

CB

CASOS REALES · DESGLOSADOS

5 sistemas de adquisición, desglosados.

No son campañas con suerte. Son sistemas. El reto, el movimiento y el resultado de cada uno —y el patrón que los une.

LOS CASOS

BAIT

TELECOMUNICACIONES · PREPAGO & POSPAGO

RETO Una meta que parecía imposible: **100,000 leads al mes**.

MOVIMIENTO No inflar el gasto: **rediseñar el sistema**. Medir cada capa por separado, separar prepago y pospago y construir un motor de retargeting.

8K → 100K

leads/mes · 21 meses

-40%

CAC vía retargeting

Telefónica · Movistar

TELECOMUNICACIONES · DUAL

RETO Prepago y pospago trabajados con el **mismo manual**.

MOVIMIENTO **Dos sistemas distintos**: mensaje, señal y ritmo propios para cada uno.

4×

prepago (5K→20K)

0 → 17K

pospago · 6 meses

YZA · FEMSA

RETAIL & ECOMMERCE

RETO Todo dependía de **3 temporadas**; fuera de ellas, ROAS errático.

MOVIMIENTO Motor **Always On 365 días** sobre el margen correcto, catálogo dinámico y atribución digital↔piso.

835%

ROAS sostenido

\$25.6M

revenue

+294K

compras · 24 m

Mercedes-Benz

AUTOMOTRIZ · LUJO

RETO No volumen: **calidad**. Leads que un asesor de lujo tomara en serio.

MOVIMIENTO **Optimizar al lead calificado**, no al clic. Segmentación premium + alta intención + retargeting de decisión larga.

+3×

leads calificados

-38%

CPL calificado

24%

agendó test drive

Agencia LATAM

RETARGETING · ECOMMERCE

RETO Un ROAS de **300%** que parecía el techo.

MOVIMIENTO Sin tocar el presupuesto: **cambiar qué se medía**. Señales limpias, evento alineado a la venta real.

300%→1500%

ROAS (5×)

\$0

presupuesto extra

Cifras de resultados reales gestionados por Cesar Baz. Se comparten con fines demostrativos.

5 sistemas de adquisición, desglosados · Cesar Baz

cesarbaz.com

El patrón detrás de los 5

Cinco industrias distintas, un mismo hilo: en ninguno el presupuesto fue el problema. Lo que cambió el resultado fue **qué se medía, qué se le enseñaba al algoritmo y si las piezas hablaban entre sí**. Estos son los cuatro frameworks que se repiten.

1 • La Señal Correcta.

Optimizar al cliente real, no al clic barato (Mercedes, Agencia LATAM).

2 • El CAC Real.

Medir hasta el cierre, no hasta el lead; escalar sin romper el costo (BAIT).

3 • El Sistema, no la campaña.

Separar negocios con lógicas distintas y sostener demanda todo el año (Telefónica, YZA).

4 • El Tablero de Gobierno.

Medir el conjunto de métricas sanas, no un KPI solo, y reaprovechar la demanda ya generada.

"El presupuesto casi nunca es el problema. El problema es el sistema que lo gasta."

¿Cuál de estos se parece a tu operación?

Agenda un diagnóstico en cesarbaz.com/contacto y encontramos dónde está tu fuga.