

# 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 enfrían. 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 predispuesto.***



# 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:*



Mensajes correctos según perfil psicológico



Secuencias con anclajes emocionales



Recordatorios persuasivos

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 + TRACKING 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

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



Gasto diario / semanal / mensual

*Inversión acumulada*



Objetivo de cada campaña

*Segmentación*



Creatividades activas

*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



Qué creativos eliminar



Qué copy mejorar



Qué proyectos necesitan más publicidad



Dónde bajarlo



Qué audiencias escalar



Qué landing modificar



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.*

