

🌟 Introducción

Hola equipo,

Bienvenidos a este proyecto tan especial. La Chamana es un espacio de hospitalidad, arte y experiencias transformadoras, ubicado en Tulum. Este documento tiene como objetivo brindarles el contexto estratégico necesario para que puedan sumarse de forma ágil y clara, sin depender de demasiadas reuniones o bajadas verbales.

Vamos a trabajar juntos durante esta etapa inicial de 3 meses con foco en la preventa y la preparación del ecosistema digital y visual para el lanzamiento.

🎯 Estrategia de Funnel

Usamos un enfoque basado en funnel de ventas para estructurar tanto nuestras acciones comerciales como de contenido.

La intención de compartirles esta información es que puedan conocer cómo pensamos el recorrido del cliente desde el descubrimiento hasta la fidelización, y que puedan aportar desde su mirada creativa con una comprensión más integral del proyecto.

Cada canal o acción está vinculado a una etapa del recorrido del cliente, lo que nos permite adaptar el tono, formato y timing de cada pieza.

Les compartimos el funnel completo en la siguiente tabla, como herramienta abierta para que puedan no solo ejecutar, sino también sumar sugerencias creativas si lo ven necesario.

📌 *Ver tabla de funnel adjunta más abajo*

La Chamana Funnel Strategy



Funnel Stage	Funnel Drivers	Driver Type	Target Segment
Discovery	Brand-Owned Instagram	Channel	Individual Travelers
Discovery	TikTok (La Chamana)	Channel	Individual Travelers
Discovery	YouTube (La Chamana)	Channel	Individual Travelers / Corporate / Production Agencies
Discovery	LinkedIn (La Chamana)	Channel	Corporate, Agencies
Discovery	X (Twitter - La Chamana)	Channel	Individual Travelers / Media / PR / Production Agencies
Discovery	Curated Instagram Accounts (PR)	PR Platform	Individual Travelers / Influencers
Discovery	Influencers (by City)	Channel	Influencers / Affinity Travelers
Discovery	PR Articles / Blogs	PR Platform	Individual Travelers / Media / PR
Discovery	Luxury Directories / Blogs	PR Platform	Individual Travelers / Travel Agencies
Consideration	Luxury Travel Agencies	Channel	Individual Travelers
Consideration	Concierge Services	Channel	High-Net-Worth Individuals
Consideration	Retreat & Event Planners	Channel	Corporate / Wellness Brands / Groups
Consideration	Corporate / Experience Agencies	Channel	Corporate
Consideration	Luxury Villa & Hotel Networks	Channel	Individual Travelers / Travel Agencies
Conversion	OTAs & Booking Platforms	Platform	Individual Travelers
Conversion	Direct Booking (Website)	Platform	Individual Travelers / Corporate
Conversion	WhatsApp Business	Tool	Individual Travelers / Corporate / Travel Advisors
Conversion	Referral / Ambassador Program	Strategy / Action	Individual Travelers / Friends/Network

Conversion	Email Marketing Automation	Strategy / Action	Individual Travelers / Past Guests / VIPs
Loyalty	Guest Membership Club	Loyalty Strategy	Repeat Guests / VIPs
Loyalty	Exclusive Email Campaigns	Loyalty Strategy	Repeat Guests / VIPs
Loyalty	Post-Stay Gifting / Rewards	Loyalty Strategy	Repeat Guests / Referrals
Loyalty	Welcome & goodbye series	Automation Flow	All Confirmed Guests / VIPs / Groups
Loyalty	Anniversary / Birthday Campaigns	Automation Flow	VIP Guests / Repeat Guests
Loyalty	Feedback & Review Activation	Post-Stay Action	All Guests



Alcance esperado de esta Etapa: Junio-Septiembre 2025

Durante este período, su acompañamiento estará centrado en apoyar la estrategia de preventa de La Chamana, generando los assets necesarios para impulsarla y aportando desde su experiencia propuestas que fortalezcan tanto la narrativa como la eficacia de la comunicación.

El foco estará puesto en:

- La construcción de una presencia visual y digital sólida
- La preparación de piezas clave para comercialización anticipada
- La articulación del contenido con los distintos canales y públicos definidos en el funnel



Expectativas de Entregables

Durante estos tres meses vamos a ir ajustando prioridades semana a semana, pero estas son algunas de las cosas que espero poder abordar con ustedes en este proceso:

- Acompañamiento en la definición de estrategia y contenido para redes sociales
- Edición y carga de bios, fotos de perfil y linktree en las redes oficiales
- Definición de cuántas piezas semanales se generarán y de qué tipo (reels, carouseles, stories, clips, etc.)
- Especificación de edición de material audiovisual existente (especialmente clips y reels a partir de los videos de Nico)
- Armado de un kit visual express para compartir con property managers, agencias e influencers
- Diseño y producción de landing page para preventa
- Propuesta y gestión de campañas pagas y orgánicas
- Redacción y diseño de firma de mail institucional
- Encabezado y pie de página visual para presupuestos y documentos
- Encabezados visuales o banners para el sistema de reservas (PMS)
- Hoja membretada y plantilla editable de propuesta comercial

La lista está abierta, y la idea es que vayamos complementándola en conjunto a medida que avanza el proceso. Confío en que desde su experiencia sabrán también proponer o priorizar acciones que sumen valor a esta etapa.

Invitación abierta

Queremos que este proceso sea colaborativo, con espacio para que puedan sumar ideas, propuestas o ajustes desde su mirada creativa y profesional.

Gracias por sumarse al viaje.