

Propuesta de Ingeniería Comercial:

Arquitectura Integral de Autoridad y Conversión (AIAC)

Ayudamos a empresas de alto valor a convertir sus redes en un activo de negocio escalable y predecible en 4 semanas a través de nuestra Arquitectura Integral de Autoridad y Conversión (AIAC).

1. EL CONTEXTO: EL FIN DE LOS LIKES SIN INTENCIÓN COMERCIAL

Sabemos que actualmente sus redes sociales se sienten como una inversión improductiva. Invertir tiempo y presupuesto para conseguir únicamente "me gusta" o seguidores curiosos que no generan conversaciones de valor, genera un cuello de botella que frena el crecimiento digital de su empresa.

Si continúa respondiendo mensajes a mano o publicando contenido solo por mantener sus redes activas, su negocio se quedará atrás frente a competidores que ya utilizan la tecnología para atender y crear conversaciones de valor filtradas y calificadas.

Nuestra misión es erradicar este caos y convertir sus redes sociales en un sistema predecible que le genere demanda y conversaciones de valor filtradas y calificadas.

2. NUESTRAS 4 OPCIONES DE ESCALABILIDAD (Elija su punto de partida)

Usted tiene el control total. Nuestro ecosistema está diseñado para que pueda elegir cualquier opción según el momento actual de su negocio, con la tranquilidad de saber que puede empezar en la Opción 1 e ir escalando paso a paso hasta llegar a la Opción 4.

- Opción 1: **Autoridad (El inicio estratégico)**. Diseñamos sus guiones, editamos sus videos y publicamos su contenido con una intención clara: construir una presencia digital sólida, coherente y alineada con el nivel de su empresa, para posicionarlo como una voz de referencia en su sector. **Nota:** Esta opción no incluye automatización. Está enfocada exclusivamente en la creación, edición y publicación de su parrilla de contenido estratégico.
- Opción 2: **Conversión Automatizada (El motor de Conversaciones)**. Incluye todo lo de la Opción 1, pero le conectamos un "cerebro tecnológico". Instalamos agentes de Inteligencia Artificial que responden automáticamente los mensajes en sus redes (Instagram, Facebook, TikTok) las 24 horas del día, filtrando a los curiosos y enviando conversaciones filtradas y calificadas directamente al CRM.
- Opción 3: **Eventos En Vivo Simulados (El acelerador)**. Todo lo de la Opción 1 y 2, sumado a la creación de eventos simulados automatizados que generan ventas

masivas. Diseñamos transmisiones que parecen estar en vivo para que usted pueda venderle a muchas personas al mismo tiempo, utilizando la tecnología a su favor.

- Opción 4: **Generación Masiva de Demanda (El dominio total)**. Todo lo de la Opción 1, 2 y 3, más la creación y manejo de anuncios pagados (Publicidad). Inyectamos tráfico masivo a su sistema para que miles de clientes potenciales pasen por su embudo automatizado y lleguen perfilados a su equipo comercial.

3. EL VOLUMEN DE PUBLICACIONES (Escalabilidad de Contenido)

Es importante aclarar que todas nuestras 4 opciones ya incluyen la creación, edición y publicación de 10 posts mensuales.

Sin embargo, si usted decide que quiere tener una presencia más agresiva en el mercado y desea escalar a un volumen mayor, como 20 publicaciones (Nivel Expansión) o 30 publicaciones (Nivel Liderazgo) adaptadas a cada plataforma, esto tiene un valor adicional.

Usted puede calcular fácilmente cuánto costaría añadir más publicaciones a su paquete directamente en nuestra calculadora de precios:

Nivel de Paquete	Volumen Mensual	Estrategia de Comunicación	Cobertura	El Argumento Comercial (Up-sell)
1. Nivel presencia (Nivel de entrada)	Mínimo 10 publicaciones.	Igual (El mismo contenido/ los posts se reciclan en todas).	3 redes sociales.	Este es el nivel de cimentación operativa. Es el punto de partida exacto para abandonar el modelo obsoleto de 'publicar por publicar' y comenzar a proyectar una autoridad innegable en su sector.
2. Nivel Expansión (Escalamiento 1)	Mínimo 20 publicaciones.	Diferente (Se adapta el guión y formato a cada red).	2 redes sociales.	Hablar el "lenguaje nativo" de cada red aumenta la conversión.
3. Nivel liderazgo (Dominación total)	Mínimo 30 publicaciones.	Diferente (Se adapta el guión y formato cada la red).	3 redes sociales.	Domine su mercado con presencia omnicanal, publicando casi todos los días con contenido hecho a la medida para cada plataforma.

4. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

Los contratos corporativos se establecen a un mínimo de 6 meses para garantizar resultados sostenibles. Tenga en cuenta que el primer mes ("Mes 0") es de implementación tecnológica intensiva.

	Opción 1 (Autoridad) 10 publicaciones / mes	Opción 2 (Conversión) 10 publicaciones / mes	Opción 3 (En Vivo Simulado) 10 publicaciones / mes	Opción 4 (Generación de Demanda) 10 publicaciones / mes
Objetivo Principal	Posicionamiento y Autoridad de Marca	Autoridad + Conversión automatizada	Autoridad + Conversión automatizada + Eventos de ventas masivas	Ecosistema Total + Escalamiento con Ads
Mes 0	\$1.670.000 COP	\$ 2.670.000 COP	\$ 4.470.000 COP	\$5.270.000 COP
Fee Mensual (Mes 1 en adelante)	\$1.670.000 COP	\$ 2.670.000 COP	\$ 3.670.000 COP	\$4.470.000 COP
Observación Estratégica	No vendemos piezas gráficas. Vendemos autoridad, diferenciación y confianza.	No vendemos "engagement". Vendemos demanda calificada directo a su WhatsApp.	No vendemos 'lives en vivo' desgastantes, sin guión ni estructura comercial. Vendemos atención, confianza, automatización, escalabilidad y cierres masivos.	Convertimos las redes en un activo de negocio escalable y predecible.
¿Qué INCLUYE?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inmersión estratégica para analizar a fondo su modelo de negocio 2. Diseñamos secuencias estratégicas con guiones técnicos detallados listos para grabar 3. Edición profesional y programación de la parrilla de contenido. 	<p>Todo lo de la Opción 1, más:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. CRM / WhatsApp con Agente IA. 5. Automatización DM (IG/FB/TikTok). 6. Flujo de IA en WhatsApp para filtrar y calificar. 7. Remarketing. 	<p>Todo lo de la Opción 1 y 2, más:</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Estrategia, guionización e implementación técnica del evento En Vivo Simulado para detonar ventas. 	<p>Todo lo de la Opción 1, 2 y 3, más:</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Creación y gestión de Campañas de Tráfico Pago (Ads) para inyectar demanda masiva al embudo.
División de Roles	<p>Agencia: Entrega estrategia, guiones, producción, edición y programación.</p> <p>Cliente: Entregar el material requerido por la agencia</p>	<p>Agencia: Implementa toda la integración técnica (CRM/IA).</p> <p>Cliente: Transferir la esencia comercial: la información exacta de sus productos y servicios para alimentar la arquitectura del embudo.</p>	<p>Agencia: Entrega estrategia y guión. Controla el software y el evento detrás de escena.</p> <p>Cliente: Encender la cámara y proyectar la autoridad absoluta de su marca, ejecutando los guiones detallados que le entregamos</p>	<p>Agencia: Implementar el ecosistema. Segmentación y administración de la pauta.</p> <p>Cliente: Debe atender los leads que se envían filtrados y calificados</p>

¿Qué NO INCLUYE?	Producción/grabación física del material Servicio de community Management	Producción/grabación física del material Servicio de community Management Cierre de Ventas WhatsApp API, Inversión en licencias de Pancake, plantillas de Whatsapp y tokens de consumo de inteligencia artificial	Producción/grabación física del material Servicio de community Management Cierre de Ventas WhatsApp API, Inversión en licencias de Pancake, plantillas de Whatsapp y tokens de consumo de inteligencia artificial	El presupuesto de inversión publicitaria a las plataformas (Meta/Google/TikTok) lo asume directamente el cliente. Producción/grabación física del material Servicio de community Management Cierre de Ventas WhatsApp API, Inversión en licencias de Pancake, plantillas de Whatsapp y tokens de consumo de inteligencia artificial
------------------	--	--	--	---

- Valores antes de IVA para Colombia.
- Para Clientes Internacionales: (Operación exenta de IVA). Pago a través de la pasarela global Stripe. Se emite y entrega un recibo comercial internacional sin recargos tributarios locales.

5. ENTREGABLES (ARQUITECTURA DE RESULTADOS)

Opción 1 (Autoridad):	Opción 2 (Conversión)	Opción 3 (En vivo simulado)	Opción 4 (Generación de demanda):
La estrategia de comunicación estructurada bajo una postura de marca humana y distintiva, la ingeniería de los guiones listos para grabar, la edición audiovisual profesional y la programación de una parrilla de contenido escalable (10, 20 o 28+ publicaciones mensuales).	Todo el contenido del Nivel 1, sumando el puente tecnológico: agentes de Inteligencia Artificial respondiendo automatizadamente en DM (Instagram, Facebook, TikTok), flujos de calificación en WhatsApp sincronizados a su CRM, y campañas de remarketing.	Toda la infraestructura anterior, agregando la guionización del evento con disparadores psicológicos de escasez y prueba social y la implementación del software detrás de escena para ejecutar eventos de ventas en línea, impulsando cierres masivos.	El ecosistema corporativo supremo operando al 100%, integrando la creación, gestión y optimización de campañas de Tráfico Pago (Ads) para inyectar un volumen masivo de conversaciones al embudo.

6. CRONOGRAMA (El "Mes 0" de Ingeniería Técnica y Despliegue): Para garantizar la construcción de un verdadero ecosistema corporativo, el primer mes de contrato se ejecuta como un "Mes 0" dedicado exclusivamente a la ingeniería del sistema. No publicamos por publicar; ejecutamos un ensamblaje técnico estricto de 4 semanas.

Dado que nuestro modelo es acumulativo, la carga de ingeniería en cada semana se vuelve más robusta dependiendo del nivel contratado por el cliente, hasta entregarle su activo de negocio escalable y predecible:

Semana 1 - Análisis e Inmersión Estratégica (La Base del Ecosistema)

- Para todas las opciones (1 a la 4): Levantamiento profundo del modelo de negocio del cliente. Definimos el Brand POV (la postura de marca) y los andamiajes de confianza que lo desmarcarán de su competencia. Se diseña la estrategia de comunicación rectora que guiará todo el contenido.

Semana 2 - Producción (Ingeniería de Contenido y Software)

- **Opción 1 (Autoridad):** Elaboración técnica para estructuración de la parrilla elegida (10, 20 o 28+ publicaciones).
- **Opción 2 (Conversión):** Todo lo anterior, más: Nuestro equipo técnico inicia la implementación en el software, programando los flujos de calificación con Agentes de IA en WhatsApp y la automatización de DMs (Instagram/TikTok), conectándolos al CRM.
- **Opción 3 (En Vivo Simulado):** Todo lo anterior, más: Guionización estratégica y planificación del evento de Live Selling (En vivo simulado)
- **Opción 4 (Generación de Demanda):** Todo lo anterior, más: Diseño de la arquitectura de pauta publicitaria (Tráfico Pago) y las secuencias de remarketing para inyectar conversaciones al embudo.

Semana 3 - Aprobaciones (Edición, Ensamble y Pruebas de Estrés)

- **Opción 1 (Autoridad):** Postproducción audiovisual, edición del material y ensamble de la parrilla nativa para revisión final.
- **Opción 2 (Conversión):** Todo lo anterior, más: Pruebas de estrés rigurosas a la integración del CRM y a los bots de respuesta automatizada para garantizar cero fugas de conversaciones.
- **Opción 3 (En Vivo Simulado):** Todo lo anterior, más: Configuración técnica del software de transmisión y el entorno del evento simulado.
- **Opción 4 (Generación de Demanda):** Todo lo anterior, más: Montaje técnico de las campañas en los administradores de anuncios (Meta/Google/TikTok) y validación de la segmentación.

Semana 4 - Despliegue (Salida al Aire y Activación Comercial)

- **Opción 1 (Autoridad):** Activación oficial de la presencia digital. Salida al aire de las publicaciones con la nueva autoridad y postura de marca.

- **Opción 2 (Conversión):** Todo lo anterior, más: Activación de los agentes de IA. Las redes sociales se conectan al CRM y el cliente recibe sus primeras conversaciones perfiladas directamente en WhatsApp.
- **Opción 3 (En Vivo Simulado):** Todo lo anterior, más: Lanzamiento de la estrategia y activación del embudo de registro para el evento en vivo de ventas.
- **Opción 4 (Generación de Demanda):** Todo lo anterior, más: Se abre la "llave" de la inversión publicitaria. Encendido de campañas de Ads y Remarketing, completando la instalación del activo de negocio escalable y predecible operando a su máxima capacidad.

7. ¿QUÉ NO INCLUYE NUESTRO SERVICIO?

Para mantener nuestro enfoque en la rentabilidad y la estrategia comercial de alto nivel, nuestro servicio NO incluye:

- La grabación o producción física del material (Nosotros entregamos los guiones exactos, usted solo envía el material completo a diMarka).
- Servicio tradicional de "Community Management" (no respondemos quejas o gestión de comentarios manuales).
- El cierre manual de las ventas (nosotros filtramos conversaciones y se las entregamos calificadas, su equipo se encarga de cerrar).
- Costos de WhatsApp API, licencias de la plataforma Pancake, plantillas de WhatsApp o saldo de tokens para el consumo de la Inteligencia Artificial.
- El presupuesto de dinero que se le paga a las redes sociales (Meta/Google/TikTok) para la publicidad (exclusivo si elige la Opción 4).

8. ¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

A diferencia de las agencias tradicionales que le venden diseños bonitos y métricas vacías, nosotros somos Arquitectos de Conversión. No vendemos "me gusta o seguidores curiosos"; estructuramos sistemas reales que atrapan la atención en internet, filtran a los curiosos mediante inteligencia artificial y le entregan conversaciones calificadas directamente en su WhatsApp y CRM.

Aseguramos que todo su sistema estará implementado y funcionando en exactamente 4 semanas.

9. LOS PILARES DE NUESTRO SERVICIO (Las Áreas de Ingeniería):

La arquitectura de nuestro ecosistema integral se ejecuta a través de 6 pilares operativos que sostienen desde la creación del mensaje hasta el escalamiento de las ventas:


- **Pilar 1. Inmersión estratégica:** En esta fase analizamos a fondo su modelo de negocio, su mercado, su propuesta de valor para diseñar una Postura de Marca (Brand POV) clara, sólida y diferenciadora. El objetivo es que la empresa deje de emitir mensajes genéricos y asuma una posición reconocible, relevante y con autoridad dentro de su sector. Al mismo tiempo, mapeamos las objeciones más sensibles de sus prospectos para estructurar Frameworks de Confianza que permitan que cada mensaje proyecte credibilidad, fortalezca la percepción de valor y facilite el avance hacia la conversión. (Aplica para todas las opciones).
- **Pilar 2. Ingeniería de Contenido y Arquitectura de Conversión:** Erradicamos las simples "parrillas de contenido". Diseñamos secuencias estratégicas con guiones técnicos detallados. Cada copy y cada guión está estructurado para transmitir el valor real de su empresa y canalizar demanda calificada directo a su embudo automatizado.
- **Pilar 3. Despliegue de Producción y Sinergia Operativa:** Nuestra agencia asume el 100% de la carga estratégica: diseña la arquitectura de los copys, secuencias, desarrolla los guiones y ejecuta todo el despliegue tecnológico y de preproducción, producción y postproducción. Le entregamos una hoja de ruta clara, eliminando por completo la fricción operativa de tener que pensar qué decir o cómo estructurarlo. Nosotros guiamos el proceso, tomamos su conocimiento como materia prima y construimos toda la arquitectura para convertirlo en activos visuales de alta credibilidad, capaces de reflejar el verdadero nivel, solidez y valor de su negocio.
 - **Implementación de Live-Conversion (Eventos en Vivo Simulados):** Para las estrategias de eventos en vivo simulados, la agencia asume el 100% de la estrategia, la ingeniería del guión y el despliegue tecnológico. Entregamos el plan de acción exacto y el guión detallado del evento de ventas. El cliente queda liberado de tener que "pensar qué decir" o sufrir fricciones técnicas; su único rol es encender su cámara y grabar el video con la autoridad que lo caracteriza siguiendo nuestra estructura. Nosotros nos encargamos del despliegue del software detrás de escena y de inyectar conversaciones filtradas y calificadas directamente a su equipo comercial.
- **Pilar 4. Ingeniería de Automatización Comercial (CRM e IA):** Construcción del puente tecnológico que convierte la visibilidad en redes en un activo de negocio predecible. Integramos automatizaciones en mensajes directos (DM) y agentes de Inteligencia Artificial en WhatsApp sincronizados con el CRM para capturar, filtrar y perfilar conversaciones en piloto automático. (Soporta desde la Opción 2 en adelante).
- **Pilar 5. Estrategias de Conversión de Alto Impacto e Inyección de Demanda Masiva (Live Selling y Ads):** Desplegamos estrategias transaccionales de alto impacto orientadas a acelerar la generación de ventas. Implementamos toda la infraestructura tecnológica detrás de escena para activar eventos en vivo simulados con capacidad de conversión, e inyectamos demanda masiva y escalable al embudo

mediante la gestión técnica de campañas de tráfico pago (Ads). (Soporta las Opciones 3 y 4).

- **Pilar 6. Despliegue, Analítica de Conversión y Optimización:** La ejecución no termina con la publicación del ecosistema; aquí comienza la lectura de datos. Realizamos una medición enfocada estrictamente en el rendimiento comercial, auditando la generación de leads diarios y el cumplimiento de sus objetivos de negocio mediante Dashboards simples de control. Esta inteligencia y lectura profunda de las estadísticas nos permite optimizar en detalle cada fase del embudo, tomar decisiones estratégicas y asertivas basadas en datos garantizando que el retorno de inversión sea escalable.

10. PRÓXIMOS PASOS (Ventana de Acción de 8 Días)

Si toma acción en los próximos 8 días, le añadiremos 1 Bono gratis:

 **BONO 1:** Un flujo extra con un Agente IA en WhatsApp para automatizar tareas como servicio al cliente o agendamientos.

Para avanzar y no estancar su crecimiento, tiene dos opciones sencillas:

- **Opción A (Inicio Inmediato):** Si tiene clara la opción que desea, podemos proceder con el pago del Mes 0 y agendar de inmediato la reunión de inicio de la Semana 1.
- **Opción B (Consultoría):** Si requiere despejar dudas sobre la adaptabilidad de este sistema a su empresa, agende una llamada consultiva final de 15 minutos con nuestro equipo.

Para garantizar el blindaje operativo y dar inicio inmediato a la ingeniería de estructuración del ecosistema, el Mes 0 de Implementación se abona por anticipado. Una vez el sistema está al aire, los fees operativos recurrentes se causan y facturan bajo la modalidad de mes anticipado.

Para facilitar el flujo financiero, cuenta con las siguientes pasarelas corporativas, adaptadas a su ubicación y requerimientos contables:

- Para Clientes en Colombia (Con requerimiento de Facturación Electrónica): (Al valor total de la inversión se le debe adicionar el 19% correspondiente al IVA).
 - Transferencia bancaria a cuenta Bancolombia (Ahorros 071-565681-76) a nombre de diMarka SAS.
 - Pago a través de nuestra pasarela electrónica autorizada Credibanco
- Para Clientes Internacionales: (Operación exenta de IVA).
 - Pago a través de la pasarela global Stripe. Se emite y entrega un recibo comercial internacional sin recargos tributarios locales.

- Excepción Operativa (Opción Mixta para Colombia): Si un cliente radicado en Colombia determina que por su estructura fiscal actual no requiere la emisión de una factura electrónica local, puede acogerse a la opción internacional. En este caso, procesará su pago directamente a través de la pasarela Stripe, recibiendo su respectivo comprobante comercial sin el cobro del IVA.

Atentamente,

Paola Sanchez

Paola Sanchez
Equipo Comercial | diMarka SAS
WhatsApp: +57 316 698 1502
info@dimarka.com