

# CASO B2C VENTA DE ALIMENTOS GOURMET

De crecimiento orgánico a **crecimiento escalable**

**Evolución de ventas 2023 → 2025**

**De \$13K a \$5.09M MXN en ventas anuales**

**Un caso real de transformación basada  
en datos, estrategia y ejecución.**

# EL PUNTO DE PARTIDA

**\$13,483 MXN en ventas anuales (2023)**

- Ventas concentradas **únicamente en Shopify**
- Sin operación activa en Mercado Libre ni Amazon
- Sin visibilidad real del rendimiento por canal



El negocio tenía potencial, pero no contaba con:

- Lectura de datos
- Estrategia multicanal
- Procesos de optimización
- Decisiones basadas en performance

El crecimiento dependía de esfuerzos aislados y no era escalable.

# 2024: CONSTRUIR LA BASE

**\$2.43M MXN en ventas anuales**

**+17,950%**  
**DE CRECIMIENTO INTERANUAL**

Durante 2024 se construyó una base comercial sólida. Se activaron canales, se ordenó la operación **y el negocio comenzó a mostrar crecimiento real**, aunque todavía con margen de optimización.



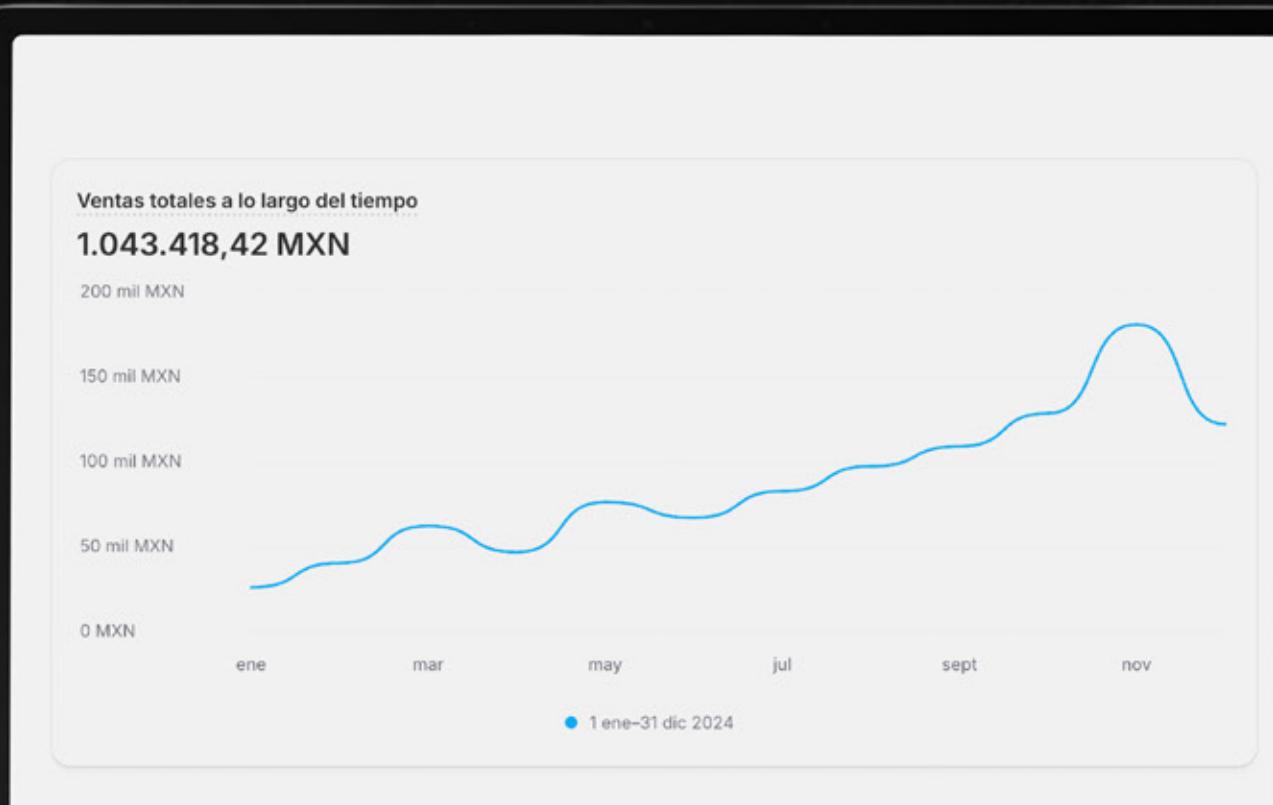
Presencia activa en  
Shopify, Mercado Libre  
y Amazon



Crecimiento sostenido  
con aceleración en el  
segundo semestre



Picos superiores a  
**\$420K MXN en Q4**



**2024 VALIDÓ EL MODELO.  
TODAVÍA NO LO ESCALÓ.**

# DEL CRECIMIENTO ORGÁNICO A LA ESCALA

Con la base construida, el foco pasó de “**estar presentes**” a operar con inteligencia.  
**El crecimiento comenzó a gestionarse como un sistema.**

**1**

Mejor lectura e interpretación de datos

**2**

Decisiones basadas en performance real

**3**

Optimización específica por canal

Ventas totales a lo largo del tiempo

**2.023.841,51 MXN**

300 mil MXN

200 mil MXN

100 mil MXN

0 MXN

ene

mar

may

jul

sept

nov

● 1 ene-31 dic 2025

**\$5.09M MXN**  
en ventas anuales

Ventas mensuales estables entre **\$350K y \$560K MXN**

Operación multicanal balanceada

ROI promedio: **521.9%**

El crecimiento **dejó de depender de picos aislados** y se sostuvo durante todo el año **sin perder eficiencia**.

Cuando los datos guían las decisiones, el crecimiento se **vuelve predecible**.

**+37,000%  
DE CRECIMIENTO  
EN 2 AÑOS**

Ventas totales a lo largo del tiempo

3.082.790,58 MXN

300 mil MXN

200 mil MXN

100 mil MXN

0 MXN

ene 2023 may 2023 sept 2023 ene 2024 may 2024 sept 2024 ene 2025 may 2025 sept 2025

● 1 ene 2023-31 dic 2025

# CASO B2C VENTA DE INGREDIENTES NATURALES

De crecimiento estable a **expansión escalable**

**Evolución de ventas 2023 → 2025**

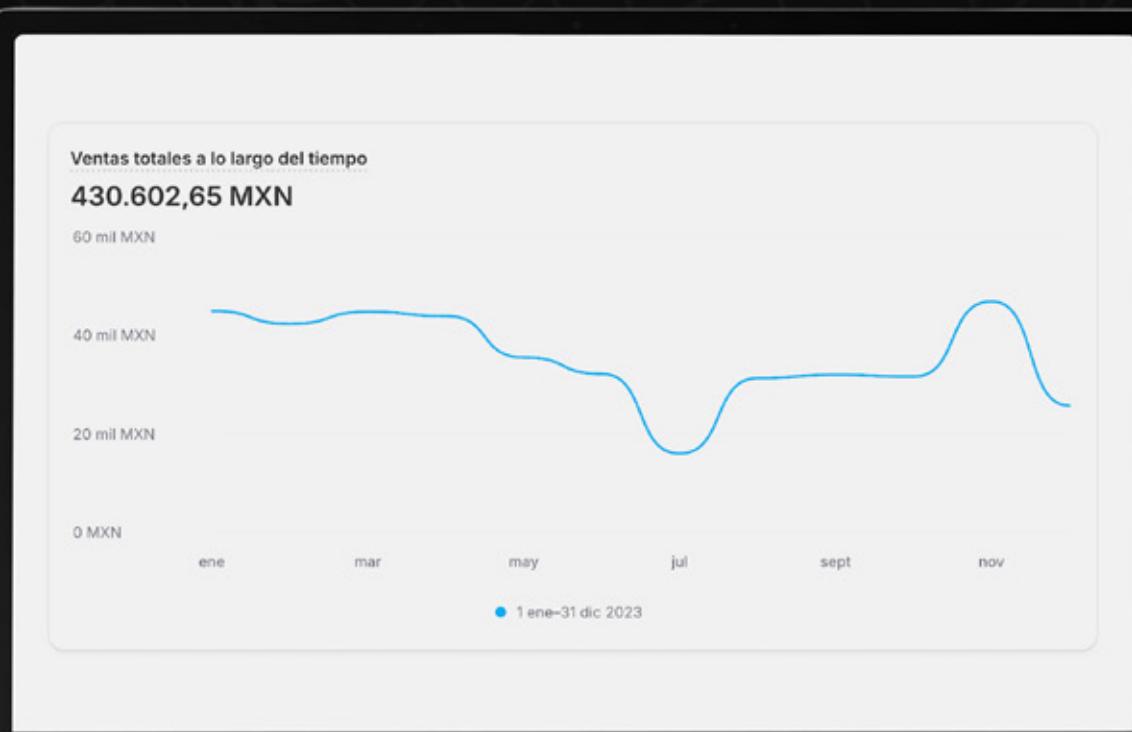
**De \$430K a \$3.64M MXN en ventas anuales**

**Un caso real de cómo una estrategia basada en datos, performance y ejecución transforma una marca digital.**

# EL PUNTO DE PARTIDA

**\$430,597.00 MXN en ventas anuales (2023)**

- Ventas concentradas **únicamente en Shopify**
- **Sin operación activa** en Mercado Libre ni Amazon
- Crecimiento estable, **pero sin aceleración**
- **Sin estrategia clara** de performance y escalabilidad



**El negocio funcionaba, pero no estaba diseñado para crecer más rápido**

# EL DESAFÍO

La marca era sólida con un producto validado, pero enfrentaba un límite claro de crecimiento.

**El problema no era la demanda,  
sino la falta de:**

- Lectura estratégica de datos
- Estrategia multicanal
- Procesos de optimización continua
- Decisiones basadas en performance

**EL CRECIMIENTO DEPENDÍA DEL  
ESFUERZO CONSTANTE Y NO  
DE UN SISTEMA ESCALABLE**

# 2024: CONSTRUIR LA BASE

De estabilidad a aceleración

**\$1.11M MXN en ventas anuales (2024)**

**+157%**  
DE CRECIMIENTO INTERANUAL VS 2023

Durante 2024 se sentaron las bases para el crecimiento.  
Se ordenó la operación, se comenzaron a medir resultados y **se dio el primer paso hacia una estrategia** orientada a performance.



Activación progresiva  
de inversión publicitaria



Primeros meses con  
picos relevantes de ventas



ROI promedio anual:  
**604.87%**

Ventas totales a lo largo del tiempo

**1.107.504,10 MXN**

200 mil MXN

150 mil MXN

100 mil MXN

50 mil MXN

0 MXN

ene mar may jul sept nov

● 1 ene-31 dic 2024

**2024 CONFIRMÓ QUE  
EL NEGOCIO **PODÍA ESCALAR.****

# DEL CRECIMIENTO MANUAL A LA GESTIÓN POR PERFORMANCE

Con una base validada, el foco dejó de ser “vender más” y pasó a ser gestionar mejor el crecimiento.

- 1 Lectura constante e interpretación de datos
- 2 Optimización específica por canal
- 3 Escalamiento de lo que realmente funcionaba
- 4 Decisiones basadas en performance real

Cuando el crecimiento se gestiona con datos, deja de ser impredecible.

**\$3.64M MXN en ventas anuales (2025)**

**+228.4%**  
DE CRECIMIENTO INTERANUAL



Ventas mensuales superiores a \$300K MXN, con picos por encima de \$450K MXN

Operación activa en Shopify, Mercado Libre y Amazon

Inversión controlada con ROI promedio: 669.35%

Crecimiento sostenido durante todo el año

El crecimiento dejó de depender de un solo canal y se convirtió en un sistema multicanal rentable.

El crecimiento **dejó de depender de picos aislados** y pasó a sostenerse mes a mes, incluso **mientras el negocio expandía canales y volumen.**

Cuando los datos guían las decisiones, la escala no compromete la eficiencia: **la vuelve controlable.**

**+745%**  
**DE CRECIMIENTO**  
**EN 2 AÑOS**

Ventas totales a lo largo del tiempo

3.912.491,87 MXN

400 mil MXN

300 mil MXN

200 mil MXN

100 mil MXN

0 MXN

ene 2023 may 2023 sept 2023 ene 2024 may 2024 sept 2024 ene 2025 may 2025 sept 2025

● 1 ene 2023-31 dic 2025

# CASO B2B VENTA DE REFACCIONARIA AUTOMOTRIZ

De activación comercial a **crecimiento acelerado en B2B**

**Evolución de ventas y performance 2024 → 2025**

**+\$3.08M MXN en ventas B2B generadas**

Un caso real de cómo una estrategia de performance bien ejecutada transforma la venta B2B en un sistema escalable.

# EL PUNTO DE PARTIDA

## SEPTIEMBRE 2024

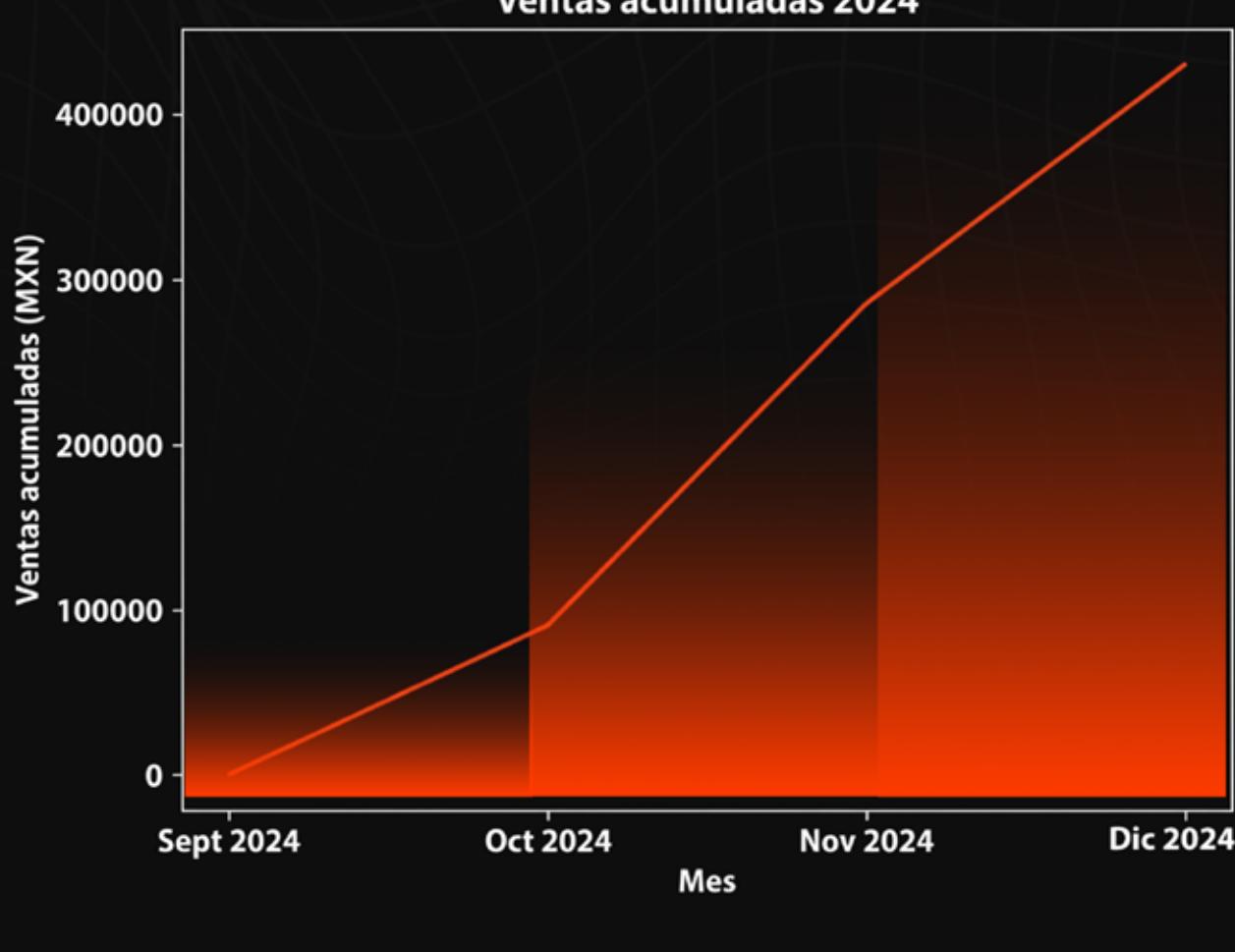
- Ventas: \$0
- Inversión inicial mínima
- Sin sistema de captación activa

A partir de octubre, se activa la **estrategia digital para generación de demanda B2B**.

## Primeros resultados (Q4 2024)

- Octubre: \$90K MXN
- Noviembre: \$194K MXN
- Diciembre: \$144K MXN

En menos de 90 días, el canal digital comienza a generar ventas B2B.



Mes	Venta total
Septiembre	
\$0,00	
Octubre	\$90,260.03
Noviembre	\$194,809.19
Diciembre	\$144,603.30

El crecimiento no fue inmediato,  
**fue progresivo y acumulativo.**

# CASO B2B VENTA DE INDUMENTARIA

Ventas totales 2025:

## \$3,080,460 MXN

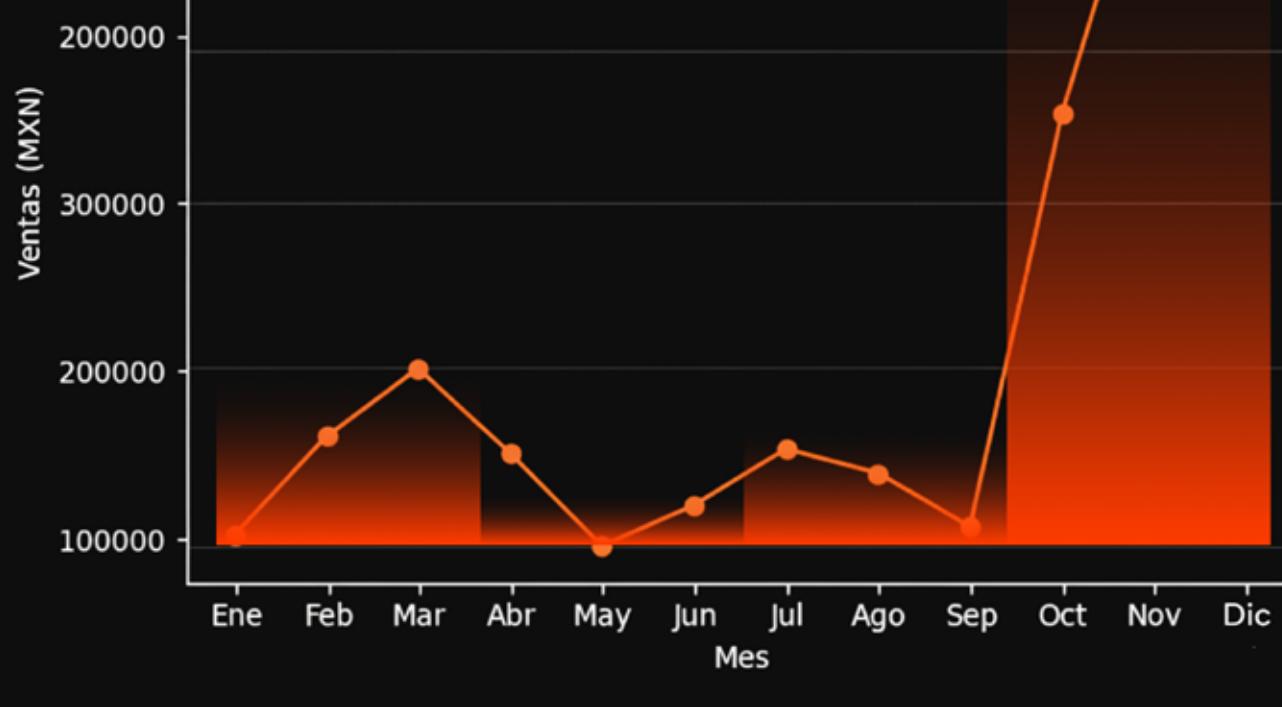
Las ventas B2B se multiplicaron  
por 7.17x en un año

Durante 2025, la estrategia deja de ser experimental y se convierte en un sistema continuo de generación de ventas B2B

### RESULTADOS CLAVE

- Ventas mensuales constantes entre \$100K y \$200K MXN
- Meses récord:
  - Octubre: \$353K MXN
  - Noviembre: \$533K MXN
  - Diciembre: \$530K MXN
- ROAS promedio anual: 13.4x
- Inversión total controlada: \$208,914 MXN

Ventas mensuales 2025



2025

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
\$102,732.65	\$161,028.45	\$201,633.99	\$151,204.48	\$96,062.72	\$120,468.37	\$153,775.00	\$139,524.00	\$107,620.00	\$353,016.00	\$533,637.00	\$530,085.00

Cuando el sistema está maduro,  
cada peso invertido rinde más.

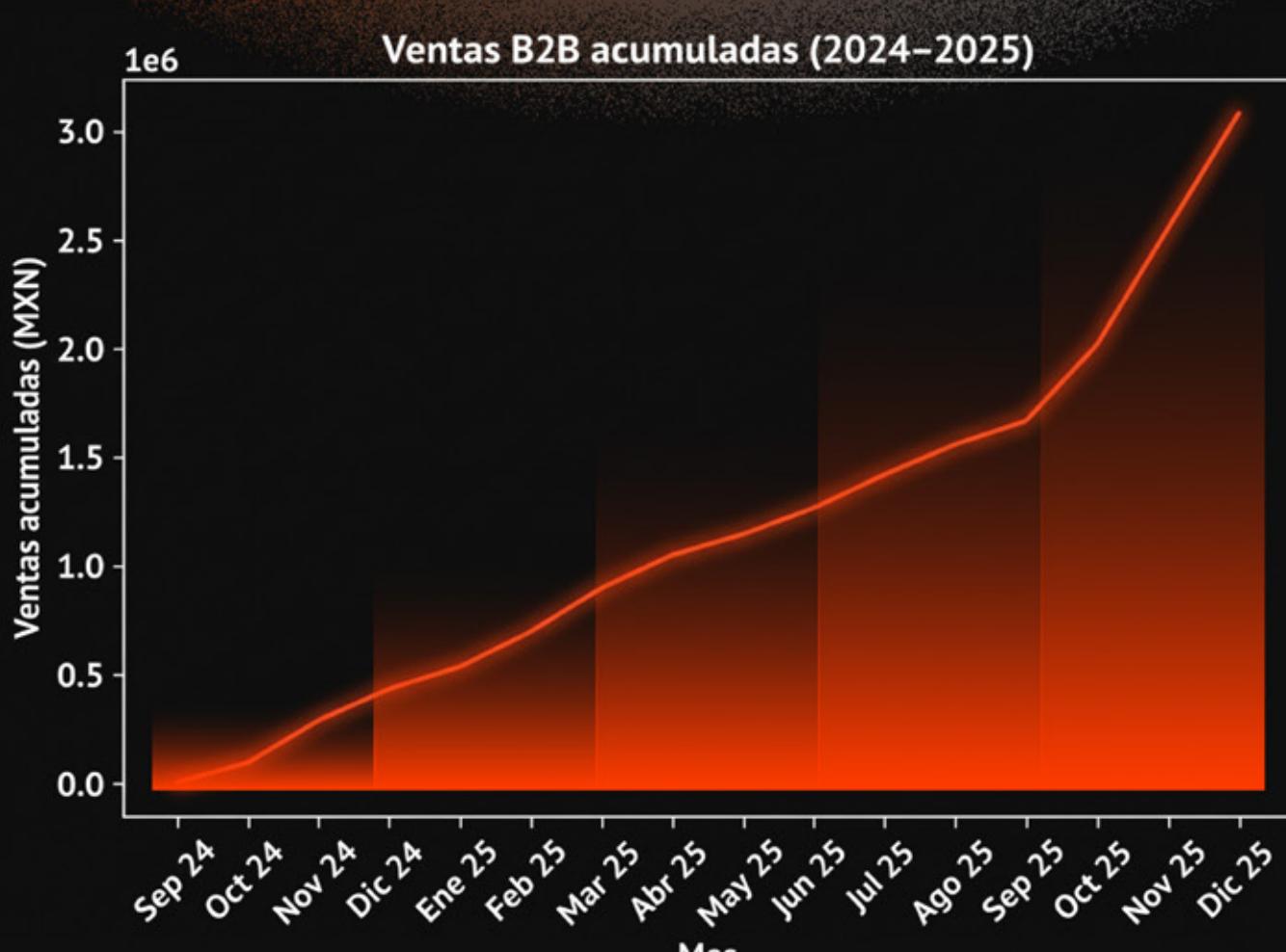
**El aumento de ventas no fue consecuencia de invertir más, sino de invertir mejor.**

## CLAVES DEL ENFOQUE

- **Lectura constante** de datos comerciales
- **Optimización por canal** (Meta + Google Ads)
- **Ajustes por ROAS**, no por intuición
- **Escalamiento progresivo** del presupuesto

El crecimiento **dejó de depender de oportunidades aisladas** y pasó a sostenerse mes a mes mediante un sistema de generación de demanda y conversión B2B. Cuando los datos guían **las decisiones**, la venta deja de ser reactiva y se vuelve predecible.

Multiplicamos por más de 7 veces las ventas B2B en un año



# DE OPERACIÓN ESTABLE A ACCELERACIÓN COMERCIAL

De crecimiento estable a **expansión escalable**

**Evolución de ventas** → 2025

**+\$4.22M MXN en ventas anuales**

Un caso real de **cómo una estrategia de performance** cambia el ritmo del negocio en **menos de 6 meses.**

# EL PUNTO DE PARTIDA

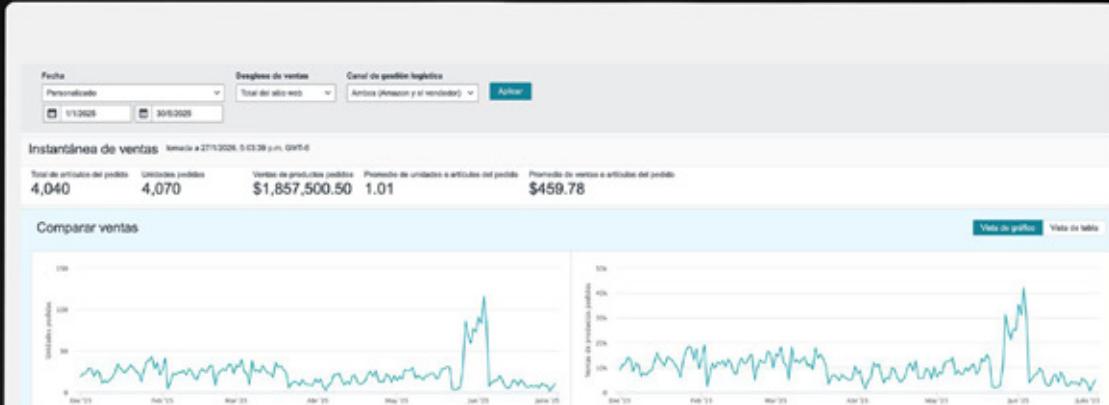
**Antes de julio 2025, el negocio mostraba ventas constantes, pero sin crecimiento acelerado.**

## VENTAS ENERO – JUNIO 2025

- Enero: \$363K
- Febrero: \$321K
- Marzo: \$326K
- Abril: \$221K
- Mayo: \$361K
- Junio: \$262K

## TOTAL ENERO–JUNIO: \$1.86M MXN

- Ventas **relativamente estables**
- Inversión **baja y controlada**
- Sin un **sistema claro de escalamiento**



**El negocio funcionaba, pero el crecimiento estaba estancado**

# CASO B2B VENTA DE INDUMENTARIA

## PUNTO DE INFLEXIÓN

JULIO 2025

- Ventas: \$112K
- Inversión: \$9.2K

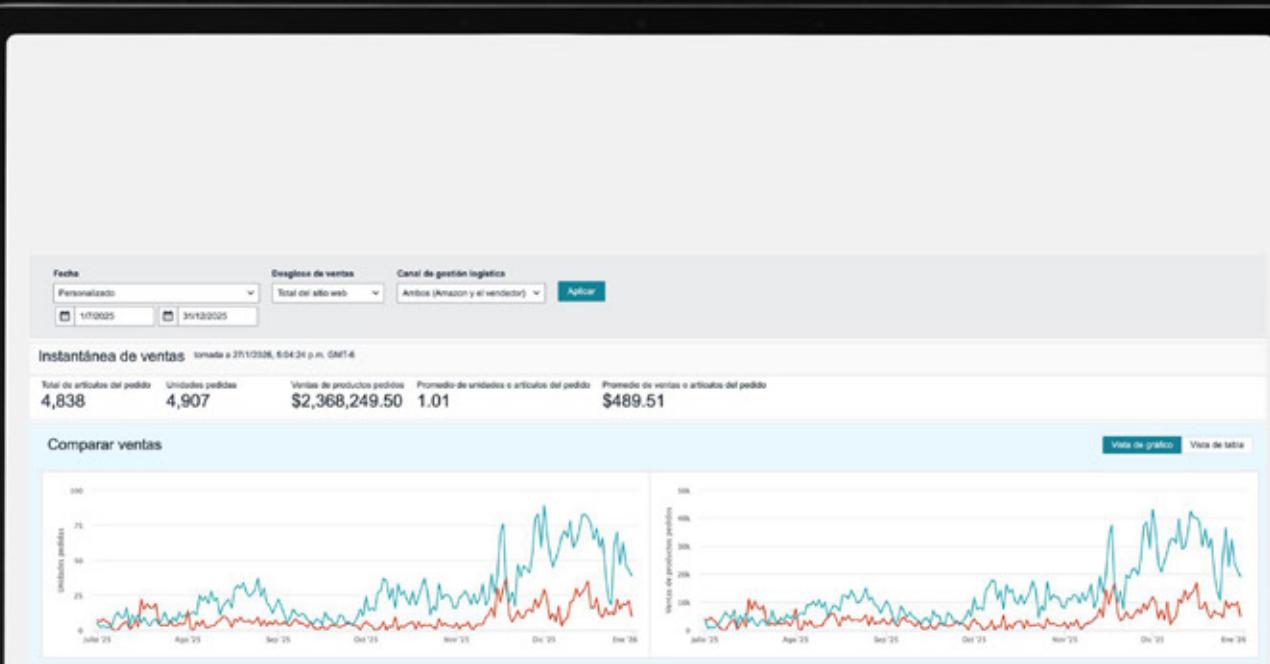
**Este mes marca el inicio de la estrategia.**

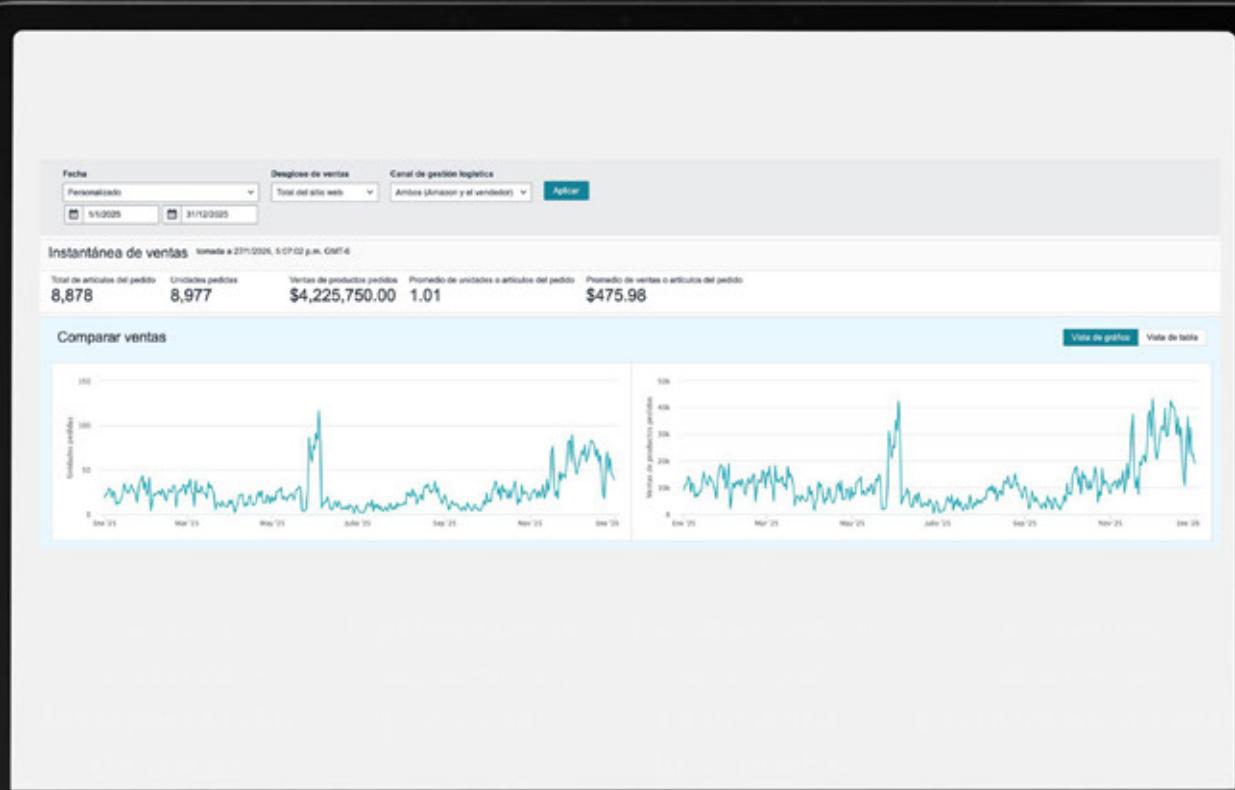
No es todavía el resultado final,  
es el punto cero del nuevo sistema.

## ACELERACIÓN CLARA EN EL SEGUNDO SEMESTRE

### VENTAS AGOSTO–DICIEMBRE 2025

- Agosto: \$287K
- Septiembre: \$142K
- Octubre: \$367K
- Noviembre: \$536K
- Diciembre: \$922K





A partir de la implementación, **las ventas dejan de ser planas** y comienzan a acelerarse de forma progresiva, alcanzando **su máximo histórico en diciembre.**

**Inversión total 2025**  
**\$254,125 MXN**

**Ventas totales generadas**  
**\$4,226,046 MXN**

**ROAS global aproximado: 16.6x**

**No se creció por gastar más, sino por invertir mejor.**

## El crecimiento dejó de ser estable y se volvió exponencial

Cuando los datos guían las decisiones,  
el crecimiento deja de depender del  
esfuerzo y se convierte en un sistema.

**Máximo histórico en diciembre:  
\$922K MXN**

**+21.4%**

**DE CRECIMIENTO EN VENTAS  
EN SOLO 6 MESES**