



Propuesta Estratégica 2026

Plan Estratégico de Expansión 2026

Dirección de Marketing & Desarrollo de Negocios para **Distriland**

Transformando infraestructura tecnológica en liderazgo de mercado. De la importación a la consolidación del gremio técnico.

Situación Actual

Distriland cuenta con activos sólidos: 7 años de trayectoria, **expertise única en microelectrónica**, e implementación de Odoo + Tienda Nube. Sin embargo, la dependencia de MercadoLibre comprime márgenes. Se detecta la necesidad de **profesionalizar los canales** para hacer valer su autoridad técnica y **potenciar el crecimiento comercial**.

La Solución Kapi

Posicionar a Distriland como **La Referencia Técnica del Gremio**. No solo vender repuestos, sino ofrecer **soluciones de microelectrónica** que nadie más tiene. Implementaremos una estrategia de Geolocalización para Once y canales digitales para convertir al técnico en un socio estratégico.

Arquitectura de Crecimiento

Cómo transformamos áreas clave en resultados financieros

ÁREA 1: CIMENTOS

Tecnología & Datos

Acción Kapi
Integración Odoo ↔ Ads + Setup de Medición Avanzada.

Resultado
Datos confiables para comprar stock inteligente.

ÁREA 2: EXPANSIÓN

Tráfico Calificado

Acción Kapi
Campañas de **Geolocalización (Once)** + Google Ads y Meta para captación de Gremio.

Resultado
Reducción de dependencia de MercadoLibre.

ÁREA 3: DIFERENCIACIÓN

Nuevos Negocios

Acción Kapi
Desarrollo de Ecosistemas Propios (Proyectos MVP).

Resultado
Activos digitales que generan clientes propios.

- Ciclo de optimización continua: Medir → Ajustar → Escalar

Pilares del Servicio



Performance & Tráfico

Estrategia **Drive-to-Store** para potenciar el local de Once y campañas digitales orientadas a resultados de negocio. Segmentación dual: Gremio (Soporte Técnico) vs Consumidor Final.



Inteligencia Odoo (Data)

Alineación de métricas entre el ERP y Marketing. Uso de datos históricos para automatizar Email Marketing y detectar tendencias de importación.



Innovación y Desarrollo

Consultoría estratégica para crear nuevas unidades de negocio. Kapi presentará trimestralmente proyectos de innovación (MVPs) para capturar mercado.

Objetivos de Gestión 2026

Metodología aplicada a resultados concretos



Eficiencia Publicitaria

MÉTODO

Segmentación Técnica

RESULTADO ESPERADO

Maximización de Rentabilidad



Consolidación de Marca

MÉTODO

Contenido de Valor

RESULTADO ESPERADO

Autoridad en el Gremio



Soberanía Digital

MÉTODO

Incentivos Odoo

RESULTADO ESPERADO

Independencia Comercial

Roadmap de Ejecución

Cronograma estimado de implementación

MES 1

Fase 1: Desembarco



Auditoría Técnica 360 (SEO/Pixels). Setup de herramientas. Activación inmediata de Campaña 'Fiestas' para rotación de stock y generación de caja rápida.

MES 2-3

Fase 2: Tracción



Lanzamiento de Estrategia Gremio. Migración de ventas de ML a Web Propia. Presentación y puesta en marcha del Primer Módulo de Innovación (Proyecto Especial).

MES 4-6

Fase 3: Escala



Consolidación del ecosistema Odoo. Posicionamiento SEO orgánico. Revisión semestral de objetivos y presupuesto.

Detalle de Ejecución Mensual

Desglose de entregables y alcance operativo incluido en el Plan L (Partner):

Gestión de Pauta (Ads)

Prioridad Alta

Campañas Google Ads Hasta 8 Campañas Activas

Campañas Meta (IG/FB) Hasta 8 Conjuntos de Anuncios

Setup de Tracking GTM + Pixel + API Conversiones

Email & Base de Datos

Estrategia Email Marketing Integración con Odoo

Envíos Masivos 4 Campañas Mensuales (Semanal)

Segmentación de Listas Gremio vs. Consumidor Final

Producción & Dirección

Soporte In-House

Dirección de Arte Guionado Mensual para Equipo Interno

Piezas Gráficas (Ads) Diseño de hasta 13 Piezas Clave

Stories / Formatos Efímeros Pack x 25 Adaptaciones

Dirección & Reportes

Reuniones de Seguimiento 2 Reuniones Mensuales (Quincenal)

Reporte de Rendimiento 1 Dashboard Interactivo + PDF

Consultoría I+D Desarrollo Nuevos Negocios (Unidad de Innovación)

Inversión y Presupuesto

Inversión Total Mensual

Presupuesto integral para la ejecución del proyecto (Fee + Pauta).

\$2.000.000 -

\$2.500.000

/ MES (ESTIMADO)

* El desarrollo de MVPs o Proyectos de Innovación Tecnológica (como plataformas o apps) se cotizarán como implementaciones únicas por separado.



Kapi.com.ar | Propuesta válida por 15 días.

© 2025 Kapi. Todos los derechos reservados.

Potenciado por IA para acelerar tu crecimiento.

[Política de Privacidad](#)