



RESUMEN IMPRESO — 8 DE SEPTIEMBRE

Galearte x IMPULSO

La propuesta completa se envía por WhatsApp al terminar la plática. Esto es lo esencial para la conversación.

Quiénes somos, en una línea

No vendemos tecnología porque impresiona. Cotizamos exactamente lo que cuesta construirla, mostramos qué no incluye, y no cerramos precio hasta conocer tu operación real.

El problema, tal como lo entendimos

Excel y el sistema contratado no coinciden siempre, obligan a capturar la misma información más de una vez, y eso reduce la visibilidad real del negocio. No sabemos todavía si es falta de software o falta de arquitectura de datos — por eso empezamos con discovery, no con una cotización cerrada.

Cómo lo construimos

- Discovery — mapeo del proceso real, en sitio, en ambas sucursales.
- Piloto — 30 piezas representativas, para validar antes de tocar las 300.
- Validación → Rollout → Automatización → Inteligencia — solo si el piloto funciona.

Qué esperar, con números reales

Con pauta publicitaria, se necesitan ~30-50 leads/mes (Google Ads) antes de que decidir con datos tenga sentido — por eso la promoción exige mínimo 4 meses. El 70% de las transformaciones digitales fallan por adopción cultural, no por la tecnología (McKinsey) — por eso hay capacitación incluida desde el primer paquete.

Inversión — versión resumida

Essential Pro arranque promo \$34,650 MXN (normal \$49,500 MXN) · mensual promo \$3,360 MXN/mes (normal \$4,800 MXN/mes)

Growth Plus arranque promo \$60,550 MXN (normal \$86,500 MXN) · mensual promo \$9,100 MXN/mes (normal \$13,000 MXN/mes)

Intelligence Max arranque promo \$88,550 MXN (normal \$126,500 MXN) · mensual promo \$14,630 MXN/mes (normal \$20,900 MXN/mes)

Promoción vigente solo al firmar un paquete completo, antes del 1 de octubre de 2026, mínimo 4 meses de contrato. Fase 1 – Diagnóstico: \$11,600 MXN (no incluido en la promoción). Detalle completo de incluye/no incluye y precios a la carta: en la propuesta completa.

Próximos pasos si hay acuerdo hoy

- Confirmar alcance del discovery en sitio, ambas sucursales.

- Definir las 30 piezas del piloto.
- Acordar fecha de inicio y punto de contacto.
- Enviar propuesta completa y cotización cerrada por WhatsApp.