

¿ESTÁS APROVECHANDO TODO EL PODER DEL MARKETING DIGITAL?

“Pre-Auditoría Tech-Marketing Express – NATUREX SRL.”

Para



Por



Octubre 2025



Tu marca tiene una historia poderosa... pero ¿La están escuchando?

En un mercado donde los consumidores buscan alimentos sanos, naturales y de confianza, **NATUREX SRL.** tiene una gran oportunidad:

- 👉 Posicionararse como la marca boliviana de referencia en Importación y comercialización de ingredientes, aditivos y materiales destinados a la elaboración de productos alimenticios.
- 👉 Conectar con quienes valoran la salud, la calidad y el origen de los insumos para la elaboración de sus productos alimenticios.
- 👉 Crecer con estrategia, no solo con esfuerzo.



ANÁLISIS EXPRÉS: ¿QUÉ ESTÁ PASANDO HOY CON TU MARKETING DIGITAL?

Área	¿Qué vimos?	¿Qué falta?
SEO	Web activa	Sin contenido ni keywords, algunos enlaces rotos y poca o nula información de la empresa
Redes	Poca actividad	Sin estrategia ni engagement
Email	No se captan leads	Sin automatización
Ads	No hay campañas	Sin tráfico pagado
CRM	No hay registro de clientes	Sin seguimiento, calificación o nutrición de prospectos
Contenidos	No hay blog	Sin educación al cliente o potencial cliente





¿Qué encontramos?

1. Presencia Digital: Estás, pero ¿te encuentran?

- ✓ Tienes una web funcional, limpia y con productos bien presentados.
- ⚠ Pero... no estás optimizada para búsquedas locales ni para las búsquedas por IA (AEO, AIO). No hay blog, ni contenido educativo, ni SEO estratégico.
- 🔍 Oportunidad: Posicionarte como la voz de confianza en comercialización de ingredientes, aditivos y materiales destinados a la elaboración de productos alimenticios. en Bolivia.



2. Inbound Marketing: ¿Estás esperando que te encuentren o estás yendo tú a ellos?

- ✗ No hay estrategia de contenidos ni Marketing de Contenidos (blog, ebooks, guías, videos).
- ✗ No hay formularios de captación ni ofertas de valor claras.
- ✗ No hay embudos de nutrición por email.
- ↗ Oportunidad: Crear contenido que eduque a tus clientes y potenciales clientes sobre los beneficios de los productos que comercializan, cómo usarlos, y por qué son mejores.

3. Growth Marketing: ¿Estás midiendo qué funciona y qué no?

- ✗ No hay pixels de Facebook, Google Tag Manager ni Analytics bien configurados.
- ✗ No hay experimentos A/B ni campañas de *remarketing*.
- 📊 Oportunidad: Implementar una cultura de prueba y aprendizaje. Cada clic es una oportunidad de mejora.

5. Marketing as a Service (MaaS): ¿Tienes un equipo de marketing o solo ideas?

- ✗ No hay evidencia de una estrategia omnicanal (email, social media, web, ads).
- ✗ No hay calendario editorial ni coherencia en la comunicación.
- ✨Oportunidad: Tener un equipo externo que actúe como tu departamento de marketing, sin contratar personal interno.

4. RevOps (Revenue Operations): ¿Tu equipo de ventas y marketing están en la misma página?

- ✗ No hay CRM visible ni integración con el sitio web.
- ✗ No hay *lead scoring* ni automatización de seguimiento.
- 🤝 Oportunidad: Unificar datos de clientes, automatizar procesos y cerrar más ventas con menos esfuerzo.

6. MarTech: ¿Estás usando tecnología para crecer o para sobrevivir?

- ✗ No hay automatización de email (Mailchimp, HubSpot, etc.).
- ✗ No hay chatbot ni atención instantánea.
- ✗ No hay integración entre plataformas.
- 🔐 Oportunidad: Usar herramientas accesibles para automatizar, medir y escalar tu marketing.

ANÁLISIS FORTALEZAS / OPORTUNIDADES

Área	Fortalezas actuales	Oportunidades de mejora
Propuesta de valor / mensajes	Se comunica que tienen “productos de alta calidad”, “asesoramiento técnico”, variedad, sucursales en varias ciudades. (naturex.com.bo)	Los mensajes pueden volverse genéricos. Falta destacar beneficios diferenciados, historias de éxito concretas, casos de clientes. resultados medibles.
Sitio web / UX	Tienen buena variedad de productos, listados claros, varias sucursales bien ubicadas; ofertas visibles, imágenes. (naturex.com.bo)	Potenciar velocidad de carga, navegación (que un cliente identifique rápido lo que necesita), mejorar el filtrado de productos, optimizar para mobile si no lo está al 100%.
Captación / llamadas a la acción (CTA)	Tienen “hablar con un asesor”, “soluciones críticas”, mostrar promociones. (naturex.com.bo)	Podrían aumentar la urgencia en algunas ofertas, mejorar formularios de contacto, clarificar beneficios de contactar al asesor (qué ganará el cliente: menos pérdidas, mejores resultados, menor desperdicio, etc.).
Presencia digital / contenido	Tienen sitio propio, perfiles en directorios, presencia en varias ciudades. (amarillas.bo)	Possible mejora en generación de contenido educativo: blogs, videos, casos de uso; redes sociales más activas; SEO local optimizado; testimonios de clientes.
Propuesta técnica / soporte al cliente	Ofrecen asesoramiento técnico, importaciones con certificaciones, productos estandarizados. (naturex.com.bo)	Documentación técnica más accesible, fichas de producto descargables, capacitación (webinars o talleres) para clientes, uso de chat en vivo si es viable.
Proceso de ventas / seguimiento	Tienen múltiples sucursales; contacto telefónico claro; variedad de productos; líneas especializadas. (naturex.com.bo)	Hacer seguimiento más digital: CRM, automatización de leads, nutrición de leads que no compran inmediatamente, cross-selling y up-selling basado en datos.

Lo que no se ve... también duele

Cada día sin una estrategia clara es:

- Un cliente que no te encuentra
- Un competidor que sí aparece
- Una venta que se pierde

Y lo peor:

- No estás midiendo lo que funciona.
- No estás educando a tu mercado.
- No estás construyendo fidelidad.



💡 ¿Qué podría pasar si lo haces bien?

Imagina que en 6 meses:

Tu web aparece en Google, y ahora en las búsquedas de las IAs (Inteligencia Artificial o Agentes Inteligentes) AEO, AIO, cuando alguien busca “aditivos para alimentos en Bolivia”.

Captas 200 **leads** al mes interesados en tus productos.

Automatizas el seguimiento y tu equipo de ventas cierra 30% más.

Tus clientes te recomiendan porque los educas, los entiendes y los acompañas.

¿No suena bien?



¿Qué hacemos ahora?

Te proponemos un plan de acción exprés en 3 fases:

◆ **Fase 1: Diagnóstico y Quick Wins (2 semanas)**

- Auditoría completa de SEO, redes, web y competitividad.
- Configuración de Analytics, Tag Manager y pixel de Meta.
- Creación de 1 lead magnet (guía o checklist) y formulario de captación.

◆ **Fase 2: Construcción de Embudo (1 mes)**

- Lanzamiento de blog con 3-5 artículos clave.
- Secuencia automatizada de bienvenida por email.
- Primera campaña de tráfico Orgánica o en Google y Meta (Publicidad de Pago).

◆ **Fase 3: Escala y Optimización (3 meses)**

- Implementación de CRM y lead scoring.
- Campañas de remarketing y email nutrición.
- Reporte mensual de métricas y decisiones basadas en datos.

(Flexible a ajustes y cambios según los objetivos de Negocio y/o Comerciales de Naturex SRL.)



⚙ PLAN DE MEJORA (ROADMAP)

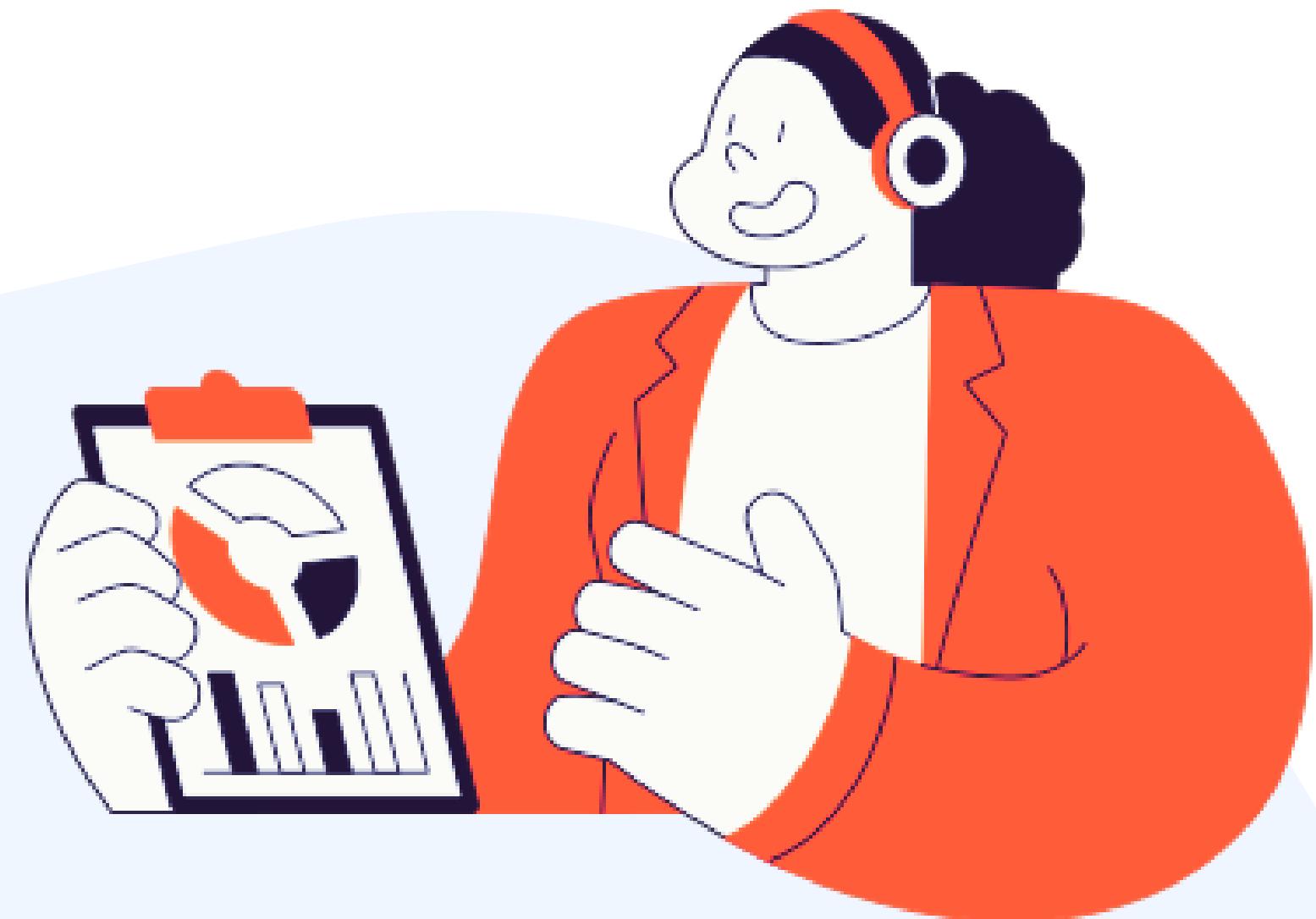
Fase	Actividades	Tiempo estimado	Responsable
Fase 1 – Rápido impacto	Revisar y mejorar páginas clave del sitio web (home, productos más vendidos) / agregar CTA más fuertes / crear una campaña de email para leads actuales / optimizar fichas de producto (Adicionales a los mencionados en la diapositiva 9)	1-2 meses	Equipo digital + Naturex
Fase 2 – Contenido & prueba social	Generar 3-5 artículos/reforzar blog / conseguir testimonios / empezar webinars / optimización SEO local	2-4 meses	
Fase 3 – Automatización, seguimiento & crecimiento	Implementar CRM / nutrición de leads / seguimiento de clientes / análisis de datos de ventas para identificar oportunidades de cross-sale / mejorar servicio técnico / soporte digital	3-6 meses	

(Flexible a ajustes y cambios según los objetivos de Negocio y/o Comerciales de Naturex SRL.)

🔔 Beneficios Esperados

Presenta claramente lo que **Naturex SRL.** ganará si adopta estas mejoras:

- **Aumento de leads calificados**
- **Mejora en tasa de conversión**, visión digital → contacto real y enfocado en el **ICP (Ideal Customer Profile)**
- **Reducción de costos operativos** o pérdidas por productos mal procesados
- **Mejora de la percepción de marca**: sinónimo de calidad, confiabilidad
- **Mayor fidelización** de clientes actuales + posibilidad de expansión regional



(Flexible a ajustes y cambios según los objetivos de negocio y/o Comerciales de Naturex SRL.)

♥ ¿Por qué trabajar con nosotros?

Porque no solo te vendemos servicios. Nos interesa tu crecimiento real.

Porque entendemos que no necesitas más información, sino acciones que generen resultados.

Porque hablamos claro, sin jerga técnica, y te acompañamos paso a paso.

No solo te damos herramientas. Te acompañamos a crecer.

- 🧠 Entendemos tu negocio
- 💬 Hablamos claro, sin tecnicismos
- 📈 Nos importan tus resultados



Estamos emocionados de ayudarte a hacer crecer

NATUREX SRL. con estrategia, tecnología y ♥

¿CONVERSAMOS?

Agenda una sesión estratégica gratuita de 30 minutos.

Sin compromisos. Solo ideas claras para tu crecimiento.

 **JUL 17** [**Agenda tu reunión aquí**](#)

 Escríbenos a: [**frivertt@iminbound.com**](mailto:frivertt@iminbound.com)

 Llámanos o envíanos un mensaje: [**+591 79397327**](tel:+59179397327)



Reg. SEPREC: 3512216010

NIT: 3512216010

+591-76414257 +591-79397327

[**info@iminbound.com**](mailto:info@iminbound.com)

Av. Aroma (Ex Siles) 872, entre
Huaynakapac y Pachamama
Cochabamba - Bolivia

