



leocreativo.com



BASES diagnosticas

Marca: Host Pro Panamá

El día que conversamos, me hablaste de un negocio que no arrancaba, una idea con intención, pero sin dirección, debilidades claras y dudas reales.

Con una pregunta honesta sobre la mesa:

¿Vale la pena invertir en esto o no?



El Rol

También me pediste algo clave:
que te dijera, sin adornos, si este negocio tenía futuro.

Mi respuesta fue directa:
mi trabajo no es motivar ideas, es construir marcas
funcionales, ordenar el ecosistema del negocio y
diseñar una estrategia de atracción que genere leads
reales, para que el área comercial haga lo que debe
hacer: **vender.**





Mi compromiso

Para que esto funcione, hay un principio innegociable:
la marca debe vivirse desde adentro antes de venderse
afuera.

Por eso, este proceso incluye:

Inducción al equipo

Claridad de promesa de valor de marca.

Diferenciador real de marca.

Visualización del camino de la marca

Mi compromiso fue claro:

Diseñar una estrategia que aumente la probabilidad de
cerrar negocios rentables.



M.F.C.E

(MI FORMULA DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL)

Analizar

Identificar

Decidir

Avanzar





El objetivo financiero

Como empresario, tu meta es concreta: ganar entre \$2,000 y \$4,000 mensuales.

Fuiste honesto:
El equipo actual no vende.
El departamento comercial no es efectivo.
Sientes que el esfuerzo no se traduce en resultados.

Ese punto lo cambia todo.
Aquí no hablamos de post, reels, tik tok`s.
Hablamos de estructura operativa y rentabilidad.

Diagnóstico de Marca

Es una marca nueva.

No tiene proyectos ejecutados.

Sin experiencia comercial.

Comunicación sin estrategia.

Propuesta de valor escasa y difusa.

No tiene alma.

Sin experiencia en el oficio principal del negocio.

En conclusión, No existe una marca.



La Gran Contradicción

Algo me llamó poderosamente la atención:

“Nuestra mayor virtud es el know-how operativo”.

Y aquí debo ser claro: no puede existir ***know-how*** sin experiencia real.

Hoy lo que existe es intención,
no conocimiento aplicado.

Esto es un error fatal.



El camino Correcto

Comienza aquí: no desde lo que “creemos que somos”, sino desde lo que necesitamos ser para que “HostPro Panamá como **marca-negocio** funcione y crezca.



La pieza que falta y que cambia todo

Este tipo de negocio necesita una figura clave:

Una persona con experiencia en: Producción de eventos, Experiencia actoral o modelaje, Manejo de talento, Trabajo bajo presión.

¿Por qué? Porque debe:

- Amar el oficio
- Empatizar con el cliente
- Tomar decisiones en vivo
- Liderar equipos
- Tener criterio comercial

Hoy, esa persona no existe en la empresa, ni tú ni tu equipo cumplen ese rol.

**La empresa debe girar alrededor de este perfil:
Como socio operativo, como líder del servicio,
como rostro funcional del negocio.
Tu rol es crear el ecosistema para que esta
persona crezca al mismo ritmo que la empresa.**



HostPro Panamá

No fue creada desde una convicción estratégica,
sino desde la urgencia de facturar.

Eso explica:

La falta de claridad interna, comunicación superficial,
imagen sin narrativa.

Te preguntarás
¿cómo solucionamos esto?

¿Cómo logramos que HostPro Panamá sea realmente diferente?



Nuevo posicionamiento:
Mi enfoque no parte de lo que ofrecen,
sino del problema real que solucionan.



Host Pro Panamá

Agencia de modelos, actores y personal logístico para promoción, imagen y experiencia de marca.

El problema que atacamos:

Las marcas usan a sus propios colaboradores en piezas audiovisuales y eventos, eso reduce credibilidad, conexión y profesionalismo.

Hook estratégico:

No uses a tus colaboradores.
Usa los modelos de HostPro Panamá.
y conectarás mejor con tu consumidor.





Oportunidad en el mercado

HostPro Panamá no debe venderle al cliente final directamente, debe ser proveedor estratégico de productoras audiovisuales, departamentos de marketing y Agencias BTL

El diferencial no es “tener gente”, es ***tener el talento correcto para cada marca.***

El nuevo Paradigma

HostPro Panamá protege algo que casi nadie cuida en Panamá: los derechos de uso de imagen de modelos y actores.

Esto generará: Lealtad del talento, mejor reputación, mejores contratos, relaciones a largo plazo

HostPro gana, el cliente gana, el talento gana.





Segmentación Inteligente

HostPro Panamá propone talento alineado al mensaje y la marca,
no gente genérica, cada proyecto requiere un perfil distinto:

Deportivo / Corporativo / Consumo masivo / Salud /Institucional



Parte del plan de marketing y comercialización está en diseñar packs claros para ofrecer soluciones en áreas afines:

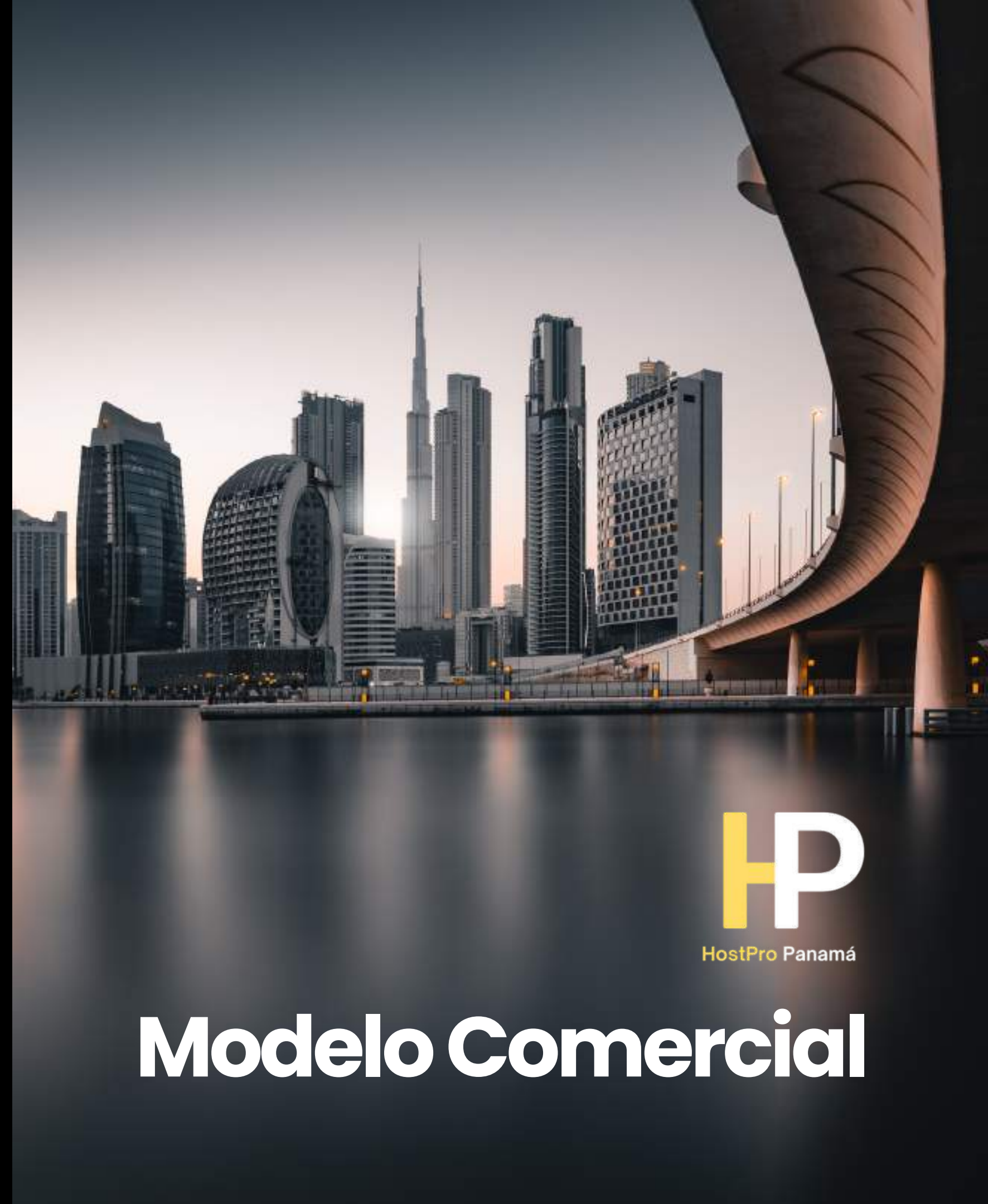
- Spots publicitarios.
- Eventos corporativos.
- Experiencia de marca.

Táctica y estrategia en dos frentes:

1. Campaña de expectativa para captar modelos
2. Campaña de atracción de leads para marcas

En paralelo:

- El socio monetario abre puertas
- La socia operativa cierra contratos
- Contratos anuales de suministro de talento



Modelo Comercial



No es una agencia de azafatas es una empresa de talento y experiencia de marca. Si se dirige y ejecuta bien: Es escalable, es vendible, es rentable.

De seguir el camino como hasta ahora: se queda en idea.

Aquí está el mapa, la decisión, como siempre, es tuya.



HostPro Panamá

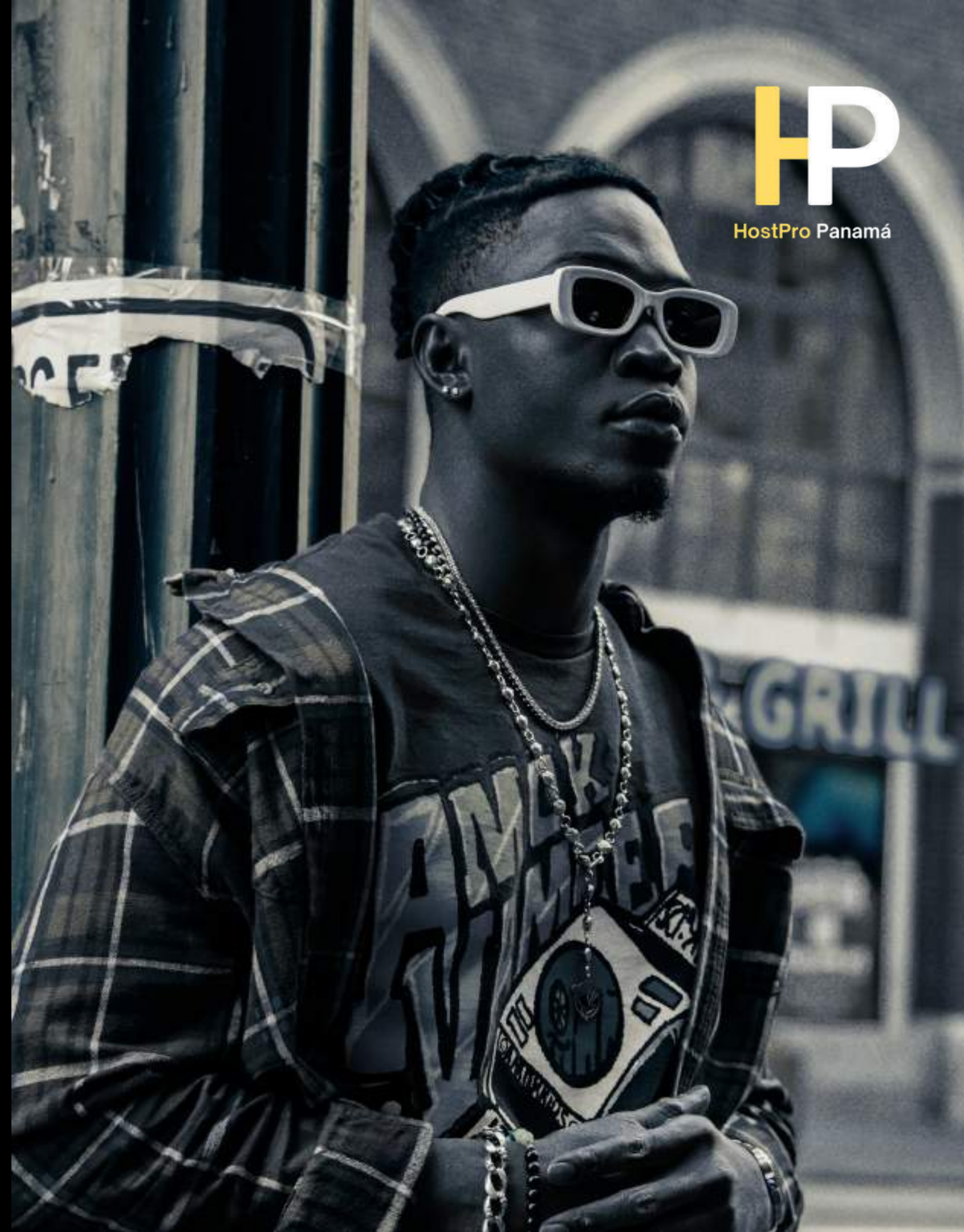
Identidad de Marca

EL WHY DE LA MARCA

HostPro Panamá no nace para “poner gente en eventos”.

Nace para resolver un problema silencioso pero crítico: la mala ejecución humana daña la percepción de marca, las marcas invierten en producción, espacios y comunicación, pero fallan en el último metro: quién representa la marca frente al público.

HostPro existe para cerrar esa brecha.





PROPÓSITO DE MARCA

HostPro Panamá profesionalizar la experiencia humana de las marcas.

Elevar el estándar del talento que representa a empresas, productos y servicios, para que cada interacción pública sea coherente, controlada y memorable.

PROBLEMA QUE RESUELVE

Las marcas:

- Improvisan con personal no preparado.
- Usan colaboradores fuera de su rol.
- Subestiman el impacto del talento humano.

Resultado:

- Mala conexión con el consumidor.
- Mensajes débiles.
- Experiencias incoherentes.

HostPro Panamá entra donde el error ya es caro.





Somos una agencia de talento para experiencia de marca, eventos corporativos y producción audiovisual. No somos una agencia de azafatas tradicional.
Operamos como un partner operativo de marketing y producción.

DIFERENCIADOR REAL

1. Pensamos como marca, no como bolsa de personal.
2. Segmentamos talento por industria y mensaje.
3. Cuidamos derechos de imagen y contratos.
4. Creamos relaciones de largo plazo con talento y clientes.
5. Operamos con criterio, no con urgencia.

Esto nos saca de la guerra de precios y nos pone en la mesa estratégica.



PROMESA DE MARCA

Si **HostPro** está en tu proyecto, La experiencia humana no será un problema.

Fluye, se ve bien, funciona.





A QUIÉN SERVIMOS

Nuestro cliente ideal:

- Productoras audiovisuales.
- Agencias BTL.
- Departamentos de marketing.
- Marcas que cuidan su imagen.

No trabajamos con improvisados ni
con clientes que maltratan talento.



A QUIÉN NO SERVIMOS.

1. Empresas que buscan lo más barato
2. Clientes que improvisan y culpan
3. Proyectos sin orden ni respeto
4. Host Pro no es para todos.
5. Y eso es una fortaleza.

MANIFIESTO DE MARCA

Las marcas no fallan por falta de ideas, fallan por mala ejecución. Creemos que el talento humano es parte del mensaje, no un accesorio, creemos en la preparación, en el respeto y en el criterio.

No improvisamos experiencias, las diseñamos.

Eso es **HostPro Panamá**.



PRINCIPIO BASE

HostPro no es una marca de consumo
es B2B de confianza, criterio y reputación.

El marketing no lidera,
acompaña la venta consultiva.





OBJETIVOS REALES

Objetivo 1 – Validación (90 días)

Conseguir 3–5 proyectos reales

Validar:

Tipo de cliente / ticket promedio / tiempo operativo / margen real

Objetivo 2 – Posicionamiento (90–180 días)

Pasar de “azafatas” a “talento para experiencia de marca”

Lograr ser referencia silenciosa, no viral.

Objetivo 3 – Tracción sostenible (6–12 meses)

Contratos recurrentes

Alianzas con: Productoras, agencias BTL, departamentos de marketing



PROPUESTA DE PRICING IDEAL

COSTO BASE EN PANAMÁ

Pago promedio por talento (modelo / actor / staff):

\$40 a \$60 por jornada estándar (4–6 h)

\$70 a \$100 si es perfil especializado o audiovisual

Objetivo neto mensual: \$2,000 a \$4,000 (fuera de gastos)



PROPUESTA DE PACKS COMERCIALES

PACK 1

EVENTO CORPORATIVO BÁSICO

Para iniciar

Incluye:

2 modelos / staff

Jornada estándar

Briefing + supervisión

Precio cliente:

\$280 a \$320

Costo real: \$120

Margen aproximado: \$160 a \$200

PACK 2

ACTIVACIÓN / BTL

Más valor percibido

Incluye:

3-4 talentos

Capacitación breve

Imagen alineada a marca

Coordinación completa

Precio cliente: \$480 a \$600

Costo real: \$200

Margen: \$280 a \$400

PACK 3

AUDIOVISUAL / SPOT

Aquí está el dinero inteligente

Incluye:

Casting dirigido

1-3 modelos / actores

Derechos de uso básicos

Coordinación con productora

Precio cliente: \$700 a \$1,200

Costo real: \$300 a \$400

Margen: \$400 a \$700

PARA LLEGAR A LA META MENSUAL:

8 proyectos mixtos con margen promedio: USD 350

(8 × 350 = \$2,800 netos)



Todo negocio empieza igual: con una idea, una intención y muchas dudas, HostPro nació desde ahí.
Mi trabajo en este proceso no fue decirte si sí o si no, fue darte claridad, Ordenar la idea, definir el problema real que resuelve la marca y trazar un camino posible para que el negocio deje de improvisar y empiece a decidir.

La estrategia no elimina el riesgo, no garantiza el éxito pero si da guía y evita errores costosos.
HostPro pasó de ser una idea a ser una marca con dirección.

El siguiente paso no tiene que ser perfecto, solo consciente y consistente,
Mark la decisión esta en tus manos.



leocelcreativo.com

Gracias.

