



Minuta de reunión 01:Conpre Concretos | Teseo Data Lab

Read IA:

https://app.read.ai/analytics/meetings/01K5CCYW8960N05EBPBDZ9YJYR?utm_source=Share_CopyLink

Fecha: 17 de septiembre de 2025

Participantes:

- Luis Fernando Alvarado Tolentino – Economista, Teseo Data Lab
- Janet Rodríguez – Representante Conpre Concretos
- José Luis Rodríguez Calderón – Representante Conpre Concretos

1. Objetivo de la sesión

Realizar un diagnóstico general de Conpre Concretos para identificar necesidades comerciales y tecnológicas, con el fin de elaborar una **propuesta personalizada de servicios** por parte de **Teseo Data Lab**.

2. Presentación de Teseo Data Lab

Luis Fernando explicó los ejes de trabajo de Teseo:

- **Descubrir:** análisis de datos y diagnóstico de mercado.
- **Definir:** desarrollo de estrategias personalizadas.
- **Optimizar:** implementación tecnológica para maximizar resultados.

Se destacó la oportunidad de aplicar **análisis de datos e inteligencia artificial** al sector concretero, tradicionalmente poco digitalizado.

3. Panorama del mercado concretero

- En México existen **aproximadamente 800 concreteras formales**.
- Las concreteras independientes representan el **42.5 % del mercado nacional**.
- **Región Norte y Pacífico:** 25 % del consumo nacional, con una **caída del 21.5 % en producción anual**.
- En **Colima y Manzanillo** hay cerca de **10 concreteras formales**, más un número relevante de informales.
- Principales retos del sector:
 - Presencia digital limitada.

- Caída de la demanda.
 - Alta competencia.
 - Dependencia de clientes recurrentes.
-

4. Soluciones presentadas por Teseo Data Lab

a) Data Econometría

Estudio que analiza estructura del mercado, demanda, oferta, competencia y comportamiento del cliente, orientado a decisiones basadas en datos.

b) Agente Vertical de Prospección

- IA entrenada con datos internos de la concretera.
- Define el **cliente ideal** y genera una **base de leads calificados** con fichas técnicas (razón social, contactos, actividad, tamaño, proyectos, etc.).
- Permite prospectar con inteligencia comercial.

c) Remarketing Automatizado (WhatsApp)

- Reenvío de mensajes a bases históricas de clientes.
- Masificación controlada desde software propio para recuperación de clientes inactivos.

d) Sitio Web Corporativo y SEO

- Desarrollo de página institucional con optimización de búsqueda ("concreto premezclado en Manzanillo").
- Se enfatizó que la web es esencial para visibilidad, aunque no el canal principal de venta.

e) Calculadora TCO (Total Cost Ownership)

- Herramienta para mostrar los **diferenciadores económicos** frente a la competencia.
- Traduce variables cualitativas (puntualidad, servicio, calidad) en métricas cuantitativas (ahorro, eficiencia).
- Ejemplo: proyecto desarrollado para Pumpin Team.

f) Cotizador Inteligente

- Sistema que genera cotizaciones personalizadas en menos de 15 minutos.
- Permite ingresar datos de obra (tipo, resistencia, ubicación, aditivos, etc.) y genera un **PDF profesional** con:
 - Datos del cliente
 - Especificaciones técnicas
 - Desglose de costos
 - Comparativo competitivo

- Funciona en **computadora, tablet o celular.**
-

5. Diagnóstico de Conpre Concretos

- **10 años de operación;** concretera pequeña con **dos plantas** (Manzanillo y Colomos).
 - **Cobertura:** ~30 km por planta.
 - **Clientes principales:** autoconstructores y fraccionamientos; recientemente ingresan a **obra pública.**
 - **Competencia local:** CEMEX, FOLSIC y ADCC (mayor capacidad y precios más bajos).
 - **Presencia digital:** sin página web; Facebook activo pero poco atendido.
 - **Proceso actual de cotización:** manual (tarjeta física o mensaje a oficina).
 - Interés principal: **automatizar cotizaciones y mejorar atención comercial.**
-

6. Requerimientos expresados por Conpre Concretos

- El **cotizador no debe ser público** (para evitar espionaje de precios por la competencia).
 - Interés en que el sistema **registre y concentre las cotizaciones** realizadas por cada vendedor para seguimiento.
 - Aceptan desarrollar un **sitio web institucional**, separado del cotizador, con control interno.
-

7. Próximos pasos

1. Teseo Data Lab elaborará una **propuesta personalizada** que integre:
 - Desarrollo del **cotizador inteligente personalizado** (con base de datos interna).
 - **Sitio web corporativo** con posicionamiento SEO básico.

2. Fecha de próxima reunión:



Sábado 20 de septiembre de 2025, 11:00 a.m. – Presentación de la propuesta.



Minuta de reunión 02 : Propuesta Comercial Teseo | CONPRE Concretos

8. Conclusiones

- La reunión permitió **identificar claramente las necesidades tecnológicas y comerciales** de Conpre Concretos.
- Existe alto interés en herramientas digitales que **agilicen procesos y mejoren imagen profesional**, especialmente el cotizador.
- Se acordó que la propuesta de Teseo incluirá **componentes tecnológicos y estratégicos**, con un enfoque **personalizado y controlado internamente.**