



RESUMEN · ACTUALIZADO EL 7 DE OCTUBRE DE 2026

Galarte × IMPULSO

Lo esencial, ya con los datos que nos dieron el 30 de septiembre. El detalle está en la propuesta completa.

Lo que nos contaron

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

Solo entre el 0.3% y el 1.3% de las conversaciones termina en venta, y cada una les cuesta de \$2 a \$5 en anuncios. **Conseguir conversaciones les cuesta poco; la oportunidad está en convertirlas:** responder a tiempo, dar seguimiento y no perder la cotización. Por eso cada paquete se mide en ventas.

Lo que proponemos, en orden

- 1. Una ficha por cliente (CRM).** Cada contacto —anuncios, WhatsApp, tienda, recomendación o Casa Leo— con responsable, recordatorio y origen.
- 2. Catálogo, sitio e inventario vivo.** Todo su catálogo en línea, mes a mes, compartible por WhatsApp; lo apartado se ve apartado, para el cliente y para el piso de venta.
- 3. Sus expedientes, vivos.** Con Growth Plus, hasta 100 en la prueba (hasta 200 con Intelligence Max); después, lotes de 100 solo si hay respuesta. Permiso antes de cualquier promoción.
- 4. Menos carga para Herlinda.** Campañas medidas por venta, no por mensaje; con Intelligence Max, respuestas frecuentes automáticas.

Por qué esta vez sería distinto

- Empezamos donde ya trabajan —WhatsApp y Excel—: el CRM arranca con su Excel ya cargado.
- Prueba de 30 días con su equipo: si no se usa, se ajusta antes de seguir.

Casa Leo

Si participan, cada pieza en Casa Leo lleva un QR a su ficha y cada contacto que llegue por ahí entra etiquetado: así medirán cuántas ventas les trae. IMPULSO comercializa Casa Leo; participar y contratar esta propuesta son decisiones independientes.

Lo que nos falta confirmar

1 Ticket promedio (venta típica) y margen	2 Meses altos, medios y bajos
3 Ventas mes por mes, 12 a 24 meses (línea base)	4 Expedientes: ¿compraron? ¿teléfonos vigentes?
5 Las preguntas que más se repiten	6 Por qué no funcionó la herramienta anterior

Inversión — versión resumida

Paquete	Arranque	Mensual	Qué resuelve
Essential Pro	\$34,650 anual con 30% \$49,500 normal · 4 meses	\$4,480/mes anual con 30% \$6,400/mes normal · 4 meses	Catálogo con QR (30 piezas y hasta 10 más al mes, con sus fotos retocadas), 2 automatizaciones, capacitación y campañas hasta 2 h/mes. Sin CRM: el seguimiento sigue a mano. Se paga con ≈0.5 ventas extra al mes*.
Growth Plus EMPEZAR AQUÍ	\$60,550 anual con 30% \$86,500 normal	\$13,090/mes anual con 30% \$18,700/mes normal	Todo Essential Pro + sistema de clientes (CRM) con su Excel, recordatorios, inventario vivo (disponible / apartado), contenido mensual, campañas hasta 4 h/mes por zona, hasta 100 expedientes, catálogo con fotos de alta calidad que tomamos nosotros (30 en la prueba; luego 15 + 2 al mes, hasta completarlo) y sitio de regalo. Ordena el seguimiento. Se paga con ≈1.3 ventas extra al mes*.
Intelligence Max SE ACTIVA POR RESULTADOS	\$100,940 anual con 30% \$144,200 normal	\$20,300/mes anual con 30% \$29,000/mes normal	Todo Growth Plus + WhatsApp Business API (versión para empresas), asistente 24/7, apartados con pago, campaña mensual a sus mejores clientes, análisis de sucursales y vendedores, 16 publicaciones en 2 redes, hasta 200 expedientes, fotografía profesional con fotógrafo incluido (las 30 de la prueba y luego 25 + 5 piezas al mes) y campañas hasta 6 h/mes. Se activa por resultados: +4 ventas al mes sobre su línea base, con su visto bueno por escrito. Solo anual.

Nuestra recomendación: empezar con Growth Plus. Intelligence Max se activa cuando el promedio de 3 meses supere su línea base en al menos 4 ventas al mes, con su visto bueno; la diferencia de arranque (\$57,700) y la mensualidad van a precio normal.

Crecer con módulos (solo con Growth Plus o Intelligence Max): segunda o tercera red + atención de comentarios (\$3,920 MXN/mes), fotos extra de 15 piezas al mes (\$7,400 en Growth Plus; \$8,500 en Intelligence Max) y expedientes por lotes de 100 (\$3,700 a \$7,400). Se agregan, a precio normal, cuando las ventas extra ya los pagan.

Facilidades: mensualidad de temporada opcional (Growth Plus con 30%: \$9,400 en meses bajos y \$17,450 en altos; mismo total al año) y arranque —pagado al firmar— entregado en dos etapas: WhatsApp Business y CRM antes de su temporada alta; el resto, después.

Si prefieren decidir con más datos: Fase 1 (diagnóstico de 2 semanas), \$11,600 MXN más IVA. Se descuenta completa del arranque si contratan un paquete en los 30 días naturales siguientes a la entrega; firmándola a más tardar el 31 de octubre, conservan el 30% para un contrato anual firmado en esos 30 días y a más tardar el 31 de diciembre.

*Precios en MXN, más IVA. Contrato anual: -30% en arranque y mensualidad, firmando a más tardar el 31 de octubre; desde el mes 13, mensualidad normal; si se cancela antes de 12 meses, el arranque y los meses (al menos 4 en Essential Pro; 6 en los otros) se recalculan a precio normal. Growth Plus e Intelligence Max, solo anuales; Essential Pro, también por 4 meses a precio normal. Subir de paquete: diferencia de arranque y mensualidad a precio normal. Los tres incluyen diagnóstico, prueba de 30 días y kit de arranque. *Con el 30% y el arranque repartido en 12 meses; el ticket de \$40,000 y el margen de 35% son supuestos nuestros.*

Próximos pasos

- Elegir paquete o Fase 1 y compartírnos lo que falta, acceso de solo lectura a Meta y 20 expedientes de muestra → cotización cerrada en 5 días hábiles (compártanlo a más tardar el 16 de octubre para tener una semana para decidir).
- Firma y pago del arranque → semana 1: diagnóstico y, con lo aprendido, etapa 1 → semana 4: revisar el seguimiento → después de su temporada alta: etapa 2 → mes 4: ventas contra línea base (decide la meta, no la fecha).