



# Plan Digital & Cotizador Avanzado

## CONPRE Concretos

Septiembre 2025

# Quién es el cliente

## Perfil de Conpre Concretos

Empresa con **10 años** de experiencia en el mercado de Manzanillo, Colima, con **dos plantas** estratégicamente ubicadas y una cobertura de 30 km por planta.

-  Dos plantas: Manzanillo y zona Colomos
-  Enfoque en autoconstrucción y fraccionamientos
-  Reciente incursión en obra pública
-  Presencia digital limitada (solo Facebook)



## Diagnóstico

El principal desafío es la **falta de un proceso formalizado y ágil para cotización**, lo que afecta su competitividad y profesionalismo en un mercado en expansión.

# Desafíos y oportunidades

## Desafíos actuales

- ⌚ **Procesos de cotización lentos** con tiempos de respuesta de horas o días
- ⚖️ **Vulnerabilidad a la guerra de precios** por falta de control interno
- 🌐 **Baja visibilidad digital** que limita la captación de nuevos clientes
- 🔍 **Falta de trazabilidad comercial** para el seguimiento de cotizaciones



## Oportunidades de mercado

### Expansión del Puerto

**13,598 MDP**

El Economista, 2025

### Corredor carretero

**15,000 MDP**

El Economista, 2025

### Proyecto vivienda

**13,000 unidades**

El Economista, 2025

### Industria concreto

**+5% en 2025**

TEDI Virtual, 2025

↗ Entorno ideal para el **crecimiento sostenido** de Compre Concretos

💻 **Digitalización de procesos** para mejorar eficiencia y competitividad

🤝 **Posicionamiento estratégico** ante el crecimiento de obra pública

# Visión TESEO

Nuestra metodología se basa en un ciclo de tres fases que garantiza soluciones personalizadas y efectivas:

## Q Descubrir

Análisis profundo de procesos y necesidades específicas para identificar áreas de oportunidad relevantes.

## Definir

Diseño de soluciones a medida con arquitectura modular adaptable a las necesidades del negocio.

## Optimizar

Implementación de mejora continua basada en datos para maximizar el retorno de inversión.



# Plan Light

## Cotización profesional y controlada

### ✓ Incluye

- Calculadora TCO por Proyecto (Go/No-Go)
- Cotizador Avanzado interno (multi-dispositivo)
- Generación de PDF inmediato con información técnica y precios

### 📦 Entregables

- Calculadora TCO viabilidad por proyecto con costo real y precio sugerido
- Cotizaciones estandarizadas y trazables
- PDF profesional con términos y márgenes

### Inversión mensual

**\$25,000 MXN**

Beneficio miembro AMCI: \$15,000 MXN  
(contratando en los próximos 10 días)  
Duración: 6 meses

**Extra:** Sitio web institucional con SEO y formulario de contacto — costo preferente \$20,000 (vs \$35,000 regular).

# Plan Premium

## Solución integral de control y rentabilidad

 **Calculadora TCO**  
(Concretera/rentabilidad)

 **Cotizador Avanzado** multi-dispositivo

 **Calculadora TCO** por Proyecto  
(Go/No-Go)

 **Sitio web** institucional con SEO

## Entregables

 Dashboard ejecutivo de costos y márgenes

 Reporte de brechas y plan de acción

 Fichas de proyectos con escenarios

 Presencia digital profesional

### Inversión mensual

# \$35,000 MXN

Beneficio miembro AMCI: \$25,000 MXN  
(Si se firma en los siguientes 10 Días)  
Duración: 6 meses



The image shows the homepage of ConcreteOS, a platform for concrete plant optimization. It features a dark blue header with the logo 'ConcreteOS' and 'por Teseo Data Lab'. Below the header, there's a large title 'Optimización TCO para Concreteras' and a subtitle 'Democratizando la optimización de costos para 550+ concreteras independientes mexicanas'. The main area contains four cards with icons and text: 'Calculadora TCO Especializada' (150+ variables mexicanas), 'TCO Proyectos' (Análisis específico por licitación), 'Cotizador Básico' (Cotizaciones rápidas), and 'Cotizador Avanzado' (Activar Windows, Cálculo volumétrico profesional, Activar Windows). A small note at the bottom right says 'Cálculo volumétrico profesional, Activar Windows'.

### EXTRA

 Sitio web IUX sin costo adicional (ahorro \$35,000 MXN)

# Comparativa de planes

Eje	Premium	Light
Objetivo	<b>Solución integral de control y rentabilidad</b>	<b>Cotización profesional y controlada</b>
Sitio Web + SEO	✓ Incluido	Costo Preferencial (\$20,000)
TCO Concretera	✓ Incluido	✗ No incluido
TCO por Proyecto	✓ Incluido	✓ Incluido
Cotizador Avanzado	✓ Incluido	✓ Incluido
Retainer Mensual	<b>\$35,000 (AMCI \$25,000)</b>	<b>\$25,000 (AMCI \$15,000)</b>

## Servicios Individuales

Servicio	Precio
TCO Concretera	<b>\$15,000 / mes</b>
TCO de Proyecto	<b>\$10,000 / mes</b>
Cotizador Avanzado	<b>\$10,000 / mes</b>
Sitio Web	<b>\$35,000</b>

# Impacto estimado

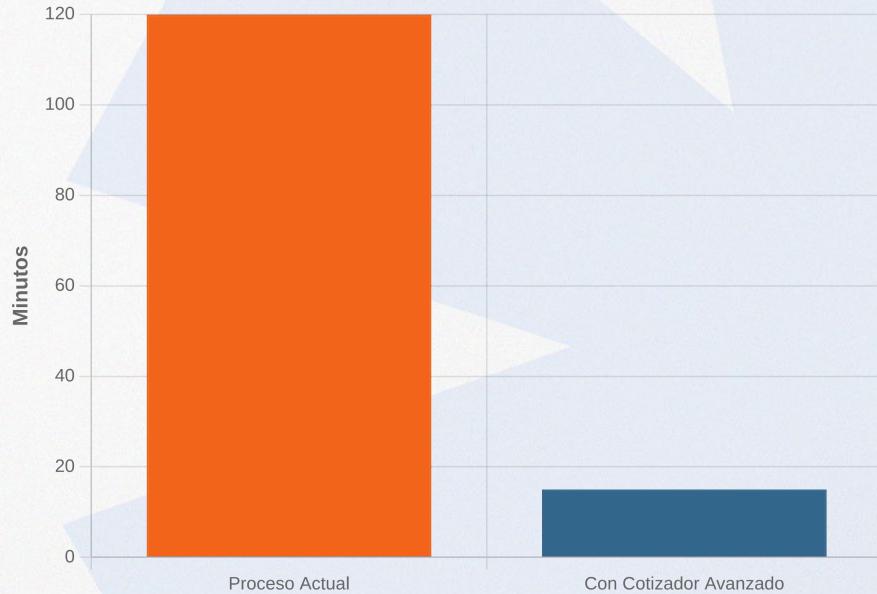
 **Reducción de tiempos de cotización** de horas a minutos, mejorando la percepción del servicio

 **Eficiencia en procesos de seguimiento** con trazabilidad completa de cotizaciones

 **Optimización de la conversión** con propuestas más competitivas y rentables

 **Posicionamiento en buscadores** con crecimiento estimado del 20% en 6 meses

## Mejora en tiempos de respuesta



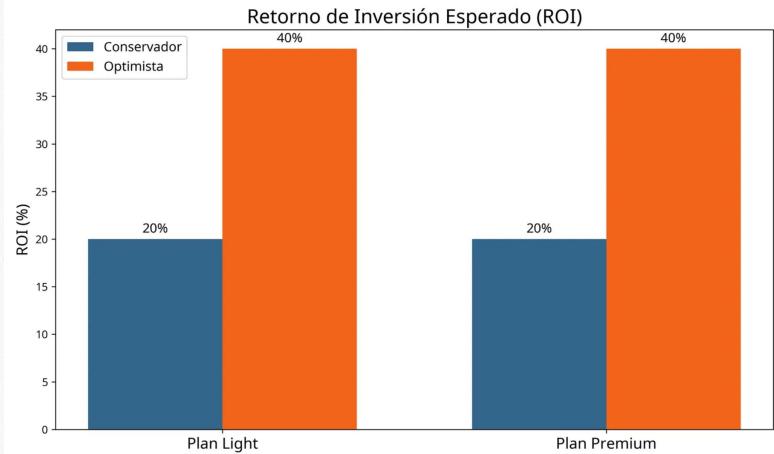
# ROI esperado

La inversión en nuestras soluciones está diseñada para generar un retorno significativo en eficiencia operativa y crecimiento de ingresos.

## Escenarios de retorno

**Escenario Conservador (20%)** : Mejora moderada en eficiencia de procesos y crecimiento orgánico en captación de clientes.

**Escenario Optimista (40%)** : Optimización significativa de costos, mayor conversión y posicionamiento dominante en el mercado digital.



Nota: Los escenarios incluyen un margen de error de  $\pm 15\%$ , siguiendo las mejores prácticas de consultoría MBB.

# Cronograma de trabajo

## 💡 Plan Light

**6-8 semanas** de implementación

- Recopilación 1-2 semanas
- Desarrollo: 3-6 semanas
- Lanzamiento: 7-8 semanas

## ⭐ Plan Premium

**8-12 semanas** de implementación

- Recopilación: 1-3 semanas
- Desarrollo: 4-8 semanas
- Lanzamiento: 9-12 semanas

# Diferenciadores de TESEO DATA LAB



## Robustez de Modelos Económicos y de Comprobación:

Análisis cuantitativo riguroso, validación interna.



## Consultoría Estándar MBB Aplicada al Sector Inmobiliario:

Excelencia analítica, resolución de problemas complejos, comunicación efectiva, enfoque en implementación.



## Especialización en Mercado Inmobiliario Mexicano:

Conocimiento contextual profundo.



## Publicidad Masiva:

Estrategias de masificación via whats app y mailing



## Enfoque Integral y Sinérgico:

Visión holística del ciclo de vida del proyecto inmobiliario.



## Innovación Continua:

Adopción de nuevas técnicas (IA, Machine Learning).



## Tecnológica y Desarrollo:

Integración de herramientas tecnológicas de clase global y desarrollo de plataformas personalizadas.



## Bases de Datos Calificadas:

Generación de base de datos segmentada de usuarios potenciales

# Quién Confía en Nosotros

## Nuestros Clientes y Casos de Éxito

### Sherwin-Williams



Líder mundial en pinturas y recubrimientos. Implementación de sistema de inteligencia de mercado y optimización comercial para el segmento de constructoras.

Servicio: Agente Vertical de Prospección, Clasificación, Redistribución

**100% de crecimiento en registros en el proceso de interacción para captación y contacto de clientes industriales**  
**3% de cierre sobre total, +6% leads calificados,**

### Le Curve



Desarrollo vertical de vivienda en Nuevo Vallarta., Implementación de Servicios: Factibilidad, Precios Dinámicos y Optimización de Producto

↓ 18% de reducción de CAC para desarrollo inmobiliario  
↑ +2.4% ROI, +\$19.4M MXN retorno, aumento en competitividad

### Primer Informe Nacional del Mercado del Concreto 2025



Consumo proyectado en 2025: **25.8 Mm** (vs 25.2 Mm<sup>3</sup> en 2023; CAGR 1.10 %)  
Participación de concreteros independientes: **42%** del mercado nacional

Ahorros logísticos potenciales de hasta 25% en regiones con infraestructura limitada



### AMPI RIVIERA NAYARIT

Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios. Desarrollo de estudios de mercado y herramientas de análisis para sus asociados.

↑ +37% más certeza en precios estimados del 2024 al 2025 en reportes data económétricos trimestrales

**+25%**

Eficacia comercial promedio en sector construcción

**-30%**

Costos de adquisición de clientes

**+40%**

Precisión en pronósticos de demanda

# Siguientes pasos

Para avanzar con esta propuesta, sugerimos los siguientes pasos

## Reunión inicial

Revisión interna de propuesta con equipos directivos (1 semana)

## Acuerdo de colaboración

Reunión de aclaración de dudas técnicas y comerciales (1 reunión)

## Recolección Históricos

Validación de supuestos con datos históricos

Aprobación ejecutiva y firma de contrato (1 semana)

## Aprobación del proyecto

## Primer entregable

Inicio de implementación inmediata

# Próximos pasos y contacto

## Proceso de implementación

### 1 Firma del contrato

Formalización de la relación comercial y acuerdo de los términos y condiciones del servicio.

### 2 Reunión de kickoff

Sesión de trabajo para definir los objetivos detallados, el cronograma y los hitos del proyecto.

### 3 Inicio del desarrollo

Comienzo de la implementación de la solución, con reuniones de seguimiento periódicas para asegurar el alineamiento y la correcta ejecución.

**¡Comencemos hoy mismo!**

Optimiza tus procesos de cotización y mejorar su presencia digital.



### Contacto

#### Luis Fernando Alvarado Tolentino

✉️ luisfernando@teseodata.com

📞 +52 (56) 57-6050-54

📍 Pachuca, Hidalgo, México

### Contacto

#### Dania Peñafiel Puertas

✉️ direccioncomercialteseo@gmail.com

📞 +52 (771) 178-5825

📍 Pachuca, Hidalgo, México