

A photograph of a space shuttle launching, with a large plume of white and orange smoke trailing behind it against a blue sky with scattered white clouds. The shuttle is positioned in the upper right quadrant of the frame.

**LEAD
MOTIV**

Socios de crecimiento para empresas de servicios

Estrategia digital para vender más y mejor.

Hola!

Somos **Lead Motiv**

~~Growth Marketing Agency~~

Una consultora de estrategia digital

Implantamos sistemas de marketing y ventas medibles que convierten interés en clientes:

- Incrementando las **oportunidades de negocio** válidas
- Mejorando la **tasa de conversión** y cierre
- Manteniendo el **coste por cliente** bajo control.

Nuestro manifiesto

Qué nos hace diferentes

Negocio antes que canales

Decisiones por impacto en ventas y margen

Lenguaje claro

Sin jerga innecesaria; cuando la hay, la explicamos

Datos y foco

Objetivos trimestrales, sprints mensuales e iteración constante.

Co-ejecución

Nos integramos con tu equipo de marketing y comercial.

Calidad profesional

Estándares, entregables y equipo senior asignado a ti.

Transparencia y responsabilidad

Panel de métricas compartido, seguimiento y control operativo

~~Pains principales~~

Problemas que resolvemos

Crecimiento poco predecible, presión en márgenes y desgaste del equipo.

Pocas oportunidades válidas para ventas

CAC descontrolado y decisiones a ciegas.

Baja tasa de cierre y mensajes poco diferenciales.

Marketing y ventas desalineados

Full Funnel Solution

Nuestra solución a tus problemas

Implantar un sistema operativo de captación y conversión que ponga datos, foco y ejecución a trabajar en la misma dirección.

Poner de acuerdo a marketing y ventas

Definir qué es una oportunidad buena y en cuánto tiempo se atiende.

Medir desde el primer día

Configurar la analítica y un panel sencillo para ver qué funciona y qué no.

Un plan claro pero flexible

90 días de foco con trabajo mensual y metas concretas.

Priorizar y gastar bien

Automatizar el seguimiento de leads y fijar límites de coste por cliente; escalando lo que funciona.

Strategic Leadership

Nuestra oferta de servicios

Fractional CMO

Estrategia y dirección

Dirección, prioridades y ritmo: objetivos trimestrales, sprints mensuales y decisiones por datos

Growth Marketing

Adquisición de demanda

Nos enfocamos en atraer nuevos usuarios mediante estrategias de marketing digital

Conversión (CRO)

Análisis y optimización del proceso de conversión y sus elementos para evitar fricciones y maximizar resultados.

Gestión de Lead y oportunidades

Gestión, segmentación y cultivo eficiente de los leads obtenidos para convertirlos en ventas

Automatización y Datos

Aplicación de herramientas de marketing automation para el análisis de datos y ejecución de flujos automatizados

Design & Dev.

Producto digital & Web

Diseñamos y desarrollamos productos digitales como elementos clave de los sistemas de marketing y ventas

LEAD
Growth

**Nuestro proceso de trabajo
para crecer con sentido:
Claridad, foco y resultados.**

LEAD Growth

Aplicamos un sistema de experimentación y toma de decisiones basadas en datos, que aporta flexibilidad y adaptación a las necesidades y resultados del proyecto

- (1) Partimos de un objetivo único y medible (North Star + 2–3 OKRs).**
- (2) Lo aterrizamos en un Plan de 90 días con hipótesis y límites claros.**
- (3) Ejecutamos en sprints mensuales con foco y cadencia.**
- (4) Medimos los resultados y optimizamos: escalamos lo que funciona, arreglamos lo que frena y eliminamos lo que no aporta margen.**

Pilares de la metodología

Lo que nos hace diferentes

Visión integral

Ideamos, desarrollamos y diseñamos todos los elementos necesarios para alcanzar los objetivos. Un proyecto llave en mano.

Agilidad y adaptación

Optamos por un enfoque flexible que permita orientar los esfuerzos a las acciones con mayor rentabilidad y eficiencia.

IA y automatización

Aplicamos Inteligencia Artificial y automatización de procesos para maximizar los resultados y el tiempo de ejecución

Metodología

LEAD *Growth*

1. Definición de los objetivos de crecimiento y métricas clave (North Star + OKRs).

Buscamos alinear las métricas de negocio con los objetivos de la estrategia de marketing y ventas, manteniendo el foco en los aspectos clave que permitan un crecimiento sostenido.

DEFINIMOS NORTH STAR METRIC (NSM)

Identificamos y definimos conjuntamente una métrica guía que conecta nuestras acciones con el crecimiento rentable del negocio

Ej: Leads SQL/mes, ARR neta, Pedidos con margen...

ESTABLECEMOS OKR TRIMESTRALES

Determinamos objetivos clave que permitan poner foco al crecimiento.

Definimos 2–3 objetivos de negocio y resultados clave (KR) medibles que mueven la NSM

Metodología

LEAD*Growth*

2. Auditoría periódica del sistema de marketing y ventas completo.

Analizamos el Customer Journey con el objetivo de convertir los objetivos en palancas medibles y localizar cuellos de botella a lo largo del sistema completo.

ADQUISICIÓN

¿Cómo conseguimos más y mejores leads?

- Estados de consciencia
- Estrategias de tráfico
- Contenidos y Keywords
- Campañas Paid
- Lead Magnets

ACTIVACIÓN

¿Cómo se produce la conversión?

- Proceso de conversión (Evento crítico de conversión)
- Sesgos cognitivos
- Puntos de fricción (Landing pages, TYP, Formularios, CTA...)

RETENCIÓN Y REACTIVACIÓN

¿Cómo recuperamos usuarios perdidos o inactivos?

- Segmentación y lead scoring
- Acciones de Lead Nurturing
- Campañas de Remarketing
- Pixel de seguimiento
- Ángulos creativos y contenidos alternativos

REVENUE

¿Cómo generamos negocio y qué maximiza el LTV?

- Número de clientes actuales
- MAU / DAU
- Ratio LTV / CAC
- Ticket medio
- Upselling / Crossselling

REFERRAL

¿Cómo viralizamos y hacemos que nos recomienden?

- Coeficiente de vitalidad
- Programas de referidos
- Prueba social (testimonios, reseñas,...)
- Growth Loops

Metodología

LEAD *Growth*

3. Establecimiento del Plan de acción a 90 días.

Establecemos una hoja de ruta acotada para ganar tracción rápida y aprender.

BACKLOG DE HIPÓTESIS DE CRECIMIENTO

Recopilación de las ideas e hipótesis de trabajo y crecimiento identificadas tanto en la fase de auditoría como en el desempeño de las acciones a través de aprendizajes y reformulaciones.

PRIORIZACIÓN DE HIPÓTESIS

Se realizará una priorización de las hipótesis para determinar por dónde comenzar a experimentar, basada en el **modelo ICE**: Impacto potencial, confianza y facilidad de implementación.

PLAN DE ACCIÓN

Categorización de las acciones e hipótesis que formarán parte de los sprints mensuales, atendiendo a los OKR trimestrales (foco) y el volumen de dedicación del equipo de Growth

Metodología

LEAD *Growth*

4. Ejecución, medición y optimización constante.

Distribuimos las acciones en Sprints de 4 semanas para poder focalizar.

SPRINTS 4 SEMANAS

Ciclos cerrados de ejecución con entregables visibles y medibles.

- **Adquisición:** campañas (Google/LinkedIn), contenidos, SEO, Social, Outreach...
- **Conversión (CRO):** landings, formularios, ofertas, pruebas A/B.
- **Automation:** lead scoring, workflows...
- **Datos:** tracking, eventos GA4...

MEDICIÓN

Integración de las métricas de seguimiento en un panel único (Looker Studio).

- **Resumen ejecutivo:** NSM, OKRs y cumplimiento.
- **Funnel por fase y canal:** Awareness/Interés/Consideración/Decisión.
- **Aprendizajes y nuevas hipótesis** derivadas de la ejecución.

ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN

Revisión de resultados, aprendizajes por hipótesis y planificación del siguiente sprint.

- **Escalar:** iniciativas con alto impacto y CAC \leq objetivo.
- **Mejorar:** potencial de margen, pero cuellos concretos (p.e. formulario, mensaje).
- **Matar:** bajo impacto o CAC fuera de límites tras 2–3 iteraciones.
- **Aplazar:** idea buena pero sin recursos este trimestre.

Por qué
Lead Motiv

Un equipo TOP con un único objetivo, impulsar el crecimiento.

Definimos un equipo de trabajo para cada proyecto, con dedicación específica, que permita abordar la estrategia de crecimiento desde una perspectiva global para ofrecer soluciones e hipótesis desde diferentes prismas.

Growth Marketing Strategist; Content Manager y Copywriters; Consultores SEO y SEM; Paid Search & PPC Specialists; Community Manager y Social Media Strategist ; Diseñadores gráficos, UI y UX; Desarrolladores Front-End y expertos WordPress; Marketing Automation & Funnel Experts; Analistas de datos...

Por qué
Lead Motiv

Más de 14 años en el sector digital y un equipo de profesionales en constante crecimiento.



Por qué
Lead Motiv

Equipo directivo

ALVARO OVEJAS
Socio
Director de Estrategia



JOSÉ M^a FRANCO
Socio
Director de Operaciones



PATRICIA CHICO
Directora de proyectos
y Growth Marketing



ELISA SANABRIA
Directora de cuentas
y gestión de equipo



Por qué
Lead Motiv

Equipo Growth Marketing

ADRIÁN MATÍAS

Consultor de Growth Marketing
Responsable de Paid Media y analítica



MIGUEL ZAMORANO

Consultor de Growth Marketing
Responsable de Social Media



ANGNUBY FLORES

Consultora de Growth Marketing
Responsable de contenidos, SEO



Por qué
Lead Motiv

Equipo Diseño y Desarrollo

ABEL RODRÍGUEZ

Desarrollador WP
Especialista en Marketing Automation



CLARA PÉREZ

Diseñadora y desarrolladora web
Especialista en Marketing Automation



ROCÍO PÉREZ

Diseñadora gráfica y audiovisual
Especialista en Branding



Por qué
Lead Motiv

El orgullo del trabajo bien hecho





ANTECEDENTES Y SITUACIÓN

Expertos en soluciones BPO para empresas, con más de 40 años en el sector.

Debido al cambio generacional de esta empresa familiar y al gran crecimiento que estaban experimentando, la dirección de Atisa toma conciencia de la importancia que en su sector está adquiriendo el marketing y la presencia digital y decide externalizar en Lead Motiv todas sus demandas y necesidades de marketing y diseño.

SOLUCIÓN

Estrategia Growth Marketing Full Funnel

- Rediseño de la identidad visual corporativa
- Rediseño sitio web orientado a conversión
- Diseño gráfico de materiales on/off
- Adquisición tráfico
 - Marketing de contenidos orientado a SEO
 - Difusión en Social Media orgánico
 - Campañas full funnel en Social Ads y Paid Search
- Lead Management - Activación y retención
 - Segmentación y Lead Scoring
 - Cultivo y Lead Nurturing

RESULTADOS

↑ **10x**

CAPTACIÓN SQL

↑ **643%**

VISIBILIDAD ORGÁNICA

+ **5K**

KEYWORDS POSICIONADAS

+ **600**

KEYWORDS PRIMERA PÁGINA



ANTECEDENTES Y SITUACIÓN

Especialistas en soluciones de retribución flexible e incentivos para empleados.

La digitalización y las nuevas tendencias dentro de los departamentos de los Recursos Humanos han hecho aparecer nuevas empresas con una oferta fresca y renovada, para lo que Up Spain decidió reposicionar su marca y desarrollar un cambio visual, más actualizado y coherente con las tendencias actuales.

El nuevo posicionamiento suponía un cambio en cuanto a la oferta de soluciones y desde ese prisma debería plantearse la nueva estrategia de captación, la comunicación desde su sitio web y el desarrollo de campañas de captación.

SOLUCIÓN

Estrategia Growth Marketing Full Funnel

- Reposicionamiento de marca
- Rediseño web y optimización del CRO
- Integración de Hubspot
- Optimización y consolidación del posicionamiento SEO para más de 900 urls indexadas
- Campañas de adquisición a través de PPC

RESULTADOS

50%

TRÁFICO ORGANICO VS TOTAL

↑ 41%

CVR EN GOOGLE ADS

↓ 17%

CPL (COSTE POR LEAD)



ANTECEDENTES Y SITUACIÓN

Promos App es una aplicación de cashback que devuelve dinero a los usuarios que escanean sus tickets de compra.

El objetivo principal que perseguía Promos App era hacer llegar su app al mayor número posible de usuarios, para que estos escanearan sus tickets. Sin embargo, las diferencias existentes entre comunidades autónomas en cuanto a digitalización y penetración de smartphones y el concepto cashback, viró la estrategia hacia la una equiparación de la muestra de usuarios frente al total de la población.

SOLUCIÓN

Estrategia Adquisición

- Estrategia de Social Media orgánico con el objetivo de creación de una comunidad de usuarios que sean informados de promociones
- Estrategia de captación a través Meta Ads (Facebook e Instagram) con el objetivo de descarga de la app
- Desarrollo de estrategia de captación en Google Ads para la adquisición de usuarios con segmentación específica por Comunidades Autónomas.

RESULTADOS

↑ **2.400%**

SEGUIDORES EN 2 AÑOS

+ **150K**

USUARIOS EN 1Q 2021

+ **47M**

IMPRESIONES EN ADS

+ **360K**

USUARIOS ACTIVOS

TUVATIO

ANTECEDENTES Y SITUACIÓN

Empresa dedicada a la energía solar fotovoltaica, siendo expertos en instalaciones para autoconsumo, principalmente en viviendas unifamiliares

Desarrolla su actividad en torno al corredor del Henares, aunque en los últimos tiempos están ampliando su radio de actuación a 100 km desde Madrid debido a la alta competencia que se está implantando.

Al ser una empresa de nueva creación no disponía de ningún material corporativo de referencia, ni datos cuantitativos sobre conversión digital, captación de usuarios, etc. por lo que fue necesario generar todo desde cero.

SOLUCIÓN

Estrategia Growth Marketing

- Ideación, diseño y desarrollo de identidad de marca
- Diseño de sitio web basado en WordPress como elemento central de la estrategia de captación
- Integración con Mautic como herramienta de Marketing Automation
- Estrategia Full Funnel de captación de leads
 - MQL o leads de marketing gracias a eBooks y Webinars
 - SQL o leads de venta mediante campañas de Google Ads y Facebook Ads

RESULTADOS

↑ **170%**

TASA DE CONVERSIÓN

↑ **76%**

CTR

↓ **30%**

CPL

14€

CPL



ANTECEDENTES Y SITUACIÓN

Empresa especializada en depilación láser diodo, que ofrece sus servicios en dos centros principales Láser Alcalá y Láser Oviedo.

Debido a encontrarse en un sector muy competido, donde se mezclan grandes actores (franquicias) con pequeños centros locales, su principal necesidad era conseguir una mayor visibilidad de sus centros que derivara en un incremento del número de clientes y reservas.

SOLUCIÓN

Estrategia SEO Local y Adquisición PPC

- Rediseño de la web de los centros
- Optimización de SEO Local, con fuerte apuesta por Google Business Profile
- Creación de tienda online para la comercialización de bonos y paquetes de servicios
- Estrategia de contenidos y difusión social media
- Estrategia de captación Full Funnel Meta Ads (Facebook e Instagram Ads) con dos objetivos principales
 - Adquisición de tráfico y mejora de la visibilidad
 - Adquisición de usuarios y venta

RESULTADOS

↑ **73%**

TRÁFICO TOTAL

+ **738K**

VISITAS

2.670%

ROAS META ADS (26:1)

1.000%

ROAS GOOGLE ADS (10:1)

60:1

ROAS CAMPAÑA BLACK FRIDAY

GRACIAS POR CRECER CON NOSOTROS

ALVARO OVEJAS

SOCIO

DIRECTOR DE ESTRATEGIA

661 25 33 72

aovejas@leadmotiv.com

**LEAD
MOTIV**.COM