

SISTEMA INTEGRAL DEL MARIO CASTRO TEAM

Comercial + Marketing + Financiero +
Estratégico + IA



PARTE 1

SISTEMA COMERCIAL + FOLLOW UP + IA + NEUROVENTA

Apertura - El problema del
mercado

*El negocio inmobiliario no falla por producto. Falla por
procesos, seguimiento, velocidad y conversión real.*

*Leads que no se atienden. Información que llega tarde o mal. Clientes
que se enfrian. Asesores sin método. Falta de reuniones.*

*Tu equipo no puede darse ese lujo. Vos sos uno de los
mejores equipos del mundo.*



Entrada de lead - IA inmediata

Cuando entra un lead:

- *La IA responde al instante.*
- *Califica al cliente.*
- *Lo ordena según intención, capacidad, urgencia y tipología.*
- *Le envía la información correcta.*
- *Lo prepara emocionalmente (neuroventa) para estar más receptivo.*

El cliente llega "caliente", informado y predisposto.



IA que responde todo el 100% del tiempo

Información Básica

- *Disponibilidad*
- *Precios*
- *Renders*
- *Videos*

Estado y Documentación

- *Estado de obra*
- *Listas actualizadas*
- *Carpeta comercial*
- *Fechas estimadas*

Consultas Avanzadas

- *Financiación*
- *Preguntas frecuentes*
- *Comparativas*

La IA le responde al lead como si fuera un asesor senior 24/7.

Asignación inteligente por IA

Deriva cada lead al asesor ideal según:



Todo queda trazado.

Seguimiento automático y predictivo

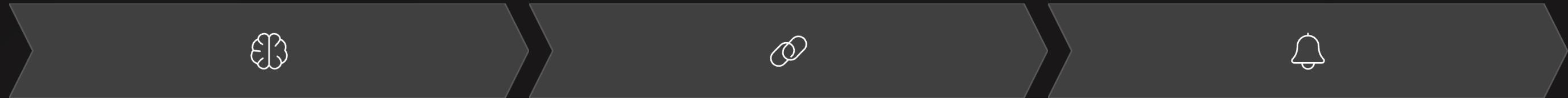
La IA avisa:

- | "Este cliente está activo."
- | "Abrió la carpeta comercial 3 veces."
- | "Hace 24 horas que el asesor no responde."
- | "Quedó una unidad ideal para él."
- | "Cambió la lista de precios, ofrecé reunión."



Neuroventa integrada

El sistema arma:



Guiones basados en:

- *Urgencia*
- *Autoridad*
- *Escasez*

Recomendaciones de cierres

Según tipo de cliente

Es vender con psicología, no solo con información.

Reuniones y propuestas + Performance del equipo

Mide:

- *Reuniones generadas*
- *Reuniones concretadas*
- *Propuestas enviadas*
- *Propuestas abiertas*
- *Propuestas caídas*
- *Motivo de caída*

La IA arma propuestas instantáneas con comparativas, alternativas y storytelling comercial.

Esto te da control absoluto del área comercial.

En tiempo real:

- *Actividades*
- *Velocidad de respuesta*
- *Conversión por etapa*
- *Conversión por proyecto*
- *Ranking de asesores*
- *Leads quemados*
- *Leads en riesgo*
- *Pipeline completo*

PARTE 2

SISTEMA DE MARKETING Y PUBLICIDAD

+ KPIs + TRAKING COMPLETO

(Lo que pediste ahora)

Esta parte es clave porque convierte tu empresa en una máquina de:

- *Medir*
- *Optimizar*
- *Reducir costo por lead*
- *Aumentar conversiones*
- *Planificar campañas rentables*



Dashboard de campañas en tiempo real

El sistema muestra:



Todas las campañas activas



Gasto diario / semanal / mensual

Canales: Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads, LinkedIn Ads, YouTube

Inversión acumulada



Objetivo de cada campaña



Creatividades activas

Segmentación

Todo en un tablero centralizado.

KPIs de marketing por campaña



Costos

- *Costo por lead (CPL)*
- *Costo por reunión (CPM)*
- *Costo por propuesta*
- *Costo por venta*
- *Costo por agente*



Retorno

- *Retorno por inversión publicitaria (ROAS)*
- *Rentabilidad generada*



Leads

- *Leads generados por campaña*
- *Leads calificados por campaña*
- *Tasa de actividad del lead*



Conversión

- *Conversión de campaña a operación*
- *Duración media de la conversión del lead*

Estos KPIs te muestran dónde invertir más y dónde cortar ya.

Ranking de campañas + Traqueo completo del funnel

Se ordenan automáticamente por:

1. *Costo por lead*
2. *Calidad del lead*
3. *Velocidad de respuesta*
4. *Velocidad de conversión*
5. *Costo por operación*
6. *Rentabilidad generada*

El sistema identifica:

- *Las campañas que funcionan*
- *Las campañas que no funcionan*
- *Las campañas que generan ruido*
- *Las campañas que generan compradores reales*

Cada lead tiene:

- *Fuente exacta (campaña, ad set, anuncio, creativo)*
- *Coste individual*
- *Ruta comercial*
- *Seguimientos recibidos*
- *Actividad real (clics, aperturas, descargas)*
- *Reuniones agendadas*
- *Reuniones concretadas*
- *Propuesta enviada*
- *Cierre logrado*
- *Ticket final vendido*

"*Esta campaña me generó 130 leads, 24 reuniones, 12 propuestas y 2 ventas.*"

IA optimizadora de campañas

La IA recomienda:



Dónde subir presupuesto



Dónde bajarlo



Qué creativos eliminar



Qué audiencias escalar



Qué copy mejorar



Qué landing modificar



Qué proyectos necesitan más publicidad



Qué proyectos deben frenarse

Es como tener un director de marketing senior 24/7.

PARTE 3

SISTEMA FINANCIERO DEL MARIO CASTRO TEAM

(Lo que te deja a vos cada proyecto y el negocio completo)

Ya integrado con la parte comercial y la de marketing.

