes. Si vienen de Growth Plus, Intelligence Max equivale a unos \$39,000 al mes (mensualidad normal más el arranque de Growth Plus y la diferencia, en 12 meses). Se pagaría solo y les quedarían unos \$17,000 al mes.

MÓDULOS: COMO AMUEBLAR UNA CASA

Nadie compra todos los muebles el día de la mudanza. Los módulos se agregan, a precio normal (sin el 30%), en Growth Plus o Intelligence Max, cuando las ventas extra ya los pagan: con nuestro ejemplo, menos de una venta al mes cada módulo mensual.

Módulo	Precio (más IVA)	Qué incluye
Segunda o tercera red + atención de comentarios	\$3,920/mes	Contenido para una red más (la segunda en Growth Plus, la tercera en Intelligence Max) y revisión diaria de sus comentarios y mensajes, de lunes a sábado. Las conversaciones de venta de Meta y WhatsApp siguen con su equipo.
Fotos extra	\$7,400 o \$8,500/mes	15 piezas más al mes para completar su catálogo más rápido: alta calidad en Growth Plus, profesional en Intelligence Max. Sale 10% más barato que pagar 15 piezas sueltas.
Expedientes por lotes	\$3,700 a \$7,400 por lote de 100	Su equipo escanea; nosotros capturamos y verificamos. El precio sale del tiempo medido en la prueba (3 a 6 minutos por expediente).

Antes que módulos, más anuncios: hoy cada conversación les cuesta de \$2 a \$5. Con la cubeta ya sin agujeros, vale la pena echarle más agua: lo primero que les recomendaremos es subir la inversión en Meta, midiendo cuánto cuesta cada venta.

FACILIDADES DE PAGO

Mensualidad de temporada (opcional, con contrato anual): pagan más en sus meses altos y menos en los bajos. Al año es lo mismo.

Paquete	Meses altos (3)	Meses medios (5)	Meses bajos (4)	Total al año
Essential Pro	\$5,970	\$4,594	\$3,220	\$53,760
Growth Plus	\$17,450	\$13,426	\$9,400	\$157,080
Intelligence Max	\$27,070	\$20,822	\$14,570	\$243,600

Mensualidad anual con 30%, en MXN, más IVA. Usamos los 3 meses altos y 4 bajos que nos contaron; los meses exactos se ajustan a su calendario real.

Arranque en dos etapas: mismo precio, que se paga al firmar; solo cambia el orden de entrega, para no cargarles trabajo en temporada alta:

- **Etapla 1, antes de su temporada alta:** kit de WhatsApp Business, CRM con su Excel, recordatorios de seguimiento y registro de dónde llega cada cliente. Es lo que más rápido les ahorra mensajes repetidos y ventas perdidas.
- **Etapla 2, después de su temporada alta:** catálogo, inventario vivo, sitio, fotos y expedientes de la prueba.

Cada etapa se revisa con ustedes a las 4 semanas. La prueba de 30 días también va en dos partes: el seguimiento en la etapa 1; las piezas y los expedientes, en la etapa 2. Con Essential Pro, la etapa 1 es el kit de WhatsApp Business y el catálogo va en la etapa 2.

o8 — Extras

Growth Plus puede crecer por partes: cada extra se contrata cuando lo necesiten, a precio normal. En Intelligence Max ya vienen todos, salvo la foto por pieza y la hora extra.

Extra	Precio (más IVA)	En Intelligence Max
Asistente de preguntas frecuentes 24/7 en el sitio (en WhatsApp necesita la API)	\$12,390 + \$1,600/mes	Incluido
WhatsApp Business API: difusión con plantillas y registro de permisos	\$20,650	Incluido
Apartados con liga de pago por WhatsApp	\$3,700	Incluido
Apartados con pago con tarjeta en el sitio (Stripe)	\$5,900	Incluido
Campaña a sus mejores clientes: arranque + cada mes	\$5,900 + \$2,400/mes	Incluido
Programa de referidos	\$4,450	Incluido
Canal profesional: fraccionamientos, asesores inmobiliarios, arquitectos, desarrolladores e inversionistas	\$7,400	Incluido
Reporte trimestral presencial	\$2,950/trimestre	Incluido
Fotografía profesional por pieza	\$630	Trae 30 al mes; más, \$630 c/u o módulo
Hora extra de campañas, contenido o competencia	\$750	Trae 6 h + 2 h al mes

Referencia a precio normal: Growth Plus con los 7 extras de arranque suma \$146,890 MXN; Intelligence Max cuesta \$144,200 MXN de arranque y además incluye cada mes el asistente, la campaña a sus mejores clientes, el análisis de sucursales, 16 publicaciones en 2 redes, fotografía profesional de 30 piezas y más horas. Si solo necesitan uno o dos extras, Growth Plus con esos extras sale más barato en el total del año. Los precios de cada servicio suelto están en el Anexo.

¿API o app? WhatsApp Business es la app que ya usan en el celular. La API es la versión para empresas: permite difusiones con plantillas que aprueba Meta, conectar el asistente y registrar quién dio permiso. Meta cobra los mensajes que se mandan por la API; se pagan al costo.

09 — Preguntas frecuentes

¿EL DIAGNÓSTICO Y LA PRUEBA DE 30 DÍAS SE COBRAN APARTE?

No. Van incluidos en cualquier paquete. La Fase 1 (\$11,600 MXN) es solo para quien quiera decidir con más datos; si luego contratan un paquete dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrega del diagnóstico, se descuenta completa del arranque.

¿QUÉ CAMBIA ENTRE EL CONTRATO ANUAL Y EL DE 4 MESES?

El de 4 meses es solo para Essential Pro, a precio normal: lo mínimo para medir resultados. Growth Plus e Intelligence Max se contratan por un año. El anual tiene 30% de descuento del mes 1 al 12 si lo firman a más tardar el 31 de octubre de 2026; desde el mes 13, precio normal. Si después suben de paquete, lo nuevo va a precio normal.

¿POR QUÉ ESTO SÍ FUNCIONARÍA, SI LA HERRAMIENTA ANTERIOR NO?

No lo damos por hecho: para eso es la prueba de 30 días. Partimos de WhatsApp y Excel: el CRM es nuevo, pero arranca con su Excel ya cargado, así que no empiezan desde cero. Y está pensado para quitarle trabajo a Herlinda, no para sumarle captura.

¿QUÉ NOS TOCA HACER A NOSOTROS?

Pasarnos los datos de cada pieza (medidas, materiales y precio) y, en Essential Pro, también sus fotos con nuestra guía; escanear los expedientes en su tienda; darnos acceso de solo lectura a Meta; aprobar contenido y campañas en 48 horas, y nombrar a alguien —además de Herlinda— que mantenga el CRM al día. El precio supone este reparto de trabajo: si prefieren que algo de eso lo hagamos nosotros, se cotiza aparte.

¿LOS EXPEDIENTES SALEN DE LA TIENDA?

No. Su equipo los escanea ahí; nosotros capturamos los datos con apoyo de IA y los verificamos. Empezamos con los más recientes (hasta 100 con Growth Plus, hasta 200 con Intelligence Max) y seguimos por lotes de 100 solo si esos primeros dan resultado: teléfonos que sirven, permisos y ventas. Los datos son de Galarte: los tratamos solo por encargo suyo, con un contrato firmado de confidencialidad y manejo de datos.

¿PODEMOS MANDAR PROMOCIONES A TODOS LOS CLIENTES DE LOS EXPEDIENTES?

No de golpe. Primero se les pide permiso con un mensaje personal de reencuentro: WhatsApp castiga a los números que mandan mensajes no esperados, y la ley pide aviso de privacidad y consentimiento para usos como promociones. Les damos el borrador del aviso para que lo revise su abogado o contador.

¿EL ASISTENTE CONTESTA A CUALQUIER HORA?

Sí. Con Intelligence Max responde 24/7 en el sitio y en WhatsApp; como extra en Growth Plus, en el sitio (en WhatsApp necesita también la API, sección 08). Contesta con información que ustedes aprueban —horarios, disponibilidad, apartados, ubicación y citas— y está configurado para no negociar precios: eso, y lo que ya es una venta, pasa a su equipo.

10 — Lo importante del acuerdo

- Precios en pesos, más IVA.
- Contrato anual: 30% de descuento del mes 1 al 12, firmando a más tardar el 31 de octubre de 2026; desde el mes 13, mensualidad normal. Solo Essential Pro se contrata también por 4 meses, a precio normal.
- El descuento aplica a paquetes completos: no a la Fase 1 sola, extras, módulos ni servicios sueltos.
- El arranque se paga al firmar el acuerdo de servicios, en la reunión de inicio que agendamos una vez definidos el paquete y el alcance.
- Fase 1: se descuenta completa del arranque si contratan un paquete dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrega del diagnóstico. Firmándola a más tardar el 31 de octubre, conservan el 30% para un contrato anual firmado en esos mismos 30 días y a más tardar el 31 de diciembre de 2026.
- Las horas de campañas y de análisis de competencia tienen tope mensual. La hora extra cuesta \$750, siempre con su autorización, y las horas no usadas no se acumulan.
- Nunca incluidos: la inversión en anuncios, el costo de los mensajes de WhatsApp, las comisiones del cobro con tarjeta (Stripe), hardware, licencias de terceros (si algo las necesita, su costo va en la cotización cerrada) y desarrollos fuera de lo acordado. Lo de terceros se paga al costo.
- El sitio de regalo incluye dominio y hosting por 2 años, aunque el contrato termine antes. El dominio queda a nombre de Galarte desde el primer día, y el sitio y el dominio son suyos. Después de los 2 años, el hosting lo pueden continuar por su cuenta. Mantenimiento, actualizaciones y mejoras se cotizan aparte.
- Subir de paquete: cuando lo pidan, pagando la diferencia de arranque y, desde ese mes, la mensualidad del nuevo paquete, las dos a precio normal: el 30% es solo para lo que se firma a más tardar el 31 de octubre. Si vienen de 4 meses de Essential Pro, el nuevo paquete es anual. Bajar de paquete se evalúa caso por caso, porque implica retirar lo ya construido.
- Cancelar un contrato anual antes de los 12 meses: no hay precio de promoción. El arranque y los meses de servicio —contando al menos 4 en Essential Pro y 6 en Growth Plus e Intelligence Max— se recalculan a precio normal y pagan la diferencia contra lo que ya pagaron (así se cuadra también la mensualidad de temporada, si la eligieron).
- Sus datos son de Galarte: los tratamos solo por encargo suyo y con confidencialidad. Si dejamos de trabajar juntos, se los entregamos exportados, cerramos nuestros accesos y sus archivos se devuelven o se borran, como prefieran. Lo ya construido es suyo y sigue funcionando si continúan pagando los servicios que usa (licencias, mensajes y, después de los 2 años, el hosting); lo que se detiene es nuestro soporte, la operación del asistente y las mejoras nuevas.
- Lo que encuentre el diagnóstico ajusta el plan, no lo cancela: si algo del paquete no conviene todavía, se cambia por algo de esfuerzo equivalente o se difiere sin costo.

11 — Casa Leo: una vitrina que se puede medir

IMPULSO comercializa Residencial M2SJ, donde está Casa Leo. Si Galarte la amuebla, cada pieza lleva un QR a su ficha en el catálogo de Galarte y cada contacto que llegue por ahí queda etiquetado «Casa Leo»: así podrán medir cuántos contactos y ventas les llegan por ahí, en lugar de suponerlo. Aun sin paquete, el QR puede abrir su WhatsApp con un mensaje listo («Vi esta pieza en Casa Leo»).

Transparencia: participar en Casa Leo y contratar esta propuesta son decisiones independientes; una no condiciona a la otra, ni su precio. Si contratan el canal profesional y incluye desarrollos que IMPULSO comercializa, lo declaramos por escrito.

12 — Próximos pasos y aceptación

1. Elegir cómo empezar: con un paquete (diagnóstico y prueba incluidos) o con la Fase 1.
2. Compartírnos lo que falta: ticket y margen, sus temporadas y sus ventas mes por mes de los últimos 12 a 24 meses; acceso de solo lectura a Meta y 20 expedientes de muestra, revisados en su tienda.
3. Les entregamos la cotización cerrada a más tardar 5 días hábiles después de recibir lo que falta. Si nos lo comparten a más tardar el 16 de octubre, tendrán una semana completa para decidir.
4. Firmar a más tardar el 31 de octubre: el contrato anual, para tener el 30%, o la Fase 1, para conservarlo (sección 10). Si firman un paquete, el arranque se paga en esa firma.
5. Semana 1: arranca el diagnóstico; con lo que aprendamos de la herramienta anterior, arranca la etapa 1 (kit de WhatsApp Business y CRM). A las 4 semanas de cada etapa, la revisamos juntos antes de seguir.
6. Mes 4 (si empezaron con Growth Plus): comparamos sus ventas contra su línea base. Si se cumple la meta, les proponemos activar Intelligence Max; si no, seguimos con Growth Plus y ajustamos. Lo que decide es la meta, no la fecha.

ACEPTACIÓN

Este espacio confirma qué se acordó y cuándo. Vigencia de esta propuesta: 31 de octubre de 2026.

Paquete o fase acordada:

Tipo de contrato (anual / 4 meses, solo Essential Pro):

Mensualidad de temporada (sí / no):

Fecha:

Firma — Galarte (Herlinda Hernández):

Firma — Galarte (Arq. Fernando Hernández):

Firma — IMPULSO (Francisco Rentería Guzmán):

EN UNA FRASE *No vendemos software por venderlo: construimos la memoria comercial de Galarte. Cada cliente se registra una vez y su siguiente paso queda a la vista.*

Anexo — Precios por servicio suelto

Para contratar un servicio sin paquete, a precio normal (sin descuento) y más IVA; los tres módulos, solo con Growth Plus o Intelligence Max. Son precios de referencia: la cotización cerrada los confirma. El asistente de voz es un estimado preliminar, y, sin paquete o con Essential Pro, digitalizar una pieza más (foto con celular, ficha y carga) cuesta de \$550 a \$650; con Growth Plus o Intelligence Max, para ir más rápido está el módulo de fotos extra.

Servicio	Unidad	Precio (normal, más IVA)
Sesión de capacitación adicional	por sesión	\$2,950 MXN
Catálogo digital básico (galería, sin carrito)	único	\$10,330 MXN
Automatización esencial	c/u	\$5,900 MXN
Conexión con un sistema de punto de venta (si Galarte adopta uno)	único	\$31,010 MXN
Sistema de clientes (CRM)	único	\$15,510 MXN
Tablero comercial	único	\$15,510 MXN
Integración de WhatsApp Business API	único	\$20,650 MXN
Análisis avanzado (temporadas, sucursales, vendedores)	único	\$20,650 MXN
Análisis de competencia y oportunidades de crecimiento	por mes	\$7,400 MXN
Gestión de campañas de anuncios (anuncios aparte)	por mes	\$5,180 MXN
Fotografía profesional	por pieza	\$630 MXN
Sitio + dominio y hosting 2 años	único	\$16,500 MXN
Asistente de voz para llamadas <i>Estimado preliminar: se confirma en la cotización cerrada</i>	único	\$68,010 MXN
Reporte trimestral presencial	por trimestre	\$2,950 MXN
Auditoría anual de datos	por año	\$7,400 MXN
Alta de nueva sucursal	único	\$18,450 MXN
Hora extra de campañas, contenido o competencia	por hora	\$750 MXN
Asistente de preguntas frecuentes 24/7 — arranque	único	\$12,390 MXN
Asistente de preguntas frecuentes 24/7 — operación	por mes	\$1,600 MXN
Campaña a sus mejores clientes — arranque	único	\$5,900 MXN
Campaña a sus mejores clientes — cada mes	por mes	\$2,400 MXN
Programa de referidos	único	\$4,450 MXN
Canal profesional (fraccionamientos, asesores inmobiliarios, arquitectos, desarrolladores e inversionistas)	único	\$7,400 MXN
Apartados con liga de pago por WhatsApp	único	\$3,700 MXN
Apartados con pago con tarjeta en el sitio (Stripe)	único	\$5,900 MXN
Módulo: segunda o tercera red + atención de comentarios	por mes	\$3,920 MXN
Módulo: fotos extra, 15 piezas al mes — Growth Plus (alta calidad)	por mes	\$7,400 MXN
Módulo: fotos extra, 15 piezas al mes — Intelligence Max (profesional)	por mes	\$8,500 MXN
Módulo: expedientes, lote de 100	por lote	\$3,700–7,400 MXN