



## **Filosofía de Trabajo en CamiMarketing**

Nos dedicamos a impulsar el éxito de nuestros clientes a través de estrategias de marketing innovadoras y personalizadas. Nuestra filosofía de trabajo se fundamenta en los siguientes principios:

### **Enfoque Estratégico:**

Entendemos que cada cliente es único. Desarrollamos estrategias a medida, alineadas con los objetivos específicos de cada negocio. Nuestro enfoque estratégico garantiza que cada táctica implementada contribuya de manera efectiva al crecimiento y la visibilidad de la marca.

### **Creatividad Inspirada:**

La creatividad es el corazón de lo que hacemos. Nos esforzamos por crear campañas que no solo capturen la atención, sino que también transmitan la esencia única de cada marca. Nos inspiramos en la innovación para generar impacto y conexiones emocionales con la audiencia.

### **Transparencia Total:**

Valoramos la transparencia en todas nuestras interacciones. En nuestros presupuestos, proporcionamos detalles claros y comprensibles sobre los costos y las expectativas. Creemos que la confianza es fundamental para construir relaciones sólidas y duraderas.

### **Optimización Continua:**

El mundo del marketing está en constante evolución. Nos comprometemos a mantenernos al tanto de las últimas tendencias, tecnologías y cambios en los algoritmos. La optimización continua es clave para maximizar los resultados y adaptarnos a un entorno digital dinámico.

### **Medición Significativa “Lo que no se mide no se mejora”:**

No solo nos enfocamos en la cantidad, sino en la calidad. Utilizamos métricas relevantes y análisis detallados para evaluar el rendimiento de cada campaña. Nuestro objetivo es proporcionar informes significativos que permitan tomar decisiones informadas y ajustar estrategias según sea necesario.

## Colaboración Activa:

Creemos en la colaboración abierta y efectiva. Trabajamos mano a mano con nuestros clientes, fomentando la comunicación constante para comprender sus necesidades y aspiraciones. Juntos, construimos un camino hacia el éxito compartido.

En Camimarketing, no sólo ofrecemos servicios de marketing, sino que nos convertimos en socioestratégicos para el crecimiento de tu negocio. Estamos comprometidos a superar expectativas y ofrecer resultados tangibles permitiendo que puedas estar tranquilo al dejarte el marketing de tu proyecto en nuestras manos.

## Estrategia General de Marketing

Construiremos **3 embudos diferentes** de los cuales **2 de ellos** estarán vinculados entre sí (**T-BROKERS e Inversores**) con el objetivo de vender el proyecto (los 30.000 tokens), formando una comunidad de inversores y vendedores tanto para el proyecto actual como para futuros. Mientras que el **3er embudo** es dirigido a los **clientes del glamping**, construcción/posicionamiento de la marca del complejo y reserva de estadías antes de tener terminado el proyecto, lo ideal sería tener ya varios meses reservados de estadías antes de inaugurarlo.

Los 3 embudos se van a ejecutar al mismo tiempo para obtener resultados lo más rápido posible. Mientras se ejecuta el embudo de **T-BROKERS** ejecutamos el de **Inversores** para ya tener potenciales clientes disponibles una vez esté formado el equipo de ventas y empiecen a vender directamente. El **embudo de la marca del glamping para clientes** posicionada ya que no solo nos va a permitir tener el suficiente tiempo para superar a la competencia (los otros glamping en tigre) sino también la imagen para inversionistas, que puedan ver que el proyecto es una realidad.

Tiempo estimado de construcción de embudos, sistemas y automatizaciones **10-14 días**, teniéndolo preparado para empezar la ejecución. Tiempo estimado de testeo de públicos objetivos y segmentaciones **10 días**, las campañas ya estarán en funcionamiento atrayendo potenciales clientes pero no optimizadas, una vez cumplido ese lapso empezará la optimización.

### Estrategia y embudo T-BROKERS

- 1- Creación de perfil en redes sociales (Instagram, facebook, youtube, linkedin, x, tiktok).
- 2- Creación y subida de contenido educativo constante, y construcción de marca.
- 3- Estrategia publicitaria paga con objetivo de redirigir hacia plataforma de alojamiento del curso.
- 4- Creación de grupos de comunidad en telegram, instagram, whatsapp y linkedin.
- 5- Interacción y nutrición de la comunidad.
- 6- Colaboración con influencers.

## 7- Propuesta de trabajo a T-BROKERS.

- Objetivo y meta final:

Lograr posicionarnos como una marca de autoridad en cuanto a tokenización dentro del sector inmobiliario, llegando principalmente a agentes inmobiliarios familiarizados con la tecnología para capacitarlos gratuitamente, un lead magnet. Armando a la vez una comunidad de todos los T-BROKERS ya preparados para poder contratarlos como vendedores nuestros tanto para el proyecto del Glamping como para futuros proyectos.

### **Estrategia y Embudo Inversionistas**

- 1- Creación de perfil exclusivo para inversores en redes sociales (Instagram, facebook, youtube, linkedin, x, tiktok).
  - 2- Creación servidor y comunidad de discord, telegram, instagram y linkedin.
  - 2- Creación y subida de contenido constante, y construcción de marca.
  - 3- Construcción de landing page (pagina web para que den datos de contacto (email, telefono, nombre y apellido)).
  - 4- Construcción de estrategia de email marketing.
  - 5- Estrategia de automatizaciones.
  - 6- Estrategia publicitaria paga con objetivo de redirigir hacia landing page. (google ads)
  - 7- Construcción y nutrición de base de datos de potenciales clientes.
  - 8- Contacto de T-BROKERS a los registrados para cerrar ventas (una vez ya estén preparados).
  - 9- Meet semanal o quincenal grupal con la comunidad con fines educativos y luego vender tokens.
  - 10- Colaboración con influencers
- Objetivo y meta final: Posicionar la marca del proyecto atrayendo a inversores familiarizados en la tokenización dentro del sector inmobiliario. Que ingresen dentro del embudo para armar una base de datos sólida y además adentrarlos en la comunidad, formando una comunidad de inversores en tokenización. Vender los 30.000 tokens en 3 meses (tiempo puede variar dependiendo del presupuesto publicitario disponible).

### **Estrategia y Embudo Clientes Complejo Glamping**

- 1- Creación de perfil de marca en redes sociales (Instagram, facebook, youtube, linkedin, tiktok).
- 2- Creación y subida de contenido constante, y construcción de marca.
- 3- Construcción de estrategia de reservación para estadías
- 4- Estrategia de email marketing automatizada para bases de datos (ofertas, descuentos, etc)

- 5- Creación de comunidad con beneficios exclusivos
  - 6- Estrategia publicitaria paga con objetivo de branding y reserva de estadías.
  - 7- Construcción y nutrición de base de datos de potenciales clientes.
  - 8- Posicionamiento en búsquedas de Google.
  - 9- Colaboración con influencers
- Objetivo y meta final: Lograr posicionar la marca del complejo como referente del sector superando a nuestra competencia. Obtener un mínimo de 4 meses de reservas completos antes de inaugurar el proyecto. Construir un sistema de obtención de potenciales clientes para el complejo que funcione en automático las 24 horas del día los 7 días de la semana, brindando una experiencia única al posible cliente.

#### **Extras incluidos:**

- ☒ Creación de cuentas y campañas publicitarias (facebook, instagram y google ads)
- ☒ Grabación de contenido y fotografías de la isla, avances del proyecto, etc. (si es que no tienen a nadie aún).
- ☒ Investigación de mercados y selección de públicos objetivos.
- ☒ Investigación de competencias y autoridades del sector.
- ☒ Dirección y liderazgo de equipos.
- ☒ Reuniones y reportes semanales/mensuales (con Nicolás y Tomás encargados de la dirección del proyecto).
- ☒ Creación de sistemas y automatización de métricas.
- ☒ Edición y diseño de videos profesionales.
- ☒ Administración de comunidades en redes y servidor de discord.
- ☒ Relaciones públicas con influencers.

#### **No incluido en el precio del servicio:**

- Presupuesto publicitario para publicidad paga dentro de facebook, instagram y google ads (inclusive otros en caso de querer agregar más) . Recomendado NO menos de 3.000 U\$D/mes entre los 3 embudos, mientras más mejor y más rápido obtendremos resultados.
- Costos de softwares/plataformas necesarios para ejecución de estrategias. (No más de 400 U\$D/mes).
- Costos de influencers por publicidad en sus marcas personales.
- Transporte en caso de requerir ir a la isla para crear contenido.
- Pagina web (en caso de ser necesaria la incluimos pero no mensual ya que es un solo trabajo + mantenimiento).
- Reserva de estadías: nosotros no nos encargamos de realizar las reservas ni poner un sistema de hotelería a disposición, nuestra tarea es llevar a los clientes hacia el

equipo que realice la respectiva parte. Si podemos brindar asesoría de sistema de ventas.

Todos los gastos externos quedarán registrados en un excel compartido entre ambas partes para que no haya confusiones.

Cualquier cosa NO incluida dentro del presupuesto pero que se quiera agregar se comunica y se cobra aparte.

#### **Personas dentro del equipo:**

☒ **5-7 expertos** en sus respectivas áreas

**Precio total: 4.100 U\$D**

**Precio contratando 3 meses: 3.199 U\$D**

Se deberá realizar una reserva mínima de 500 U\$D para empezar a realizar el trabajo, en los siguientes 7 días luego de la reserva el pago deberá ser completado.

#### **Medios de pago**

- ☒ Transferencia bancaria
- ☒ Criptomonedas (USDT)
- ☒ Paypal
- ☒ Global66

#### **Contrato**

- ☒ El servicio, responsabilidades, políticas y privacidad quedarán bajo contrato, el cual se enviará para firmar de manera digital junto con el medio de pago elegido.

**This project was co-team made**