

# PROPUESTA ARCER 3000

My Cloud Lead × ARCER 3000 SL

Propuesta personalizada para ordenar, posicionar y escalar ARCER 3000

Documento confidencial

Presentación ejecutiva para Joel César y Joel

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

ARCER 3000 SL ya tiene lo más difícil: experiencia real, trabajos ejecutados y una reputación construida desde la calidad. Lo que hoy falta no es capacidad técnica, sino una estructura digital y comercial a la altura del nivel real de la empresa.

Actualmente, la captación depende en gran medida del boca a boca, la presencia digital es limitada y no existe un sistema formal de seguimiento comercial. Eso frena la visibilidad, reduce la percepción profesional y limita el crecimiento ordenado.

Esta propuesta plantea una implantación por fases para construir, desde la base, un sistema completo de presencia digital, escaparate comercial, organización de contactos y seguimiento. No se trata de hacer piezas sueltas. Se trata de dejar montada una estructura coherente, útil y preparada para durar.

El proyecto completo se plantea en un horizonte máximo de 4 meses, con una secuencia lógica: primero ordenar la imagen y la presencia visible de la empresa, después construir el escaparate digital, implantar el CRM y, por último, consolidar el sistema con acompañamiento, formación y estabilización operativa.

## 2. ARCER HOY

ARCER funciona bien por calidad, experiencia y reputación.

El negocio ya genera valor, pero no está preparado para escalar con orden.

La presencia digital actual no refleja el nivel real de la empresa y la gestión comercial depende demasiado de lo manual y del boca a boca.

### 3. PUNTO DE PARTIDA DETECTADO

- No existe web corporativa ni portfolio digital bien estructurado.
- No hay ficha de Google Business Profile bien trabajada.
- Instagram y Facebook están mezclados o desordenados; TikTok empresarial aún no está abierto.
- No existe CRM ni seguimiento comercial formal.
- Sí existen activos valiosos: fotos, vídeos, trabajos ejecutados, experiencia y servicios claros.

Conclusión: la empresa tiene base real para crecer, pero necesita estructura, orden y una presencia coherente que convierta su calidad real en percepción profesional y en oportunidades mejor gestionadas.

### 4. QUÉ NECESITA ARCER AHORA

- Mejorar la percepción profesional antes de escalar.
- Mostrar mejor la calidad de sus trabajos.
- Centralizar y organizar los contactos entrantes.
- Hacer seguimiento comercial con orden.
- Preparar la empresa para crecer con una base sólida.

### 5. DOS FORMAS DE EMPEZAR

Opción A — Fase 0 independiente

Una primera fase enfocada en activar marca y presencia digital, pagable por separado si ARCER 3000 no desea contratar de entrada el sistema completo.

Opción B — Proyecto completo en 4 meses

Incluye la Fase 0 como primera etapa del roadmap y desarrolla después todo el ecosistema comercial y digital.

Recomendación estratégica de My Cloud Lead:

La opción recomendada es el proyecto completo, porque evita rehacer trabajo y conecta todo desde el inicio. La Fase 0 sigue siendo útil si prefieren empezar por una base visible y ordenada.

## 6. FASE 0 — ACTIVACIÓN DE MARCA Y PRESENCIA DIGITAL

Objetivo

Dejar a ARCER 3000 preparada para presentarse como empresa de forma profesional, coherente y utilizable en web, Google y redes sociales.

Incluye:

- Actualización del logo actual hacia una versión más moderna y utilizable.
- Reorganización o creación de perfiles empresariales en Instagram, Facebook y TikTok.
- Optimización de biografías, enlaces, imágenes de perfil y coherencia visual.
- Alta o configuración inicial de Google Business Profile.

Inversión fase 0 independiente:

1.150 € + IVA

## 7. PROYECTO COMPLETO EN 4 MESES

Incluye:

- Fase 1: escaparate digital y autoridad con web, estructura de servicios, portfolio y formularios.
- Fase 2: captación y organización comercial con CRM, pipeline y centralización de contactos.
- Fase 3: automatización base, seguimiento y reputación digital.
- Fase 4: formación a Joel y al equipo, ajustes, estabilización y puesta en marcha completa.

Inversión total del proyecto completo:

4.500 € + IVA

## 8. ROADMAP DE IMPLANTACIÓN

### Mes 1

- Activación de marca
- Reorganización de redes
- Google Business Profile
- Base visual y presencia digital

### Mes 2

- Web corporativa
- Estructura de servicios
- Portfolio
- Formularios de contacto

### Mes 3

- CRM en Go High Level
- Pipeline
- Campos y estructura comercial
- Automatización inicial

### Mes 4

- Seguimiento
- Reputación
- Formación
- Estabilización del sistema

## 9. QUÉ INCLUYE

- Logo actualizado y activos visuales necesarios para web y redes.
- Perfiles empresariales organizados y ficha Google Business Profile.
- Web corporativa con portfolio, estructura de servicios y formularios.
- CRM en Go High Level, pipeline y organización de leads.
- Automatización base, seguimiento, reputación y panel de control.
- Formación inicial a Joel y al equipo para gestionar el CRM, el pipeline y el seguimiento comercial.
- Soporte técnico inicial de arranque dentro de la implantación.

## 10. INVERSIÓN Y ESTRUCTURA ECONÓMICA

El proyecto está planteado para poder ejecutarse por fases, con lógica, sin rehacer trabajo y manteniendo la coherencia del sistema completo.

Fase 1 — Marca y presencia digital  
1.150 € + IVA

Fase 2 — Escaparate digital  
1.500 € + IVA

Fase 3 — Motor comercial + CRM  
1.000 € + IVA

Fase 4 — Consolidación y acompañamiento  
850 € + IVA

Proyecto completo  
4.500 € + IVA

Cuota mensual posterior  
250 € + IVA al mes

La cuota mensual arranca únicamente cuando el CRM está implantado y operativo, es decir, a partir de la Fase 3.

La cuota mensual incluye:

- uso del CRM implantado
- integraciones base necesarias
- mantenimiento funcional
- soporte técnico básico
- pequeños ajustes dentro de alcance
- acompañamiento operativo razonable

Costes externos no incluidos:

- hosting web: 170 € al año + IVA
- dominio y renovación anual: según extensión y proveedor final

Esto permite a ARCER avanzar por etapas si así lo prefiere, sin perder la lógica del proyecto completo.

## 11. QUÉ NO INCLUYE

- Campañas paid ads.
- Gestión de campañas Meta o Google.
- Branding profundo o rediseño estratégico integral de marca.
- Gestión diaria de redes sociales.
- Sesiones profesionales de foto o vídeo.
- Cambios ilimitados o soporte indefinido.
- Implementación inicial de IA conversacional en esta primera fase.

## 12. FASES DE EVOLUCIÓN FUTURA

- Gestión mensual de redes sociales: servicio opcional de 350 € + IVA al mes.
- IA conversacional para respuesta inicial, filtro y cualificación de leads.
- Automatización avanzada de seguimiento comercial y reputación.
- Reporting más avanzado y evolución del sistema según crecimiento de la empresa.

## 13. SIGUIENTE PASO

La decisión ahora no es técnica. Es estratégica: definir con qué ritmo queréis implantar la estructura digital y comercial de ARCER.

Podéis arrancar por la primera fase y avanzar después por bloques, o abordar directamente el proyecto completo desde el inicio.

Una vez aprobada la opción elegida, se prepara:

- hoja de arranque
- calendario de implantación
- listado de accesos necesarios
- orden de ejecución por fases

La recomendación de My Cloud Lead es construir el sistema completo con una lógica clara desde el principio, para evitar improvisaciones, rehacer trabajo y dejar una base sólida sobre la que ARCER pueda crecer con orden.

## 14. CONTACTO

My Cloud Lead  
658 810 838  
info@correo.mycloudlead.com  
www.mycloudlead.net

Sistemas para ordenar, posicionar y escalar negocios de servicios.