¡Hola!

¡Gracias por pensar en Business Geek® como tu **área de marketing externa**! Antes de comenzar a trabajar juntos hay unos detalles que nos gustaría comentarte: Si te agradó lo que has visto de nuestro trabajo, o llegaste por recomendación, es porque constantemente estamos buscando **cómo servir dando lo mejor del equipo.**

Business Geek® invierte en tener el mejor talento humano para tener el **mejor equipo de trabajo creativo** que pueda apoyar en tu estrategia comercial, porque la creatividad es parte de nuestro hacer minuto a minuto, y destilar ideas no es cosa fácil.

Estos servicios requieren **muchísima atención al detalle** en las actividades diarias como análisis de la marca o giro, investigaciones, ideación, diseño de campañas, redacción, diseño gráfico, programación de publicaciones, programación de pautas, constantes revisiones, etc. Por todo esto, tenemos **políticas comerciales** para cuidar a nuestro equipo, pero sobretodo para poderte dar el servicio que te mereces.

**Te compartimos aquí algunas consideraciones:**

1. **Mínimo de servicio.** Las marcas hoy por hoy una estrategia omnicanal para alcanzar a su público y puedan crecer con herramientas digitales, o sea que requieren **mínimo 3 canales.** Por ejemplo: 1) Facebook, 2) Instagram, 3) WhatsApp Business, etc.

*1.1.* Si las marcas no cuentan con este mínimo es difícil llegar a los diferentes perfiles (buyer persona) que interactúan a través de diferentes canales y responden con diferentes voces.
*1.2.* Si por alguna excepción solicitada de tu parte estamos trabajando para tu marca con menos del mínimo de canales sugeridos, ten en cuenta que difícilmente se obtendrán los objetivos de tu estrategia comercial. Que el mínimo de duración para trabajar para 1 ó 2 canales requieren al menos de 12 meses y de una pauta obligatoria para ver resultados (ve el punto 6.1.)

1. **Precio por canal.** Como cada canal implica una estrategia, un tono afín al medio, su propia programación, también tiene su propio presupuesto tanto de honorarios como de “**pauta**” la cual es igual de importante para que tu marca crezca ya que las plataformas sólo les dan visibilidad a las que le pagan.

*2.1.* La **pauta** no va integrada al precio (honorarios) que te compartimos, sino que es una **recomendación** para que veas resultados y gocen los beneficios de nuestro servicio, de lo contrario será contenido que muestre formalidad en tus canales pero que lamentablemente muy pocos verán.

*2.2.* A lo largo del servicio se señala una **“pauta de mantenimiento”** que es la mínima inversión viable para que el contenido generado no se vea desperdiciado, el cual es de $1,000.00 (mil pesos 00/100 M.N.) más IVA en caso de que lo pida la plataforma.

1. **Duración del servicio.** Los procesos llevan tiempo, y que una marca sea conocida y reconocida por el usuario y más por un cliente tarda, porque tenemos que ganar credibilidad y confianza a través de la congruencia en el tiempo. Por eso recomendamos que **el plazo mínimo ideal del servicio contratado sea de un año**. Esto nos ayudará a revisar los ciclos y tener un mejor análisis de la estrategia completa.
En otro de los casos menos favorable sugerimos un servicio de 6 meses y 30 días antes de terminar ese plazo podemos hablar si vamos a renovar el periodo.

*3.1.* En caso de que por excepción nos pidas una duración menor nos gustaría saber el motivo y llegar a un acuerdo, o bien si acordamos un periodo y requieres interrumpirlo o terminarlo anticipadamente, te invitamos antes que nada a que lo platiquemos y lleguemos a un acuerdo amistoso donde el proceso creativo no se vea truncado abruptamente ya que todos los cambios mal gestionados pueden afectar severamente tu marca y la confianza de tus seguidores.

1. **Puntualidad en pagos.** Trabajamos cómodos con la totalidad mensual por anticipado, ya que implica bastante recurso echar andar al proceso creativo, por lo que en caso de haber tenido alguna excepción en este tema a petición tuya, solicitamos puntualidad ya que la cobranza implica otra área que más adelante puede encarecer el servicio y los costos que se te dieron en un inicio sea imposible mantenerlos después.

4.1. Si no se paga puntualmente o a más tardar 3 días naturales después del día de pago, ponemos en riesgo todo el proceso creativo que afecta directamente el resultado, por lo que preferimos poner en pausa el servicio hasta recibir el pago, aunque lamentablemente las cuentas podrán presentar discontinuidad en las publicaciones.
4.2. Para reanudar el servicio es importante hacer el pago faltante, si el pago se hace entre el día 6 y el 15 del mes se deberán pagar el 15% adicional pues significa que seguimos dentro del mes y que aún puede ser posible no afectar la agenda de publicaciones haciendo al equipo en trabajar a marchas forzadas.

1. **Seguimos la estrategia comercial.** Tenemos la fortuna de contar con estrategas comerciales en el equipo, por eso hay huecos que podemos ir subsanando, pero lo ideal es contar con una estrategia comercial, así como las políticas muy claras de tus servicios para que la promesa que vayamos a comunicar se cumpla.

*5.1.* En caso de no contar con una estrategia comercial (objetivos claros de venta, calendario comercial anual y un proceso de cierre de venta y atención al cliente definido, políticas comerciales, etc) los métricos a usar de guía serán respecto a la calidad de contenido y no a la conversión de clientes.

1. **Puntualidad en información.** Requerimos información valiosa de tu parte para poder hacer la nuestra en tiempo y forma, sin afectar la calendarización, ni las publicaciones que deben de estar programadas puntualmente en las plataformas de los canales contratados.

*6.1.* En caso de que no compartir puntualmente tu información no se recorre el calendario de pagos, ya que como cliente tienes un espacio en nuestra agenda y recursos que tenemos apartados para ti durante el mes. Así que en caso de que de retraso en información de tu parte podrá afectar la agenda de las programaciones.

1. **Cambios inesperados que generan costos adicionales.** La puntualidad del pago así como la información requerida es importante para poder implementar mensualmente la estrategia ideada.

*7.1.* Es por eso que si por cualquier eventualidad hay cambios en la estrategia digital después del día 5, se podrán generar costos a cargo del cliente. Para calcular los costos habrá que aplicar el 15% del precio mensual a la cantidad en caso de que sea material que se usará en la estrategia del siguiente mes, o hasta el 30% del precio mensual si el contenido generado inicialmente no se planea usar en los siguientes 3 meses.

*7.2.* Si la estrategia del mes se planeó alrededor de un proyecto especial, campaña, eventos, etc., y por causas ajenas a Business Geek®, se deban cambiar características del material creado, podrá generar un costo adicional al cliente de un 5% sobre el precio mensual, pero si debe cambiarse el material por cambios que afecten la estrategia y su contenido creado, entonces causarán costos adicionales a cargo al cliente de acuerdo a la lógica del punto 7.1.

**Te aseguramos que si ambas partes cumplimos con estas consideraciones**

**gozarás de un gran servicio de nuestra parte,**

**y de buenos resultados para tus objetivos comerciales.**

***Nota si pediste excepciones al punto 1, 2 y 3:*** *Recuerda que queremos crecer contigo y si no estás en la posición de contar con los 3 canales mínimos, y/o pagar mes con mes la pauta sugerida, y/o mantener un presupuesto menor a los 12 ó 6 meses, entonces el resultado de este servicio tendrá un carácter más informativo, o de formalidad, que de posicionamiento de marca y por ende de ventas. Es decir te brindaremos un buen servicio y calidad en contenido pero con el menor de los alcances comerciales ya que dependen de los factores mencionados.*

*Aconsejamos que esta situación se vea como un foco rojo en el negocio ya que las marcas en crecimiento invierten al menos el 30% del presupuesto al área de marketing, por eso te pedimos visualizar esta situación como un estado provisional así prever un plan de acción para salir de la situación actual y poder invertir más a tu negocio a través de esta área imprescindible para la economía en la que vivimos.*

*Última actualización: 20 de julio de 2021*

| **Condiciones**  | **Favorables** **✅**  | **Adversas** **🆘** | **La propuesta para tu caso:**  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Canales de comunicación** | Una marca omnicanal. Ej: - Instagram - Facebook- Tiktok- etc  $9,000.00 x canal | Trabajar 1 solo canal, ej: Instagram $9,000.00  | 1 canal ~~($9,000.00~~desc. $8,000.00) |
| **Pauta mensual** | Trabajar con la pauta mensual recomendada ($1,000.00 a $4,000.00)  | Trabajar con menos $ de la pauta de la sugerida | $2,000.00 |
| **Duración del servicio (Pago por mes)** | Recibir nuestro servicio mínimo de 6 a 12 meses de forma constante.  | Recibir el servicio sin una certeza de poder pagar el siguiente mes por los números rojos del negocio.  | 3 meses  |
| **Campañas y pautas para campañas** | Invertir en el servicio de campañas y pautas recomendadas. Campañas: $1,500.00 Pautas, ej: $2,000.00 a $20,000.00)  | No tener flujo adicional para invertir en campañas ni en sus respectivas pautas.  | Invertir en el servicio de campañas y pautas recomendadas.Campañas: ~~$1,500.00~~ Cortesía Pautas: $2,000.00  |