



UNA PRIMERA CONVERSACIÓN MEJOR PREPARADA.

OBJETO DE LA PROPUESTA

LANDING COMERCIAL CON DIAGNÓSTICO GUIADO Y REGISTRO ESTRUCTURADO DE OPORTUNIDADES.

DATOS DE REFERENCIA

Cliente / razón social: INMOTRUCK

RUC / C.I.: _____

Representante autorizado:

Correo de contacto:

ALCANCE DE FASE 1

- / Landing comercial responsive con identidad visual aprobada.
- / Flujo guiado de cinco a siete decisiones para perfilar la necesidad comercial.
- / Configuración inicial de criterios de compatibilidad según operación, carga, ruta y presupuesto.
- / Resultado referencial con hasta tres alternativas configuradas.
- / Carga inicial de hasta quince alternativas o vehículos.
- / Captura de contacto y registro centralizado del diagnóstico.
- / Resumen estructurado para iniciar atención por WhatsApp.
- / Listado básico de oportunidades con estado comercial inicial y exportación.
- / Medición esencial: inicio, finalización y solicitud de contacto.
- / Ambiente de revisión previo a publicación y garantía funcional inicial.

INVERSIÓN TOTAL · FASE 1

USD 1.200

Desarrollo de una experiencia comercial inicial enfocada en captación, diagnóstico y organización de oportunidades.

Incluye

Desarrollo, configuración inicial, publicación y documentación básica de uso.

No incluye

Costos de dominio, servicios de terceros, CRM, pauta, integración con inventario o automatizaciones avanzadas.

Los datos de catálogo, condiciones de precio, disponibilidad, fotografías, fichas técnicas y canales comerciales deben ser proporcionados o validados por el cliente. Las recomendaciones son referenciales y no sustituyen la validación comercial, de inventario, crédito o condiciones finales de venta.

01 Objetivo de la Fase 1.

Construir una primera versión funcional para captar prospectos, estructurar su necesidad y orientar una preselección comercial. No se configura como marketplace, ERP ni sistema de cotización vinculante.

02 Metodología de recomendación.

La lógica inicial se basa en criterios comerciales configurados y datos aprobados por el cliente. No se presenta como una inteligencia artificial autónoma ni genera condiciones comerciales no autorizadas.

03 Datos e infraestructura.

Los leads, respuestas y resultados se registrarán en una base de datos técnica centralizada. El acceso administrativo, las cuentas de infraestructura y los servicios de terceros se configurarán según la información y autorizaciones disponibles.

04 Responsabilidades del cliente.

El cliente validará identidad visual, catálogo inicial, datos técnicos, imágenes autorizadas, textos, información de contacto y criterios comerciales antes de la publicación.

05 Fase 1 y crecimiento futuro.

Esta propuesta corresponde a la primera fase del proyecto: una landing comercial, diagnóstico guiado, recomendación inicial y registro ordenado de oportunidades. Si el negocio valida el flujo con prospectos reales, la solución podrá ampliarse gradualmente con nuevas funciones según sus necesidades; esas ampliaciones se definirán y cotizarán de manera independiente.

06 Validez.

Esta propuesta es válida por quince días calendario desde su fecha de emisión. El inicio operativo se coordinará después de la aceptación comercial y de la disponibilidad de los insumos necesarios para configurar la primera fase.



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
**FREDDY GIOVANNI
ZUNIGA VÁSQUEZ**

PhD (c). Freddy Zúñiga Vásquez

MAGMA GROWTH • RUC 1804375572001



Propuesta comercial emitida por MAGMA Growth
MAGMA GROWTH • PROPUESTA COMERCIAL

PERSONAL SHOPPER COMERCIAL DIGITAL • FASE 1