



PROPUESTA DE COLABORACIÓN

GA Learte

Arquitectura Digital & Operación Inteligente

No vendemos tecnología porque impresiona. Cotizamos exactamente lo que cuesta construirla.

Preparado para: Galearte — Herlinda Hernández, Arq. Fernando Hernández

Preparado por: Francisco Rentería Guzmán

Reunión de discovery: 8 de septiembre de 2026

Blvd. Felipe Ángeles 1900, 42080 Pachuca de Soto, Hgo. · +52 771 414 2124 · lunes a sábado 10:30 a.m.-7:00 p.m., domingo cerrado

-
- 1 Costeo transparente — arranque y mensual, con lo que sí y lo que no incluye cada paquete
 - 2 Nada se cotiza en definitiva hasta completar el discovery de tu operación real
 - 3 Un piloto de 30 piezas valida el modelo antes de comprometer los 300 productos

00 — Quiénes somos

IMPULSO existe para que negocios familiares y de nicho —como Galearte— operen con la misma inteligencia de datos que las grandes cadenas, sin perder lo que los hace distintos: el criterio de quien conoce cada pieza y cada cliente por nombre.

No partimos de la tecnología para después buscarle un problema. Partimos del negocio real, y solo construimos lo que ese negocio puede justificar económicamente.

LO QUE NOS MUEVE

- Transparencia radical en costos — se ve qué cuesta y qué no incluye, nunca una cifra a ciegas
- Discovery antes que venta — no se construye nada hasta entender la operación real
- Tecnología con propósito — cada automatización resuelve un problema medible, no impresiona en una demo

Índice

- 01 Lo que entendimos
- 02 El problema
- 03 La oportunidad
- 04 La propuesta
- 05 Cómo lo vamos a construir
- 06 Qué esperar, con números reales
- 07 Cómo mediremos el resultado
- 08 Inversión — paquetes
- 09 Precios por servicio individual
- 10 Próximos pasos
- 11 Aceptación

01 — Lo que entendimos

Esta es la historia de Galearte resolviendo su propio problema — con las herramientas correctas. No es la historia de IMPULSO haciendo magia detrás de un dashboard.

Galearte opera dos sucursales en Pachuca con un catálogo de aproximadamente 300 muebles. Existe un sistema contratado, pero la operación diaria continúa dependiendo de Excel y, según lo comunicado, requiere capturar la misma información más de una vez.

Herlinda mostró interés en avanzar hacia la automatización. Ese interés es el punto de partida de esta propuesta.

Lo anterior son los hechos confirmados a la fecha. El software exacto en uso, el contrato, las capacidades de API, el volumen real de operación y la calidad de los datos son variables que este proceso está diseñado para descubrir – no para asumir.

02 — El problema

La fricción actual sigue una cadena identificable: información fragmentada entre Excel y el sistema contratado, lo que obliga a capturar datos por duplicado, lo que genera fricción operativa, lo que eleva el riesgo de inconsistencia entre lo que dice el sistema y lo que hay en anaquel, y lo que finalmente reduce la visibilidad que tiene la dirección sobre el negocio.

No es, todavía, un problema de falta de software. Podría ser un problema de arquitectura de la información — y esa distinción cambia por completo la solución correcta.

03 — La oportunidad

Cada uno de los 300 muebles puede dejar de ser solo una pieza física y convertirse también en un objeto de datos: con ubicación, disponibilidad, historial de interacción, desempeño de venta y margen. Una sola captura, hecha una sola vez, puede alimentar el inventario, el catálogo, el punto de venta, WhatsApp, el panel de dirección y, más adelante, el análisis de tendencias.

04 — La propuesta

Construir una arquitectura de información que conecte producto, inventario, sucursales, catálogo, clientes, ventas y análisis — con una única fuente de verdad (source of truth) y capas de integración, automatización, capa comercial e inteligencia que se activan en la medida en que el negocio las necesita y las justifica económicamente.

PRINCIPIO RECTOR

No vender software por impresionar. Resolver y demostrar un problema económico y operativo verificable. Ninguna fase se cotiza en definitiva antes de completar el discovery correspondiente.

05 — Cómo lo vamos a construir

Etapa	Contenido
Discovery	Mapeo del proceso actual, auditoría de Excel y del sistema contratado, baseline operativo y comercial.
Piloto	30 productos representativos: product master, SKU, QR, catálogo,

Etapa	Contenido
	disponibilidad, panel básico.
Validación	Exactitud, adopción, estabilidad, tiempo ahorrado, capacidad de integración, aceptación del cliente.
Rollout	Extensión del modelo validado a los ~300 productos y a ambas sucursales.
Automatización	Sincronización de inventario, apartados, transferencias, alertas y reportes.
Inteligencia	Rotación, productos lentos, demanda, desempeño por sucursal y forecasting.

El piloto de 30 productos existe para reducir el riesgo antes de tocar los 300 – solo se avanza a la siguiente etapa después de validar exactitud, adopción, estabilidad, tiempo ahorrado y aceptación del cliente.

06 — Qué esperar, con números reales

Dos factores determinan el resultado de este proyecto tanto como el sistema mismo — y ninguno de los dos depende de nosotros. Los nombramos aquí para que las expectativas sean conservadoras y reales, no optimistas.

EL VOLUMEN DE DATOS NECESARIO PARA DECIDIR

Si Galearte activa pauta publicitaria (Meta, Google u otras), la documentación pública de Google Ads recomienda esperar al menos 30 conversiones en un mes antes de sacar conclusiones fiables sobre una campaña — 50 si se optimiza por retorno de inversión (Target ROAS). Antes de ese volumen, cualquier ajuste "estratégico" es ruido, no una decisión basada en datos. Es exactamente la razón por la que la promoción de esta propuesta exige un mínimo de 4 meses de contrato: es aproximadamente el tiempo que toma acumular suficiente información real para que las primeras decisiones de growthhacking tengan sentido.

LA CULTURA DE ADOPCIÓN, INDEPENDIENTE DEL SISTEMA

Investigación de McKinsey, ampliamente citada en la industria, encuentra que cerca del 70% de los procesos de transformación digital no logran su objetivo — y la causa dominante no es la tecnología: es la adopción cultural. Resistencia del equipo, falta de claridad sobre el cambio, curva de aprendizaje. Es un factor real e independiente de qué tan bien construido esté el sistema. Por eso esta propuesta incluye capacitación desde el primer paquete, no como cortesía — y por eso el piloto de 30 piezas existe: para que el equipo de Galearte se adapte con algo pequeño antes de operar los 300 productos completos.

Ninguna de estas dos cifras es una promesa sobre Galearte – son puntos de referencia documentados públicamente (Google Ads Help; investigación de McKinsey sobre transformación digital), usados aquí para fijar expectativas conservadoras, no para garantizar un resultado.

07 — Cómo mediremos el resultado

El proyecto se evalúa con un mismo criterio antes/después en cinco frentes: tiempo de captura y actualización, tasa de errores e inconsistencias, velocidad de respuesta a clientes, leads y conversión, y disponibilidad y calidad de los reportes de dirección.

En cualquier campaña de publicidad, el resultado se lee contra margen, no solo contra volumen de leads o clics — un buen retorno publicitario que no deja ganancia real, una vez descontado el costo del producto y de la campaña, no cuenta como éxito.

Regla que gobierna todo el proyecto: si no puede medirse, probarse o definirse, no se promete.

08 — Inversión

Cada paquete separa el costo de arranque (trabajo único de construcción) del costo mensual (soporte y operación continua). El paquete recomendado es el que resuelve el problema con sensatez económica, no necesariamente el más completo. El piloto de 30 piezas de la sección 05 va incluido dentro del arranque de Essential Pro — no es un paso con costo aparte.

Promoción de lanzamiento: 30% adicional sobre el costo de arranque y sobre la mensualidad. Aplica solo al firmar un paquete completo (no aplica a Fase 1 por sí sola), con un mínimo de 4 meses de contrato para tener resultados medibles, y antes del 1 de octubre de 2026. La mensualidad promocional aplica durante el primer año de contrato; a partir del mes 13 se factura la mensualidad normal.

Extra de lanzamiento: al contratar Growth Plus o Intelligence Max, la landing page de Galearte va de regalo, con dominio y hosting incluidos por 2 años. Mantenimiento, actualizaciones o mejoras posteriores se cotizan aparte. El dominio se registra a nombre de Galearte desde el día uno — es un activo de Galearte, no de IMPULSO. Si el contrato termina antes de cumplirse los 2 años, el dominio y el sitio quedan con Galearte; el hosting gratuito de IMPULSO termina en ese momento y Galearte puede continuarlo por su cuenta o transferirlo.

Essential Pro PUNTO DE ENTRADA · ESTIMADO

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$49,500 MXN · **Promoción hasta 1 oct \$34,650 MXN**
 MENSUAL Normal \$4,800 MXN/mes · **Promoción 1er año \$3,360 MXN/mes**

INCLUYE — ARRANQUE

- Diagnóstico inicial
- Product master (esquema + 30-50 piezas digitalizadas)
- QR por producto
- Catálogo digital básico (galería, sin carrito)
- 2 automatizaciones esenciales (stock bajo, disponibilidad)
- 1 sesión de capacitación

INCLUYE — CADA MES

- Soporte correctivo (corrección de errores, ajustes menores)
- Gestión de campañas de publicidad y difusión, sin costo adicional (la pauta/inversión se cotiza aparte)
- Monitoreo básico de disponibilidad y catálogo

NO INCLUYE

- Integración con el sistema/POS actual
- CRM ni WhatsApp
- Dashboard de inteligencia
- Growthhacking (disponible con costo adicional)
- Bot de audio/texto (disponible con costo adicional; volumen incluido se define en el diagnóstico)
- Fotografía profesional
- Piezas nuevas gratis al mes
- Landing page de regalo con dominio y hosting
- Digitalización del resto del catálogo (se cotiza por pieza)
- Funciones nuevas tras el arranque

Growth Plus

ESTIMADO · NO ES PRECIO CERRADO

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$86,500 MXN

· **Promoción hasta 1 oct \$60,550 MXN**

MENSUAL Normal \$13,000 MXN/mes

· **Promoción 1er año \$9,100 MXN/mes****INCLUYE – ARRANQUE**

- Todo lo de Essential Pro
- Integración con el sistema/POS actual (lectura y escritura básica)
- CRM ligero (seguimiento de clientes y cotizaciones)
- Automatización comercial (recordatorios, seguimiento de leads)
- Dashboard operativo (KPIs de inventario y ventas)
- Fotografía profesional de las 30 piezas del piloto (fase inicial)
- Landing page de regalo, con dominio y hosting incluidos por 2 años (mantenimiento y mejoras se cotizan aparte)

INCLUYE – CADA MES

- Soporte ampliado (correctivo + mejoras menores)
- Gestión de campañas de publicidad y difusión, sin costo adicional (la pauta se cotiza aparte)
- Growthhacking: estrategias de crecimiento y análisis de competencia interna y externa
- 2 piezas nuevas digitalizadas al mes, sin costo adicional

NO INCLUYE

- WhatsApp Business API
- Analítica avanzada o predictiva
- Bot de audio/texto (disponible con costo adicional; volumen incluido se define en el diagnóstico)
- Fotografía profesional fuera del piloto o de las 2 piezas mensuales (tarifa por pieza aplica)
- Desarrollo fuera del alcance acordado

Intelligence Max

ALCANCE COMPLETO · ESTIMADO

ARRANQUE (ÚNICO) Normal \$126,500 MXN

· Promoción hasta 1 oct \$88,550 MXN

MENSUAL Normal \$20,900 MXN/mes

· Promoción 1er año \$14,630 MXN/mes

INCLUYE – ARRANQUE

- Todo lo de Growth Plus
- Integración de WhatsApp Business API (atención y ventas por chat)
- Analítica avanzada (rotación, productos lentos, demanda)
- Automatizaciones con IA donde el ROI lo justifique
- Fotografía profesional de las 300 piezas del catálogo completo
- Landing page de regalo, con dominio y hosting incluidos por 2 años (mantenimiento y mejoras se cotizan aparte)

INCLUYE – CADA MES

- Soporte prioritario (correctivo + mejoras + iteración de IA)
- Gestión de campañas de publicidad y difusión, sin costo adicional (la pauta se cotiza aparte)
- Growthhacking: estrategias de crecimiento y análisis de competencia interna y externa
- Bot de audio y texto — interno (equipo y administración) y externo (clientes y prospectos); el volumen de mensajes incluido se define durante el diagnóstico según el uso real esperado
- 5 piezas nuevas digitalizadas al mes, sin costo adicional

NO INCLUYE

- Consumo de mensajería de Meta/WhatsApp o de tráfico del bot más allá de la base incluida (se factura al costo)
- Pauta publicitaria o campañas (inversión, no gestión)
- Hardware o licencias de terceros no listadas

08.1 — Servicios adicionales

Tres servicios que aplican de forma distinta según el paquete — su gestión puede estar incluida, pero el gasto o consumo que generan se cotiza aparte cuando corresponde:

1 · CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD Y DIFUSIÓN

Meta, Google, TikTok, plataformas de IA, email, radio, TV/YouTube y geopublicidad; campañas físicas (volanteo, perifoneo, espectaculares, artículos promocionales o de oficina); y marketing de guerrilla (campañas creativas, colaboraciones con marcas o artistas, publicidad no tradicional). La gestión está incluida sin costo adicional en los 3 paquetes — la pauta (la inversión publicitaria en sí) se cotiza aparte, al costo. Antes de subir presupuesto en cualquier campaña, se diagnostica primero si el problema real es de tráfico, creatividad, oferta, seguimiento de ventas o disponibilidad — más pauta no corrige lo que no es un problema de tráfico.

2 · GROWTHHACKING

Estrategias de crecimiento y expansión, análisis de competencia interna y externa. Incluido en Growth Plus e Intelligence Max. Disponible en Essential Pro con costo adicional. Mismo principio: primero se identifica dónde está el cuello de botella real, y solo después se recomienda la palanca correcta.

3 · BOT DE AUDIO Y TEXTO

Atención interna (empleados y administración) y externa (clientes y prospectos). Incluido solo en Intelligence Max; el volumen de mensajes incluido sin costo adicional se define durante el diagnóstico, según el uso real esperado de Galearte — costo adicional solo si se rebasa lo acordado. Disponible en Essential Pro y Growth Plus con costo adicional, bajo la misma lógica. El bot atiende y da información — nunca negocia descuentos ni condiciones fuera de lo que Galearte autorice explícitamente.

Digitalización de piezas adicionales fuera de lo incluido en cada paquete: el costo por pieza (fotografía + captura + carga) es de aproximadamente \$550–650 MXN – sin promoción. El diagnóstico inicial (Fase 1) tiene un costo de \$11,600 MXN, tampoco incluido en la promoción, y es el único paso que puede cotizarse hoy – todo lo demás depende de lo que ese diagnóstico revele. Nunca incluido en ningún paquete: la pauta publicitaria en sí, hardware, y cargos de terceros por volumen – se facturan al costo cuando aplican.

09 — Precios por servicio individual

Para quien prefiera contratar un servicio suelto sin comprar un paquete completo — al costo normal, sin la promoción de lanzamiento (que solo aplica a paquetes completos).

Servicio	Unidad	Precio (costo normal)
Sesión de capacitación adicional	por sesión	\$2,950 MXN
Catálogo digital básico (galería)	único	\$14,750 MXN
Automatización esencial	c/u	\$5,900 MXN
Integración con sistema/POS actual	único	\$44,300 MXN
CRM ligero	único	\$22,150 MXN
Dashboard operativo	único	\$22,150 MXN
Integración de WhatsApp Business API	único	\$29,500 MXN
Analítica avanzada	único	\$29,500 MXN
Growthhacking	por mes	\$7,400 MXN
Gestión de campañas de publicidad (pauta aparte)	por mes	\$7,400 MXN
Fotografía profesional	por pieza	\$900 MXN
Landing page + dominio y hosting 2 años	único	\$16,500 MXN
Bot de audio y texto <i>Estimado preliminar – horas no confirmadas, ver galearte_interno.html antes de cotizar en firme</i>	único	\$97,150 MXN

Horas base de cada servicio: estimaciones de trabajo con la misma metodología que los paquetes (tarifa + indirectos + margen 30%), no cotizaciones cerradas. El bot de audio y texto tiene un aviso aparte: su estimación es preliminar y debe confirmarse antes de cotizarse en firme.

10 — Próximos pasos

- Confirmar alcance de la reunión de discovery del 8 de septiembre.
- Levantar, en sitio, el proceso completo: de proveedor a postventa, en ambas sucursales.
- Identificar el software actual, su contrato y sus capacidades de integración.
- Definir junto con Galearte la fuente de verdad (source of truth) provisional.
- Acordar el alcance y las 30 piezas del piloto.
- Entregar, con base en lo anterior, la cotización cerrada de la fase acordada.

Si el diagnóstico concluye que el proyecto no conviene a Galearte, se entrega el hallazgo completo y ahí termina la colaboración — sin costo adicional ni compromiso de continuar a Essential Pro, Growth Plus o Intelligence Max. El pago de Fase 1 cubre ese hallazgo, se llegue o no a construir algo después. Cualquier archivo, acceso o dato de Galearte usado durante el diagnóstico se borra o se devuelve al cierre, lo que Herlinda prefiera.

11 — Aceptación

Este espacio confirma qué se acordó y cuándo — útil para ambas partes si hay dudas más adelante.

Paquete o fase acordada:

Fecha:

Firma — Galearte (Herlinda Hernández):

Firma — IMPULSO (Francisco Rentería Guzmán):

Mensaje central

No vendemos software por sí mismo. Diseñamos la infraestructura para que la información se capture una sola vez y sea reutilizable en toda la operación de Galearte.