

LA ESTRATEGA® CONSULTING

FASE DE CRITERIO

Ruta de Mentorías para Equipos de Marketing

LEER. COMUNICAR. CONVERTIR.

Instala criterio estratégico en tu equipo de marketing para que dejen de ejecutar tácticas aisladas y comiencen a construir un territorio competitivo real.

LA ESTRATEGA®
CONSULTING

Ruta de Mentorías para Equipos de Marketing

LEER. COMUNICAR. CONVERTIR.

Tres mentorías en cadenas para que el equipo de marketing de una PYME tome decisiones con datos, comunique con territorio y conecte cada contenido con una venta.

3

mentorías

9

semanas

6

sesiones

2-6

personas por equipo

01 · LA RUTA

Instalar criterio donde hoy existe actividad.

Esta ruta está diseñada para equipos de marketing que ya están operando, pero necesitan elevar la calidad de sus decisiones. El foco no está en producir más contenido ni en sumar tácticas aisladas. Está en construir una forma de leer, decidir, comunicar y convertir.

La intervención trabaja sobre el caso real de cada empresa: sus propios datos, canales, mensajes y conversaciones. Cada sesión termina con un entregable aplicable esa misma semana.

PARA QUIÉN

Para equipos que necesitan criterio, no más actividad.

- Dueños, gerentes y equipos de marketing de 2 a 6 personas.
- PYMES activas que ya cuentan con canales, contenidos y acciones de marketing.
- Equipos que hoy reportan likes, alcance, publicaciones y otras métricas, pero necesitan convertir esos datos en decisiones.
- Organizaciones que necesitan conectar marketing con ventas y aportar a la caja.
- Equipos que quieren reducir la dependencia del dueño para decidir qué hacer, qué priorizar y qué dejar de hacer.

Cómo funciona

FORMATO	Virtual por Google Meet o presencial, según la ubicación del equipo.
ESTRUCTURA	Cada mentoría tiene 2 sesiones de 90 minutos, con revisión del entregable entre una y otra.
RITMO	Una mentoría cada 3 semanas. La ruta completa toma 9 semanas y 6 sesiones.
CASO REAL	El equipo trabaja con sus propios datos, canales, mensajes y conversaciones.
APLICACIÓN	Cada sesión termina con algo concreto que puede utilizarse esa misma semana.

02 • ARQUITECTURA

Tres mentorías. Una progresión.

La ruta está construida en secuencia. Primero el equipo aprende a leer lo que está pasando; después traduce ese aprendizaje en comunicación; finalmente conecta la comunicación con el proceso comercial.

01	02	03
LEER	COMUNICAR	CONVERTIR
Del reporte a la decisión	Mensaje con territorio	Del like a la caja
Datos y KPIs	Contenido que genera demanda	Marketing conectado con ventas

03 • MENTORÍA 1

Del reporte a la decisión

Datos y KPIs.

El objetivo es que el equipo deje de mirar el tablero como una colección de números y empiece a utilizarlo como instrumento de decisión.

04 • MENTORÍA 2

Mensaje con territorio

Contenido que genera demanda.

El territorio de la marca deja de ser una idea estratégica separada del día a día y se convierte en criterio para decidir qué decir, cómo decirlo y qué evitar.

05 • MENTORÍA 3

Del like a la caja

Marketing conectado con ventas.

La tercera mentoría ordena el paso entre marketing y ventas para que el equipo pueda medir qué ocurre después de la publicación y actuar sobre las oportunidades que ya están generando sus canales.

IA con Propósito

La IA no sustituye el criterio. Lo amplifica.

La inteligencia artificial atraviesa las tres mentorías como una capa de ejecución. No se incorpora para producir más contenido por producirlo, sino para acelerar tareas que ya tienen un criterio definido.

LEER	Interpretar datos y apoyar la identificación de patrones y preguntas relevantes.
COMUNICAR	Redactar borradores que respeten el criterio y territorio de la marca.
CONVERTIR	Preparar respuestas modelo para conversaciones y escenarios comerciales.

07. RESULTADOS DE LA RUTA

Capacidad que queda dentro del equipo.

La ruta no termina en una colección de documentos. Los entregables funcionan como instrumentos de trabajo para que el equipo pueda sostener el criterio después del acompañamiento.

- Tablero con metas que cuadran.
- Plantilla de lectura semanal.
- Guía de mensajes por canal.
- Calendario de contenido orientado a demanda.
- Embudo medido de contenido → conversación → venta → recompra.
- Guiones para conversaciones comerciales.
- Criterios para utilizar IA en la ejecución.
- Mayor claridad sobre qué hacer, qué priorizar y qué dejar de hacer.

08 • INVERSIÓN

Una ruta que puede comenzar por una decisión.

\$350.00	\$900.00
2 sesiones de 90 minutos Revisión del entregable Aplicación sobre el caso real del equipo	3 mentorías 6 sesiones de 90 minutos 9 semanas de acompañamiento Revisión de entregables IA con Propósito transversal Trabajo sobre datos, canales, mensajes y conversaciones reales

Condición de inversión:

Precio por equipo de hasta 6 personas.

La modalidad presencial o virtual se define según la ubicación del equipo y la naturaleza del acompañamiento.

LA ESTRATEGA®
CONSULTING



Construimos territorios
para que te elijan, no te comparen.
ARQUITECTURA DE TERRITORIOS COMPETITIVOS™

laestratega.co@gmail.com; +503 69689733
t.me/laestratega_co · laestratega.co
San Salvador, El Salvador