

EL PLAYBOOK DE CAPTACIÓN DE VAMBE

Cómo Vambe consiguió su primer millón en ventas
usando estas 7 tácticas.

INVITADO DEL EPISODIO

NICOLÁS CAMHI

- CEO & Co-fundador · **Vambe**
- **26 años** · emprendedor serial
- **+USD 18M** levantados en inversión

El episodio que **no podías perderte**

En este episodio de Marketing para David recibí a Nicolás Camhi, CEO y cofundador de Vambe, una startup chilena de inteligencia artificial que en menos de un año pasó de facturar casi nada a superar el millón de dólares en ventas. Con 26 años y varios fracasos encima — él mismo cuenta que falló en al menos 8 negocios antes de este — Camhi construyó uno de los casos de crecimiento más comentados del ecosistema tech latinoamericano.

Lo que más me interesaba no era la historia del éxito en sí, sino entender las decisiones concretas de marketing y ventas que lo hicieron posible. Camhi fue brutalmente honesto: sin rodeos, sin jerga técnica, con ejemplos reales y números reales.

\$0,8

Costo por lead

Con el video que mejor les funcionó en Meta

70%

Cierre en demo

Cuando el lead ya probó el producto antes de llegar

+\$18M

En inversión

Levantados de fondos de Brasil, México y EE.UU.

"Nosotros realmente la verdad de las cosas es que ocupamos nuestra propia tecnología para venderse a sí misma. Eso es lo que cambió el juego."

— NICOLÁS CAMHI · EPISODIO DE MARKETING PARA DAVID

LO QUE VAS A ENCONTRAR EN ESTE PLAYBOOK

Este documento resume las 7 tácticas de captación de clientes que Camhi compartió en el episodio. Están ordenadas por impacto y extraídas directamente de la conversación — sin relleno, sin teoría genérica. Cada táctica incluye la cita textual donde Camhi lo explicó, para que puedas escuchar el razonamiento en sus propias palabras.

Si tenés una empresa de servicios, una agencia, o cualquier negocio que necesita conseguir clientes de manera consistente, este playbook es para vos.

1	Por qué mandar el tráfico directo a WhatsApp en lugar del sitio web puede reducir tu costo por lead a la mitad.
2	Qué diferencia a un video que cuesta \$0,80 por lead de uno que cuesta \$4 — y cómo replicarlo.
3	Cómo usar tu propio producto como herramienta de venta para llegar a la demo con el cliente ya convencido.
4	Cuándo tiene sentido agregar Google Search a tu mix y cuándo es tirar plata.
5	Por qué el dueño del negocio tiene que meterse en la trinchera del marketing antes de delegar.
6	Cómo comunicar tu propuesta de valor en términos que cualquier cliente entiende — sin tecnicismos.

...

A continuación, las 7 tácticas.

TÁCTICA 01

Video orgánico + pauta **directo a WhatsApp**

El 20% más efectivo de su marketing. Contenido video en Meta con pauta, sin redirigir al sitio web.

"En mi caso es generar buenos videos virales para generar un volumen de tráfico muy alto, con pauta, y mandarlo directo a WhatsApp."

— NICOLÁS CAMHI EN EL EPISODIO

Por qué saltea el sitio web:

Más barato

Meta cobra menos cuando el destino es WhatsApp (ecosistema propio de Meta)

Más caro

Cada clic hacia una web externa sube el costo del lead

TÁCTICA 02

El creativo **lo es todo**

\$0,8

Costo por lead · Video ganador

\$4

Costo por lead · Video promedio

Estructura del video que convierte:

1 Gancho (primeros 3 segundos)

Claro y concreto. Ej: "Mirá cómo esta empresa automatizó WhatsApp con ChatGPT." O apelar al dolor: "Estás perdiendo el 70% de tus leads."

2 Cuerpo: hablar del beneficio para la audiencia

No hablar de vos ni de la empresa. Hablar de cómo podés ayudar a esa persona específica.

3 CTA: invitar a escribir al WhatsApp ahora

El lead pasa directo a hablar con la IA y probar la experiencia en vivo. El cierre se produce solo.

TÁCTICA 03

Usar tu **propio producto para vender**

La ventaja injusta de Vambe: cada lead entra al funnel y es atendido por la propia IA. Cuando llega a la demo, ya sabe lo que quiere comprar.

"Nosotros ocupamos nuestra propia tecnología para venderse a sí misma. El cliente que llegó a la demo, la IA misma le dice: by the way, toda esta conversación fue generada por mí, Antonia, una IA de Vambe que vos podrías tener en tu negocio."

— NICOLÁS CAMHI EN EL EPISODIO

70%

Tasa de cierre en demo · El cliente ya lo probó antes de llegar

24/7

Atención automática de leads desde el primer contacto

TÁCTICA 04

Google Search: entrar cuando **el mercado esté listo**

"El volumen de búsqueda de lo que nosotros hacemos se cuadruplicó en 12 meses. Ahí empezamos con campañas de Google que han sido muy efectivas."

— NICOLÁS CAMHI EN EL EPISODIO

No lo usó al principio — la categoría no existía como búsqueda. Esperó a que hubiera demanda activa.

Regla táctica: Meta primero → Google cuando hay demanda establecida. Solo Google Search, no toda la suite de publicidad.

TÁCTICA 05

TikTok: **awareness sí, conversión no**

Lo probaron. Mucho tráfico, pocas conversiones. Lo categorizan como herramienta de branding, no de captación directa.

Alto tráfico

Muchas reproducciones y visitas

Sin conversión

Mismatch entre visitas y leads reales. No rentable para captación directa

TÁCTICA 06

El founder **aprende marketing primero**

"Me metí yo personalmente a entender el performance, las audiencias, qué funcionaba. Fui a YouTube, aprendí la estructura básica, empecé a atender yo las reuniones de venta y a entender dónde estaban los pain points."

— NICOLÁS CAMHI EN EL EPISODIO

Antes de contratar agencia o especialista, Camhi manejó él mismo el marketing. Resultado: conocimiento interno real del cliente y de los canales que funcionan.

Libro de referencia: \$100M Leads · Alex Hormozi

TÁCTICA 07

Posicionamiento: **beneficios, no tecnología**

"Manténlo simple. La gente no le importa el cómo, le importa el qué beneficio le da. Y ese tipo de comunicación ponerla en la pauta, en la web, hacer que tus vendedores lo usen."

— NICOLÁS CAMHI EN EL EPISODIO



Lo que NO funciona

"Agente conversacional con function calling conectado al CRM mediante API y arquitectura multi-agente..."



Lo que SÍ funciona

"Vas a poder estar el fin de semana tranquilo en tu casa cerrando ventas."

STACK TÁCTICO

Las herramientas **detrás del sistema**

Meta Ads Canal principal · video + WhatsApp	Google Search Captación con demanda activa	WhatsApp + IA Atención y cierre automático
Pipedrive CRM + secuencias de mail	Framer Sitio web	Calendly Agendamiento sin ida y vuelta

RESUMEN EJECUTIVO

Las 7 tácticas en una tabla

TÁCTICA	QUÉ HACE CAMHI
Canal principal	Video en Meta + pauta directo a WhatsApp, sin pasar por el sitio web
Creativo	Gancho fuerte en 3 seg · cuerpo con beneficio · CTA a WhatsApp
Ventaja injusta	Usa su propia IA para atender leads → 70% de cierre en demo
Google	Solo cuando hay volumen de búsqueda establecido · Solo Search
TikTok	Solo branding, no captación directa
Aprendizaje	El founder aprende marketing antes de delegar
Mensaje	Beneficios emocionales, nunca tecnicismos

ESCUCHÁ EL EPISODIO COMPLETO EN SPOTIFY

IA en ventas con Nicolás Camhi · Fundador de Vambe

Marketing para David (no Goliat) · Javier Yranzo

<https://open.spotify.com/episode/1RjF18kZuAc5acoqLaisV>

DALE, PONELE ONDA

Marketing para David · Javier Yranzo · javieryranzo.com