

# Sistema Comercial.

Estrategia Omnicanal, Psicología  
de Seguimiento y Cierre Asistido  
por IA para dominar tu pipeline.

VISIBILIDAD MULTI-DIMENSIONAL



# Estrategia 360°

## Flanqueo absoluto del ecosistema

Un posicionamiento efectivo no se trata de lanzar mensajes al vacío; exige una presencia estratégica, quirúrgica y persistente donde tu cliente ideal ya está tomando decisiones.

Nuestra metodología anula la improvisación. Sincronizamos inteligencia de canales, psicología del consumidor y tecnología predictiva para convertir el tráfico frío en un embudo de ventas altamente predecible.

SINCRONIZACIÓN INTELIGENTE



# Efectividad Publicitaria

01

## Perfilamiento de Buyer Persona

Definición precisa del cliente ideal para enfocar la comunicación en sus necesidades e intereses específicos.

02

## Comunicación efectiva

Creación de mensajes claros y persuasivos que transmiten el valor diferencial de la propuesta arquitectónica.

03

## Adecuación de canales

Selección y adaptación del contenido comercial para los medios de difusión más convenientes.

04

## Análisis y optimización

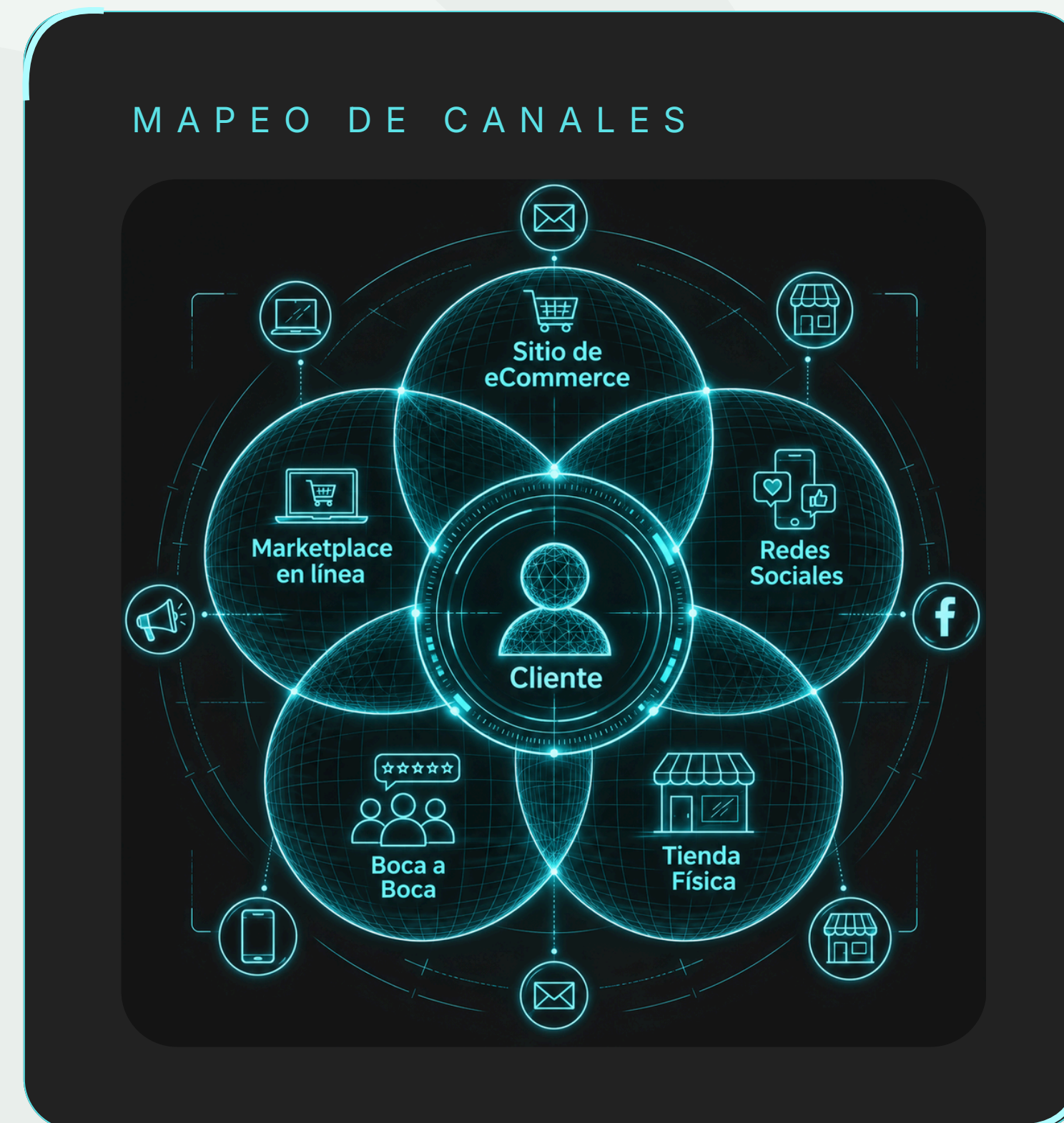
Medición continua del rendimiento comercial para ajustar la estrategia y maximizar el retorno de inversión.

# La Psicología del Canal

No es "estar", es "conectar"

El error comercial más costoso es usar la misma voz en canales distintos o pautar donde tu cliente no pasa su tiempo. Errar el canal significa disparar el Costo de Adquisición (CAC) exponencialmente.

Saber exactamente en qué redes sociales o plataformas se mueve tu cliente ideal nos permite interceptar su intención de compra con el mensaje correcto, en el momento preciso de vulnerabilidad o necesidad.



# El Poder del Seguimiento

## La matemática del cierre



Estadísticamente, el 80% de las ventas requieren entre 5 y 12 seguimientos para cerrarse. Sin embargo, el 44% de los asesores comerciales se rinden tras el primer rechazo o silencio.

Abandonar el seguimiento prematuramente significa, de forma literal, invertir presupuesto de marketing para calentar un lead que terminará comprándole a la competencia.

## Seguimiento vs. Insistencia



Un seguimiento adecuado no es llamar para preguntar "si ya lo pensó". Es una estrategia de aportación de valor continua.

Consiste en nutrir al prospecto con casos de éxito, resolver objeciones no dichas y mantener la marca en el *top of mind* hasta que el momento financiero o situacional del cliente esté listo para la conversión.

# El Embudo de **Conversión**

## Fricción cero en el proceso

Controlar las tasas de conversión exige visibilidad total. Necesitamos saber exactamente en qué etapa se "enfrían" los leads para poder reactivarlos.

- Calificación inmediata del lead entrante.
- Automatización de respuestas de primer contacto.
- Trazabilidad total de comunicaciones (Llamadas, WhatsApp, Email).

TRAZABILIDAD



# Alcance Nacional



ESTADOS CUBIERTOS

## Red Comercial Inquebrantable

El rigor de nuestra metodología exige una infraestructura física que la respalde. Contamos con una red comercial operativa en expansión en todo México.

Esto nos otorga una ventaja competitiva asimétrica: comprendemos las micro-dinámicas de cada mercado local, pero operamos con el peso y la estructura de una fuerza de ventas de alcance nacional.

# Dominio con **Flugzz**. CRM

## El copiloto de los cierres

La tecnología tradicional fracasa porque usa CRMs inflados con 10,000 funciones que los asesores odian llenar. Por eso desarrollamos Flugzz.

Flugzz es un ecosistema operativo simple, directo y diseñado exclusivamente para vender. Cuenta con un Copiloto Comercial con IA que te genera alertas y sugerencias predictivas.

El resultado: Centralizas tus leads, automatizas tu seguimiento para que nadie se enfríe y dominas tu pipeline de ventas.



¿QUIERES SUMARNOS A TU PROYECTO?

## Estos son los **siguientes** pasos:

01

### Llamada preliminar

Cuentanos sobre ti y sobre tu proyecto para explorar los alcances y alinearlos en objetivos.

02

### Generación de propuesta

Creamos un plan de ejecución y hacemos adecuaciones según las oportunidades y presupuesto.

03

### Firma de contrato

Una vez acordado, se sellan los términos y condiciones para arrancar.

04

### Arranque y ejecución

¡Gracias por confiar en ULTEA! Juntos lograremos grandes cosas.

Estrategia | Tecnología | Desarrollo | Comercialización

# Construyamos el **Futuro.**

