

PARA EMPRESAS DE VÍA PÚBLICA

Venden espacios. Aguda ordena cómo los venden.

Las empresas de vía pública tienen inventario, clientes recurrentes y un proceso de venta complejo — pero casi siempre gestionado en planillas, correos y relaciones personales. Aguda transforma ese proceso en un sistema comercial escalable.

CRM & PIPELINE

Proceso de venta de espacios estructurado y medible

AUTOMATIZACIÓN

Cotizaciones, renovaciones y seguimiento sin fricción

CAMPAÑAS DIGITALES

Generación de leads de nuevos anunciantes via Meta & Google

MÉTRICAS

Ocupación, facturación por formato y forecast de renovaciones

El inventario OOH es finito. El proceso para venderlo no tiene por qué serlo.

¿Te suena algo de esto?

Las empresas de vía pública tienen desafíos comerciales específicos que las herramientas genéricas no resuelven. Aguda los conoce.

"No sé qué espacios están disponibles en tiempo real"

El inventario vive en planillas, la disponibilidad se cruza por correo y las dobles reservas son frecuentes.

"Las cotizaciones se hacen a mano y tardan días"

Cada propuesta se arma desde cero, sin plantilla ni proceso estándar — y el cliente espera.

"Los clientes renuevan cuando les acordamos"

No hay proceso para anticipar vencimientos ni gestionar renovaciones de forma proactiva.

"Dependemos de los mismos clientes de siempre"

No hay proceso para atraer nuevos anunciantes. El crecimiento depende del boca a boca.

"No sé qué formatos son más rentables"

Sin datos consolidados, es imposible saber qué ubicaciones, formatos o clientes generan más valor.

"Cuando sale un ejecutivo, nos lleva los clientes"

La relación con el cliente vive en el ejecutivo, no en el sistema — no es un activo de la empresa.

Estos problemas son de proceso, no de mercado.

El inventario puede estar bien ubicado y ser competitivo — y aun así el proceso de venta puede estar frenando el crecimiento.

Un proceso de venta de espacios que cualquier ejecutivo puede operar.

El proceso comercial OOH tiene ciclos largos, clientes recurrentes y negociaciones complejas. Aguda configura el CRM para reflejar ese proceso — no uno genérico.

QUÉ CONFIGURAMOS

- Pipeline de venta de espacios por formato y ubicación
- Ficha de anunciante con historial, formatos preferidos y ciclo de renovación
- Criterios de calificación de nuevos prospectos
- Seguimiento de cotizaciones enviadas y pendientes
- Alertas de vencimiento por contrato y espacio
- Registro de condiciones comerciales por cliente
- Integración con herramientas de cotización y facturación

PIPELINE TIPO OOH

- Prospecto / nuevo anunciante
- Reunión / presentación de inventario
- Cotización enviada
- Negociación de condiciones
- Contrato firmado / espacio reservado
- Renovación — próxima alerta

La renovación es una etapa del pipeline — no un evento que ocurre si alguien se acuerda.

Trabajamos con HubSpot, Pipedrive u otro CRM que ya usen. No cambiamos la herramienta — la configuramos para el proceso real de la empresa.

Cotizaciones, renovaciones y seguimiento — sin depender de que alguien se acuerde.

En una empresa OOH, los tiempos son críticos. Un espacio que vence sin renovar es ingreso perdido. Una cotización que tarda es una oportunidad que se enfría.

FLUJOS QUE IMPLEMENTAMOS

Alerta de renovación anticipada

30, 15 y 7 días antes del vencimiento el ejecutivo recibe alerta y el cliente un mensaje de contacto.

Cotización desde CRM

El ejecutivo genera la cotización desde el CRM con los datos del cliente y el inventario — sin planillas.

Seguimiento de propuesta

Si la cotización no tiene respuesta en X días, el ejecutivo recibe recordatorio automático.

Lead nuevo → CRM inmediato

Consultas desde web, Meta o formulario llegan al CRM en tiempo real con el ejecutivo asignado.

HERRAMIENTAS QUE CONECTAMOS

CRM: HubSpot · Pipedrive · u otro

Automatización: Make · Zapier · n8n

Email & WhatsApp Business

Google Sheets como base de inventario

Sistemas de facturación existentes

ANTES

El ejecutivo recuerda
llamar · La planilla dice
una cosa y el correo
otra · La renovación se
perdió

CON AGUDA

El sistema avisa · Todo
en un lugar · La
renovación se gestiona
30 días antes

Nuevos anunciantes que llegan — en vez de esperar que los llamen.

La mayoría de las empresas OOH crecen por referidos y relaciones. Aguda agrega un canal digital activo que genera prospectos nuevos de forma sistemática — segmentados por industria, tamaño o ubicación geográfica.

QUÉ GESTIONAMOS

- Campañas Meta Ads y Google Ads para captación de anunciantes
- Segmentación por rubro, tamaño de empresa y zona geográfica
- Creatividades orientadas a mostrar el valor del formato OOH
- Lead Ads: formulario nativo que captura el prospecto sin salir de Meta
- Integración directa de leads desde Meta al CRM de la empresa
- Reporting mensual: costo por lead, calidad y conversión a cliente
- Optimización continua de pauta y creatividades

EL FLUJO COMPLETO

- 1 Anuncio en Meta o Google llega a un responsable de marketing
- 2 Rellena un Lead Ad o formulario web con sus datos
- 3 El lead entra automáticamente al CRM con ejecutivo asignado
- 4 El ejecutivo recibe alerta y agenda reunión dentro de 24 horas
- 5 Presentación de inventario y cotización dentro del pipeline

Sin este flujo, el lead llega por correo y puede quedar sin respuesta 3 días.

Visibilidad real sobre el inventario y la operación comercial.

Una empresa OOH sin datos consolidados no puede tomar decisiones de pricing, expansión ni priorización comercial. Aguda construye el dashboard que da esa visión.

MÉTRICAS DEL NEGOCIO OOH



DASHBOARD COMERCIAL



Dashboard en HubSpot o Google Looker Studio — actualizado automáticamente.

El reporting mensual analiza qué formatos rinden más, qué clientes están en riesgo de no renovar y dónde hay espacios disponibles sin cubrir.

El inventario es el producto. El proceso comercial es la ventaja competitiva.

Dos empresas con el mismo inventario pueden tener resultados muy distintos — dependiendo de cómo venden, cómo retienen y cómo crecen. Aguda construye el sistema que hace la diferencia.

CRM & PIPELINE

Proceso de venta de espacios estructurado, con ficha de anunciante y gestión de contratos.

AUTOMATIZACIÓN

Alertas de renovación, seguimiento de cotizaciones y captura automática de leads.

CAMPAÑAS DIGITALES

Meta y Google Ads para atraer nuevos anunciantes — con lead automático al CRM.

MÉTRICAS

Dashboard de ocupación, renovaciones, forecast y rentabilidad por formato.

¿Conversamos sobre su operación?

Una sesión inicial sin costo para revisar el proceso comercial actual e identificar dónde está el mayor potencial de mejora.

SOLICITAR REUNIÓN

Sin compromiso