



Un recorrido para generar *más y mejores oportunidades de negocio*

Matías Moyano Carranza

CEO & Co-Founder · Grupo EON

Somos un *partner de crecimiento digital*

Integramos marketing digital y tecnología para que las empresas vendan más y mejor.



Google Partner Premier 2026

Top 3% de partners con mejor rendimiento a nivel mundial.



Meta Business Partner

Partners certificados para gestionar inversión publicitaria en el ecosistema de Meta.

¿Dónde estamos hoy?

La realidad que compartimos todas las empresas que estamos acá

Mercados con *más dinamismo* que nunca

+ Tecnología disponible

+ Agilidad en innovación

+ Competencia

– Márgenes clásicos

Las empresas necesitan *más eficiencia en procesos* para mantenerse competitivas.

Mercados con *más dinamismo* que nunca

+ Tecnología disponible

+ Agilidad en innovación

+ Competencia

– Márgenes clásicos

Las empresas necesitan *más eficiencia en procesos comerciales* para mantenerse competitivas.

+ Beneficio
– Costo

+ Impacto
– Esfuerzo

+ Innovación
– Tiempo

Innovar en *procesos comerciales* vs. innovar en *procesos productivos*

→ Más rápido

→ Más barato

→ Más fácil de iterar

→ Más efímero

Las ventajas competitivas a nivel comercial *se ganan o se pierden más rápido* que las ventajas competitivas a nivel producción.

DOS INFRAESTRUCTURAS

Por lo general se prioriza una y se *posterga la otra*

INFRAESTRUCTURA OPERATIVA

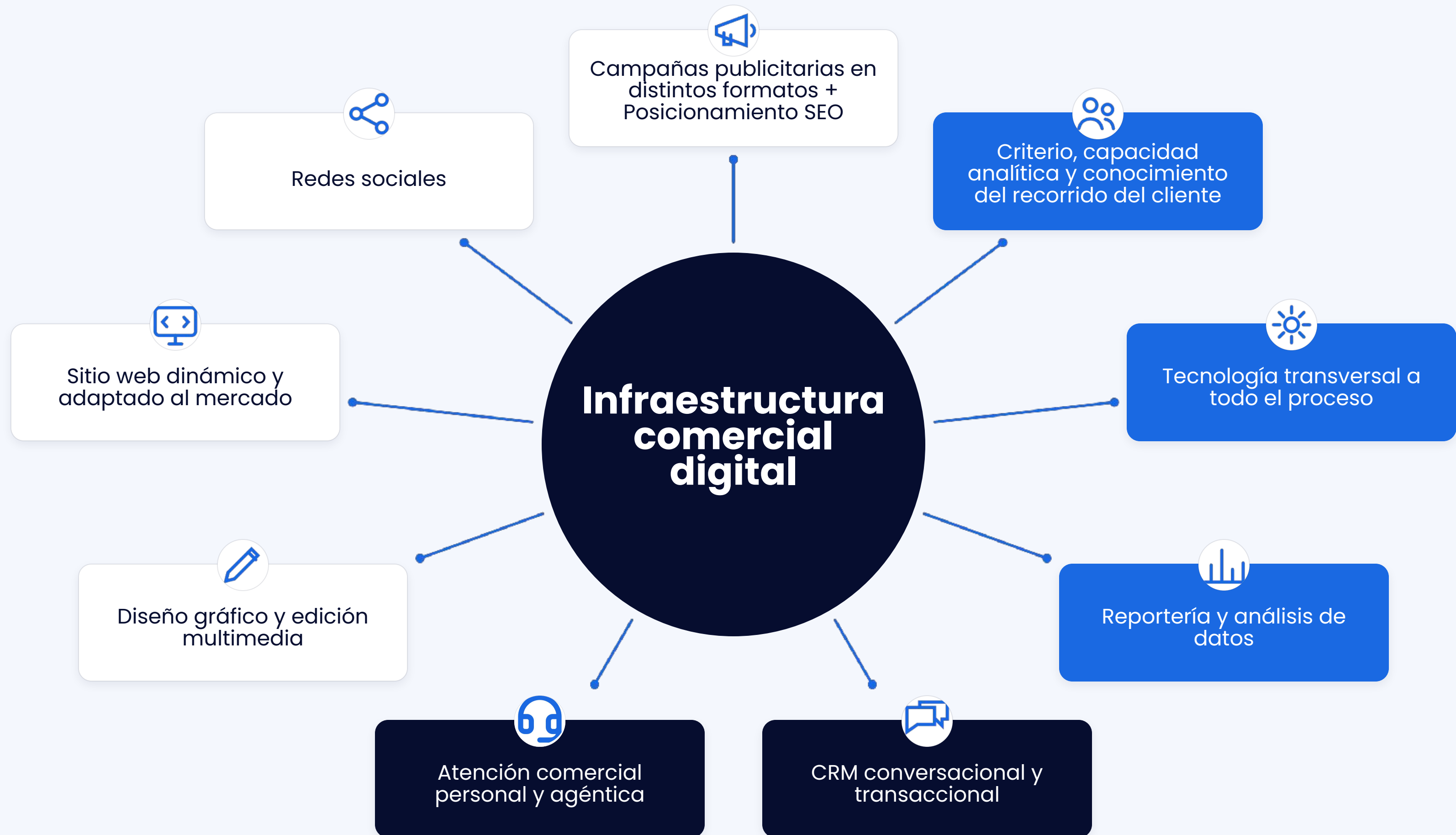
Cómo operás y entregás

INFRAESTRUCTURA COMERCIAL DIGITAL

Cómo te encuentran y te compran

LA INFRAESTRUCTURA COMERCIAL DIGITAL

Las piezas que deben funcionar
integradas



PUNTO DE PARTIDA

El objetivo real: *más y mejores ventas.*

LO QUE SE SUELE MEDIR

~~CPL~~

~~Tráfico~~

~~Formularios~~

~~Cantidad de leads~~



Ventas

Optimizar sólo la primera mitad lleva a *decisiones subóptimas*

DONDE SUELE TERMINAR LA MEDICIÓN

Inversión

Audiencia

Lead

DONDE SE DEFINE EL NEGOCIO

**Leads
calificados
(SQL)**

**Impactar en
todo el
recorrido**

**Trazabilidad
de la venta**

~~¿Cuánto me cuesta conseguir un lead?~~ → ¿Cómo genero el máximo *retorno posible con mi inversión?*

LA ECUACIÓN

+Volumen

Suficientes oportunidades para sostener el objetivo comercial.

×

+Calidad

Personas con el perfil y la intención para comprar.

×

+*Conversión*

Un proceso que transforma esa intención en venta.

Si uno de los tres factores es cero, *el resultado es cero.*

La calidad del resultado se *define durante todo el proceso*

Audiencia y segmentación

A quién le hablamos, y a quién no.

Momento

En qué momento de la decisión está esa persona.

Canal y contexto

Dónde y cuándo aparece el mensaje.

Propuesta de valor

Qué ofrecemos y por qué elegirnos.

Mensaje

Qué promete el anuncio y a quién filtra.

Experiencia

Qué encuentra el prospecto durante el recorrido.

Primero, la estrategia. Después las plataformas

El Customer Journey como
*concepto transversal a
empoderar*

CAPTACIÓN



EN PARALELO, TE VALIDA

Redes sociales · Google Mi Negocio · recorrido en la web · recomendaciones

La *trazabilidad*

Cada paso del recorrido puede registrarse, medirse y optimizarse: seguir el camino completo de una persona desde el primer contacto hasta la compra o el abandono, y saber exactamente en qué punto pasó cada cosa.

Cuanto más detalle tenemos de ese recorrido, mejores decisiones podemos tomar. *Y las mejores decisiones* son las que terminan haciendo crecer a la empresa.

¿Qué pasa cuando esto de verdad se
gestiona de manera *integral y eficiente*?

Más volumen *y más conversión*, al mismo tiempo

× 72

Crecimiento de la inversión

Hasta 37%

Tasa de conversión a venta

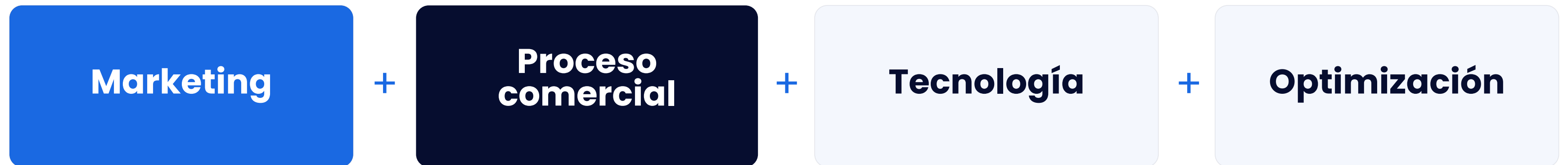
26

Meses de trabajo

No es una hipótesis sobre cómo debería funcionar un funnel. *Ya lo vimos.*

QUÉ PRODUJO EL RESULTADO

Más integración > Más conversión > *Más inversión escalada*



Escalar la inversión tiene sentido cuando el sistema *sostiene la calidad*.

El consumidor *cambia constantemente*

Los puntos de contacto se multiplican y el recorrido entre anuncio y compra cada vez es más complejo. La inteligencia artificial está cambiando cómo las personas buscan, descubren, comparan y deciden.

GRACIAS POR ACOMPAÑARNOS

Empecemos por un *diagnóstico* de tu recorrido comercial digital

Integramos marketing digital y tecnología para que las empresas vendan más y mejor.

Matías Moyano Carranza
CEO & Co-Founder · Grupo EON



WEB

grupoeon.com.ar



EMAIL

comercial@grupoeon.com.ar



INSTAGRAM

@grupo.eon



LINKEDIN

Grupo EON

Partner de crecimiento digital.