

CASOS

de ÉXITO

KUMON

the festival of
consciousness



LIGA B
Pasémoslo Bien

CRECIMIENTO *de* VENTAS

+33% (x1,3)

2024 vs 2023

9.640 vs 7.249 prospectos
para estudiantes

+80% (x1,8)

2024 vs 2023

836 vs 462 prospectos
para franquiciados

+ROAS (x6,48)

2025

+61% (x1,6)

2023 vs 2022

7.249 vs 4.510 prospectos
para estudiantes

+49% (x1,5)

2023 vs 2022

462 vs 309 prospectos
para franquiciados

+35% (x1,35)

2024 vs 2023

B2C

Objetivo de venta de
tickets generados por paid

B2C

KUMON^{MR}

B2B

the festival of
consciousness

REDUCCIÓN *del* CxL

-4,5%
2025 vs 2024

Coste por lead
promedio anual

B2C

-2,5%
2025 vs 2024

Coste por lead
promedio anual

B2B

-44%
2024 vs 2023

Coste por lead
promedio anual

B2C

-67%
2024 vs 2023

Coste por lead
promedio anual

B2B

KUMON^{MR}

CRECIMIENTO *de* VENTAS

+47% (x1,5)

2022 vs 2021

130 vs 108 clientes recurrentes

+100% (x2)

S2 2021 vs S1 2021

\$6MM vs \$3MM mensual

+56% (x1,5)

2023 vs 2022

\$398MM vs \$254MM anual

B2B

autoventa

TU VENDEDOR COMO SERVICIO



**Dr. Alvaro
Bustamante**

Salud - Nutrición - Fitness

B2C

LIGA B

Pasémoslo Bien



ADAPTAMOS SUS CAMPAÑAS A **MÁS DE**
10 PAISES, OPTIMIZANDO CAMPAÑAS
CON DIVERSOS OBJETIVOS EN **GOOGLE**
Y EN **META**.



RÉCORD DE MATRICULAS 2024 Y 2025, $\frac{2}{3}$ PROVIENEN DE PAID MEDIA.

Para atender a este cliente he colaborado con la Agencia HONEST Barcelona.



Kumon es una de las mejores marcas educativas, con presencia en más de 49 países. Su campaña de "**Vuelta al cole**" es una de las más relevantes del año. Esta campaña se ejecuta durante los meses de septiembre y octubre con varios meses de planificación previa.

La reducción del coste por lead ha sido espectacular:

- **2023 vs 2022 = - 20%**
- **2024 vs 2023 = - 48%**
- **2025 vs 2024 = - 5,5%**

the festival of
conscioisness

CREAMOS UNA CAMPAÑA DE
VENTAS EN META,
PERFECTAMENTE OPTIMIZADA
PARA LA CONVERSIÓN DE
COMPRA DE TICKETS ONLINE.



Meta

El Objetivo de la campaña fue vender 500 abonos online, con un presupuesto de 2.500 euros.

Lo que se traduce en un costo por conversión de 5 euros.

the festival of
consciousness

Resultados 2024

Entre las fechas 11 de junio a 13 de julio, la campaña generó 523 conversiones asociadas a venta de tickets (*), con un gasto de 5.139,23 euros.

Por tanto cada conversión costó 4,09 euros.

El objetivo se alcanzó gastando un 18% menos por conversión.

Resultados 2025

Entre las fechas 24 de mayo a 11 de julio, la campaña generó 135 conversiones asociadas a venta de tickets (*), con un gasto de 2.499,53 euros.

Por tanto cada conversión costó 18,5 euros

El precio promedio de las ventas en el periodo de campaña fue de 120 euros.

ROAS de la campaña = 6,48



**ADAPTAMOS SUS
FUNDAMENTOS DE MARKETING
EN ARGUMENTOS
EMOCIONALES, QUE RESUENAN
CON SUS CLIENTES Y QUE NOS
PERMITEN COMUNICAR DE
MANERA SEGMENTADA.**





autoventa

1

Línea Base

- Rendimiento, Recorrido comercial & Levantamiento.

2

Fundaciones

- Propósito, Promesa, Relato y OKRs.

3

Modelo de Negocios

- Canva, Competencia y Posicionamiento pretendido.

4

Zoom de Empatía

- Buyer Persona y Customer Journey.

ALINEACIÓN

1

Palanca Referidos

Formalización esquema Referidos.

2

Palanca Adquisición

Adaptación de los canales.

3

Tráfico pagado y segmentado.

4

Creación de Contenido.

EJECUCIÓN

Optimizamos la preventa y autoventa.

Nuevo sitio web

Precios Plan Base

UF mensual neta

Micro

2,5

1-9 usuarios

UF 0,5

Pequeña

3,5

10-25 usuarios

UF 0,6

Mediana

6,0

26-50 usuarios

UF 0,3

Grande

8,5

+50 usuarios

UF 0,25

VENTAS MENSUALES x2 (MES 1) y x3 (MES 2) DE EJECUCIÓN
/ VENTAS REFERIDAS REPRESENTAN EL NUEVO 10%



**ACOMPañAMOS SU TRANSICIÓN DE
PRESTADOR DE SERVICIOS FREE LANCE A
POSICIONARLO EN UN NEGOCIO QUE ES
REFERENTE NACIONAL EN SU ESPECIALIDAD.
COCREAMOS SUS DEFINICIONES DE
MARKETING PARA ALINEAR CAMPAÑAS PAGAS
Y ACTUALIZAMOS SU INTRANET PARA
AUMENTAR LA RETENCIÓN.**



ETAPA ALINEACIÓN

+

Paquete de definiciones completo



**Dr. Alvaro
Bustamante**

Salud - Nutrición - Fitness

EJECUCIÓN

1

Palanca Recompra

Mejora de sistema de intranet para pacientes.

2

Palanca Referidos

Formalización esquema Referidos.

3

Palanca Adquisición

Creación de Contenido en RRSS.

4

Tráfico pagado y segmentado.



Termina con las dietas

Empieza aquí

Aprende a alcanzar tus objetivos de composición corporal y salud comiendo lo que más te gusta.

Reservas

PACIENTES MENSUALES x2, TRAS 3 MESES DE EJECUCIÓN / RECOMPRAS CRECEN EN +66%



alta en proteína | Álvaro Bustamante

PB Chocolate Protein Bars



alta en proteína | Álvaro Bustamante

Burritos de Pollo



alta en proteína | Álvaro Bustamante

PB Chocolate Pie

Nuevo sitio web



**RESUCITAMOS ESTE NEGOCIO
DEPORTIVO QUEBRADO POR LA
PANDEMIA, HACIÉNDOLO RETOMAR
EL LIDERAZGO EN SU RUBRO
MEDIANTE CAMPAÑAS PAGAS Y
CON CAMPAÑAS DE RECOMPRA
INNOVADORAS.**



LIGA 8

Debido flujo

ETAPA ALINEACIÓN

Paquete de definiciones completo

+

EJECUCIÓN

1

Palanca Recompra

Concurso para fomentar recompra durante campeonato.

2

Palanca Adquisición

Tráfico pagado y segmentado con protagonismo en IG.

3

Cambio de formularios de postulación para mejorar de conversión de prospectos.

Nuevo sistema de captura de leads

CLIENTE RECUPERA LIDERAZGO EN VENTAS DE SU CATEGORÍA Y CRECE UN 148% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR.



GRACIAS

por

LEERME