

ECOSISTEMAS DIGITALES

MARKETING DIGITAL PARA INCREMENTAR EL VALOR DE TU EMPRESA



**MARKETER
DIGITAL**

EL CLIENTE CAMBIÓ...

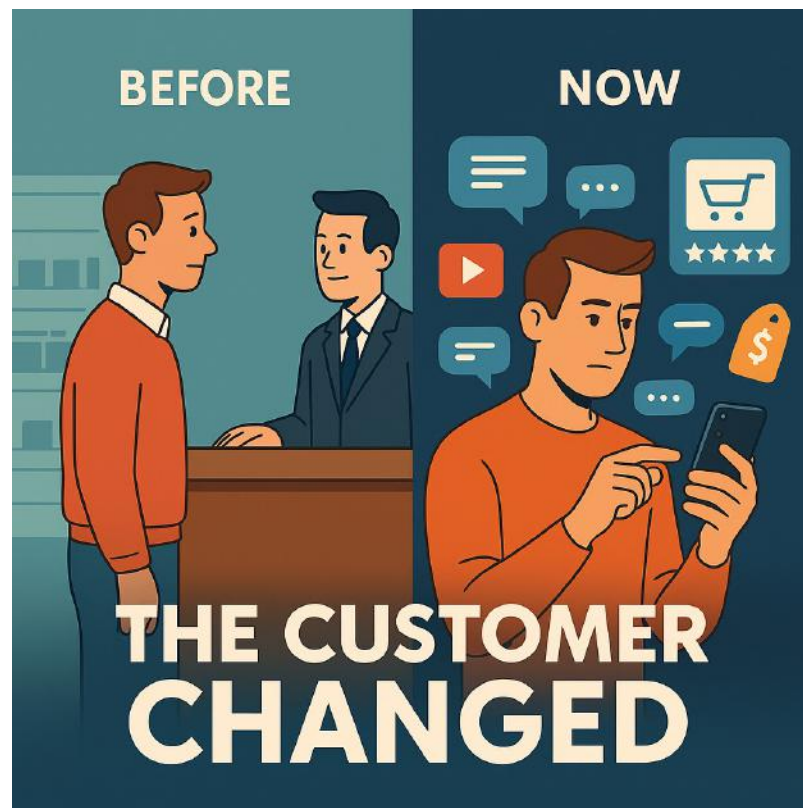
¡Es un hecho! los hábitos de los consumidores han cambiado con una rapidez peligrosa para cualquier marca o negocio que no sepa aprovecharlo

En Cemix hemos estudiado muchísimo este fenómeno.

- ✓ Ahora sabemos que la mayor parte de las decisiones de compra de pisos y recubrimientos empiezan con una búsqueda online...

+8 Millones
De búsquedas al mes

relacionadas con el tema de pisos, estucos, boquillas e impermeabilizantes

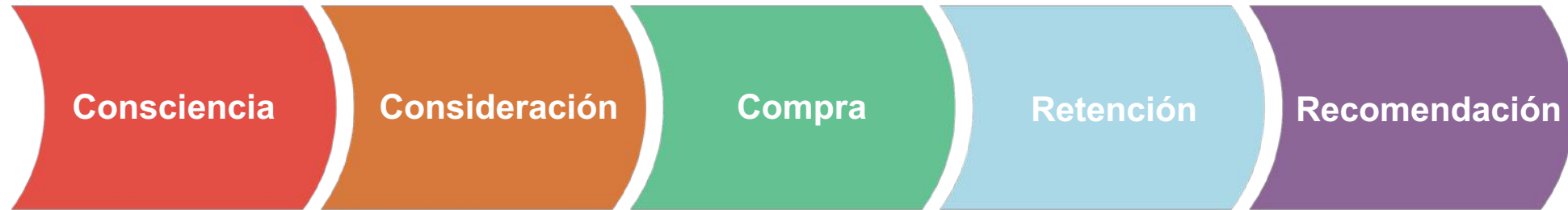


¿Qué tan preparados estamos para influir en esos momentos de búsqueda?

Muchas veces la venta ya no comienza en la tienda, comienza en Google, en Instagram, en un video de TikTok, o en una reseña de un instalador



¡La forma de vender, también tiene que cambiar!



Mientras muchas empresas siguen vendiendo como hace 10 años, el consumidor ya cambió sus hábitos, sus canales, sus fuentes de influencia y sus expectativas

La transformación digital es mucho más que tener redes sociales o una página web...
Es una transformación estratégica, holística y de visión de negocio.

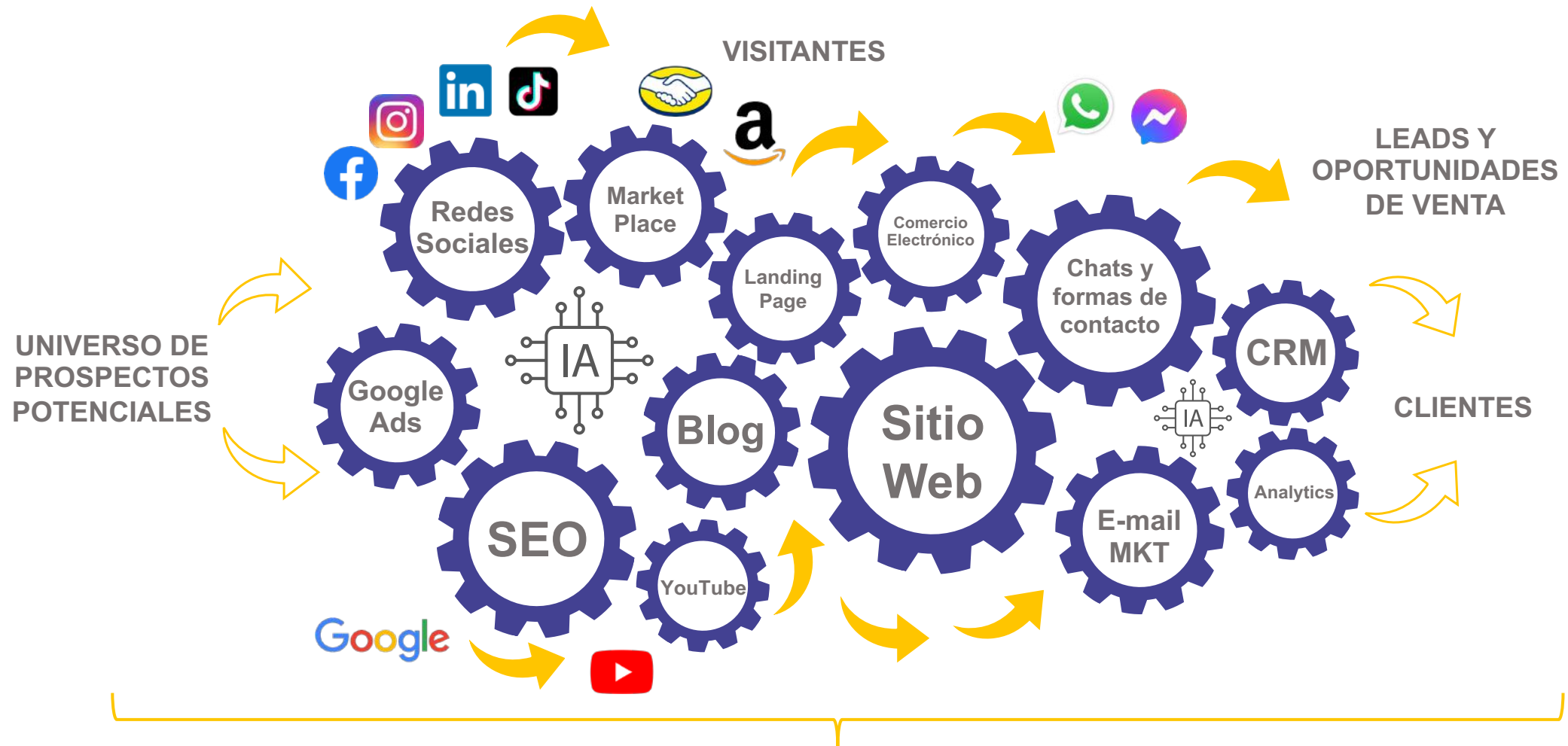


ECOSISTEMAS DIGITALES



¿QUÉ ES UN ECOSISTEMA DIGITAL?

Todo debe trabajar como un solo equipo, no como áreas separadas

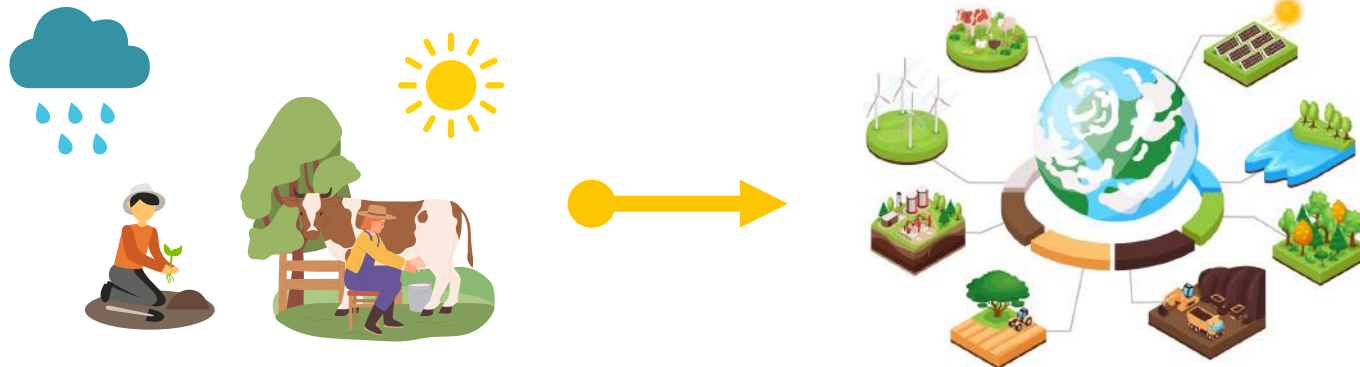


Análítica y monitoreo del desempeño del ecosistema



¿POR QUÉ HABLAMOS DE ECOSISTEMA DIGITAL?

ECOSISTEMA NATURAL



- Hay seres vivos (plantas, animales, insectos, bacterias).
- Hay elementos no vivos (agua, tierra, sol, minerales).
- Todos interactúan, se necesitan, se alimentan mutuamente, y dependen unos de otros para sobrevivir y prosperar.

Si uno de esos elementos falla, todo el ecosistema se desequilibra.

Tu sitio web, redes sociales, anuncios, email marketing, CRM, WhatsApp, contenido...

- Todos son piezas vivas que interactúan.
- Si alguna de esas piezas no está conectada, si no hay coherencia, si no hay fluidez, el ecosistema digital se rompe y pierde eficiencia.



Componentes del Ecosistema Digital y sus fundamentos



1. GOOGLE Y EL MOMENTO CERO DE LA VERDAD (ZMOT)



El 53% de las decisiones de compra empiezan con una búsqueda no relacionada con una marca específica.

(Fuente: Think with Google)



- ✓ Venta de materiales de construcción cerca de mí
- ✓ ¿Cuál es el mejor estuco para interiores?
- ✓ ¿Qué adhesivo se usa para pegar porcelanato?



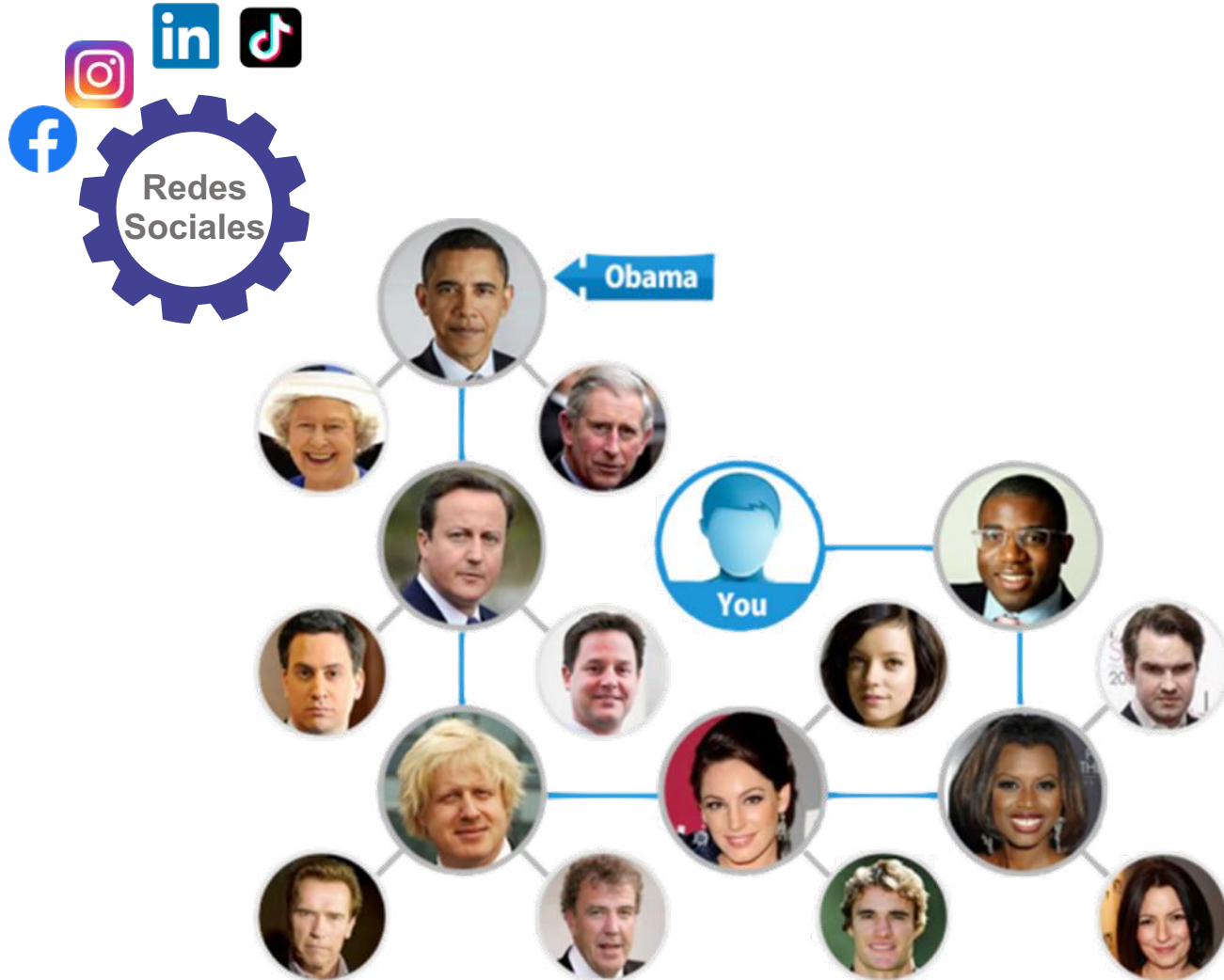
Benchmarking CEMIX vs. Competidores

En tan solo 2025 **CEMIX** ha aparecido en más de 40 millones resultados de búsquedas.
Posicionamiento: **68% de cuota de tráfico** con respecto a nuestros competidores directos.

Dominio	Authority Score	Ranking de Semrush	Tráfico org.	Palabras clave org.	Backlinks
 cemix.com	40	795 ↑	662K ↑	36,4K ↓	12,2K
 crest.com.mx	33	9,5K ↓	32,8K ↓	3,4K ↑	7,7K
 uniblock.com.mx	24	7,1K ↑	47K ↑	4,9K ↓	854
 niasa.com.mx	29	16,5K ↑	16,3K ↑	3,1K ↓	12,4K
 perdura.com.mx	31	22,7K ↓	10,7K ↓	1,8K ↓	8,1K
 mapei.com/mx	57	7,6K ↑	37,7K ↑	4K ↑	4
 mex.sika.com	62	2,4K ↓	144,1K ↓	12,9K ↓	14,4K
 mx.laticrete.com	41	59,1K ↑	2,4K ↑	329 ↓	109
 pegaduro.com.mx	21	10,8K ↓	27,7K ↓	3,6K ↓	835



2. REDES SOCIALES Y LA TEORÍA DE LOS 6 GRADOS DE SEPARACIÓN



SALIR AL ENCUENTRO DE LOS CLIENTES

Las redes sociales son el espacio donde el cliente ve, pregunta, comenta, aprende y es influenciado

Teoría de los seis grados de separación

La teoría sostiene que cualquier persona en el mundo puede estar conectada con otra a través de una cadena de máximo seis personas intermedias.

Cada arquitecto, instalador o cliente que tenemos, es un puente hacia nuevas oportunidades comerciales.



Cómo se conectan Google y las redes sociales en un ecosistema digital

Google y las redes sociales son canales que, correctamente integrados, se alimentan entre sí y fortalecen el viaje del cliente en distintas etapas.



Quando el cliente tiene una necesidad concreta, lo primero que hace es **buscar en Google:**

Debemos estar presentes con contenido que les ayude a resolver dudas específicas.



Las redes sociales son el espacio donde el cliente se inspira:

Ve casos reales, escucha opiniones, y se deja influenciar emocionalmente.

Google y las redes sociales no compiten, sino que se complementan.

- Lo que aprendemos de Google Ads, nos sirve para mejorar nuestras campañas en redes.
- Lo que vemos que funciona en redes, nos da ideas para contenidos que posicionen en buscadores.

Todo conectado, todo orquestado, todo al servicio del cliente.

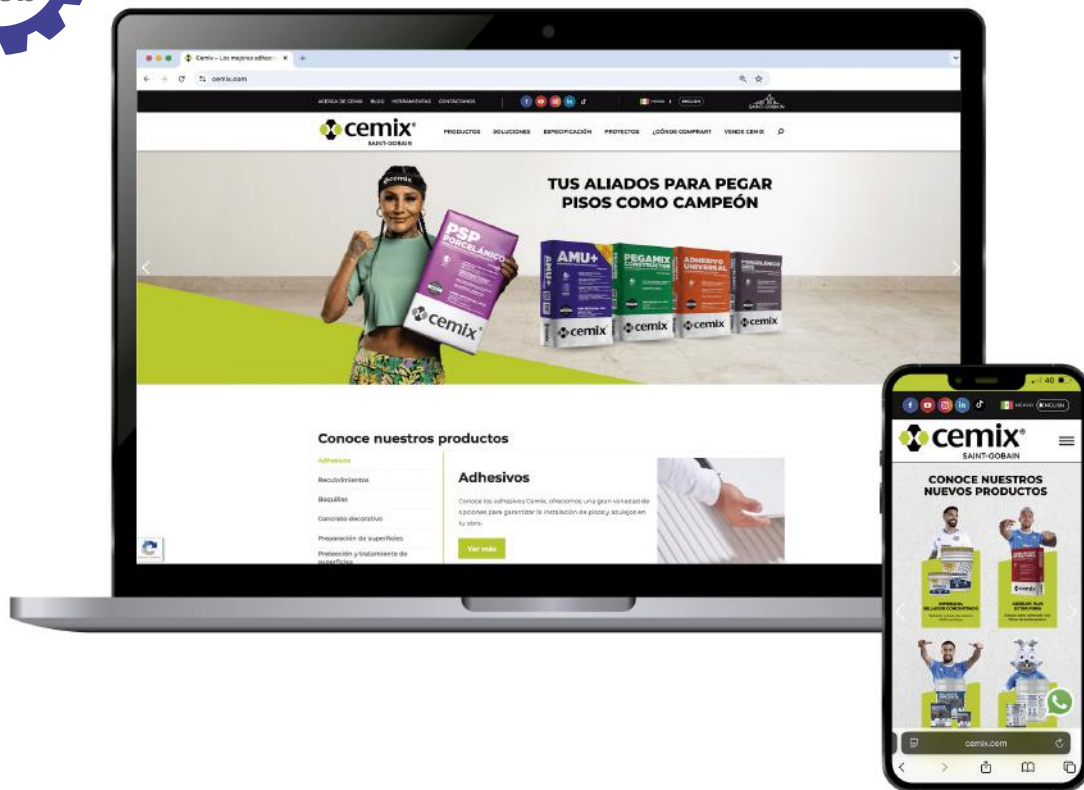


3. Sitio web, landing pages y blog: la casa digital donde el cliente aterriza y avanza



Esta es la casa digital de tu empresa

Puede ser la mejor casa... O puede ser un terreno baldío abandonado, donde el cliente llega... y se va sin encontrar lo que buscaba.



Hoy no basta con tener un sitio web... el cliente no espera

- ✓ Tiene que ser rápido
- ✓ Fácil de navegar
- ✓ Optimizado tanto para móviles como para escritorio
- ✓ Pensado para el cliente y para Google

Más del 70% del tráfico web en el sector de construcción y decoración proviene de dispositivos móviles.



El sitio web debe ser la casa digital donde el cliente siempre encuentra puertas abiertas 24 - 7 - 365

Si no cuidamos nuestra casa digital, todo el esfuerzo que hacemos en Google y redes sociales se desperdicia.

Dato importante:

- El **88%** de los usuarios no vuelve a un sitio después de una mala experiencia.
- Las empresas que publican blogs activos **generan 67% más leads mensuales** que aquellas que no publican contenido.

(Fuente: DemandMetric, Akamai)



Tan solo en el 2004 en **CEMIX** recibimos más de **3 millones de visitas a nuestro sitio web** (un promedio por encima de 250,000 visitas al mes)

Datos de navegación: duración promedio 3 minutos y un promedio de 3 clics



4. Canales de contacto: La voz y el oído de tu ecosistema digital



“Todo sistema vivo y eficiente necesita retroalimentación constante”

Norbert Wiener, padre de la cibernética



Comunicación bidireccional



Los 5 beneficios empresariales de construir un Ecosistema Digital



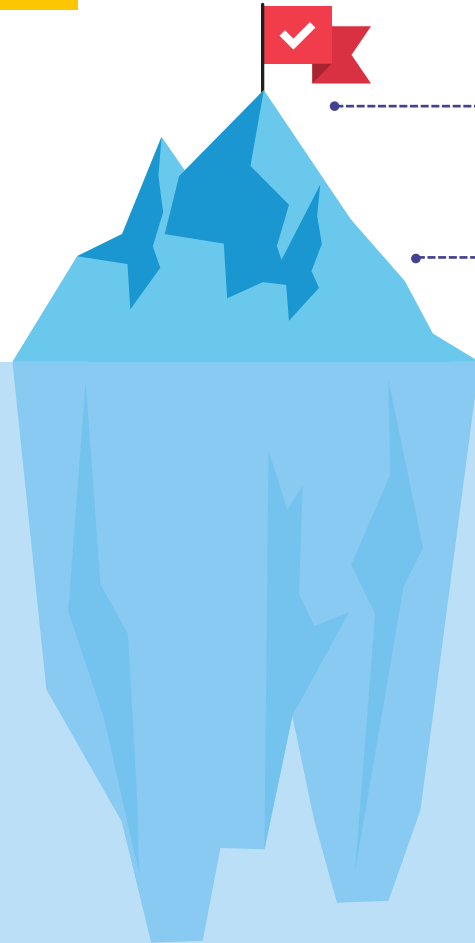
1. MAYOR EFICIENCIA OPERATIVA

La empresa tiene control total del viaje del cliente, desde la búsqueda hasta la postventa.

El equipo de ventas deja de perder tiempo en contactos fríos y se enfoca en leads calificados.

Las empresas con ecosistemas digitales integrados tienen 30% más eficiencia operativa.

(Fuente: McKinsey, 2020)



Equipo de promoción y ventas

Encargados de cerrar aquellas oportunidades de ventas que los gestores convierten

Community manager y gestor de leads

Encargados de atender todos los contactos que genera el ecosistema digital

Equipo de marketing digital

1. Diseñador Gráfico
2. Programador Web
3. Fotografía y Video
4. Copywriter y editor
5. Operador Google Ads
6. Operador Redes Sociales
7. Operador e-mail marketing
8. Ingeniero SEO
9. Project Manager
10. Estratega



2. MEJOR EXPERIENCIA DEL CLIENTE



¿Necesitas un distribuidor CEMIX?

Conoce nuestra cobertura y localiza a los distribuidores autorizados de nuestras soluciones.

Mapa de Distribuidores CEMIX

Explora nuestro mapa y contacta a tu distribuidor más cercano.



¿En qué estado te encuentras?

Encuentra a los distribuidores CEMIX en tu estado y municipio.

Aguascalientes	Ciudad de México	Guerrero	Nuevo León	Sonora
Baja California	Coahuila	Hidalgo	Oaxaca	Tabasco
Baja California Sur	Colima	Jalisco	Puebla	Tamaulipas
Campeche	Durango	Michoacán	Querétaro	Tlaxcala
Chiapas	Estado de México	Moravia	Quintana Roo	Veracruz
Chihuahua	Guamajuato	Nayarit	San Luis Potosí	Yucatán



Cuando todo el ecosistema está bien conectado, el cliente vive una experiencia fluida, sin cortes, sin frustraciones ...
Las marcas que ofrecen experiencias consistentes en todos los canales tienen más engagement



3. TOMAS DE DECISIONES BASADAS EN DATOS



Incluir en gráfico		Buscar...		Filas por página: 10		1-1 de 1	
Mes	+	↓ Total de usuarios	Vistas	Vistas por usuario activo	Sesiones	Duración media de la sesión	Porcentaje de rebote
✓ Total		187.718 100 % respecto al total	534.599 100 % respecto al total	2,88 Media 0 %	218.721 100 % respecto al total	2 min y 48 s Media 0 %	20,36 % Media 0 %
✓ 1	04	187.718 (100 %)	534.599 (100 %)	2,88	218.721 (100 %)	2 min y 48 s	20,36 %

Título de página...re de pantalla	+	↓ Vistas	Total de usuarios
Total		534.599 100 % respecto al total	187.718 100 % respecto al total
1 Cemix - Los mejores adhesivos para la instalación de pisos		109.766 (20,53 %)	50.665 (26,99 %)
2 ¿Dónde comprar productos CEMIX? Cemix		12.939 (2,42 %)	5.107 (2,72 %)
3 Landing soluciones de adhesivos y boquillas Cemix		10.728 (2,01 %)	5.774 (3,08 %)
4 Webinar: Terra Integral - Urbanismo inteligente Cemix		8.150 (1,52 %)	3.094 (1,65 %)
5 Landing Estucos Cemix		7.489 (1,4 %)	3.707 (1,97 %)
6 Recubrimientos Cemix - Para todo tipo de acabados		6.672 (1,25 %)	2.222 (1,18 %)
7 Adhesivos CEMIX - Adhesivos para pisos y recubrimientos		5.606 (1,05 %)	2.015 (1,07 %)
8 Chukum textura listo para usar y de fácil aplicación Cemix		4.727 (0,88 %)	1.790 (0,95 %)
9 Cómo hacer mezcla de cemento: Paso a paso Cemix		4.581 (0,86 %)	2.143 (1,14 %)
10 Cuántos metros tiene un kilómetro y una hectárea Cemix		4.507 (0,84 %)	2.246 (1,2 %)
11 ¿Cuánto tarda en secar el cemento y qué pasa si se moja? Cemix		4.396 (0,82 %)	2.094 (1,12 %)
12 Pintura epóxica para pisos: Cuánto dura y Cómo se aplica Cemix		4.159 (0,78 %)	1.991 (1,06 %)
13 Calcular metros cuadrados para azulejos [2025] Cemix		3.716 (0,7 %)	1.860 (0,99 %)
14 Cemix Aplanado Blanco para corregir y recubrir muros		3.700 (0,69 %)	1.412 (0,75 %)



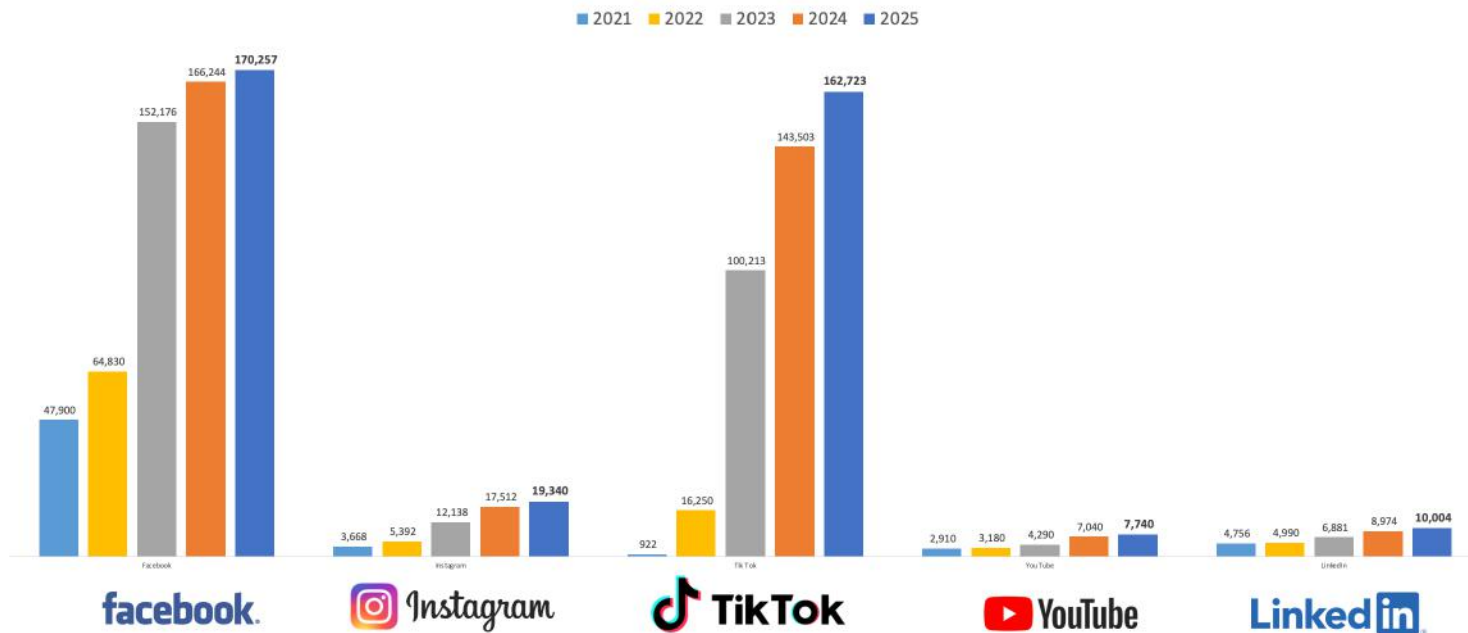
Cada interacción genera datos valiosos que alimentan el CRM, la analítica y la estrategia comercial

Las empresas que integran datos de cliente en todos sus canales logran mejorar en un 20% la efectividad de sus campañas.

(Fuente: Forrester, 2021)



4. MAYOR ALCANCE Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE



Cada cliente se convierte en un embajador que recomienda, comparte y amplifica nuestro mensaje.

Una estrategia integrada permite escalar sin necesidad de aumentar proporcionalmente los recursos humanos.

El 92% de los consumidores confían más en recomendaciones de conocidos o redes sociales que en publicidad tradicional.

(Fuente: Nielsen Global Trust, 2021)



5. FIDELIZACIÓN, RECOMPRA Y EXPANSIÓN DE MERCADO



Un ecosistema digital Nos permite mantener la relación con el cliente.

Esto no solo incrementa el valor del cliente a lo largo del tiempo (LTV), sino que abre nuevas oportunidades en mercados que antes no veíamos.

Las empresas que gestionan activamente el journey postventa logran 60% más recompras.

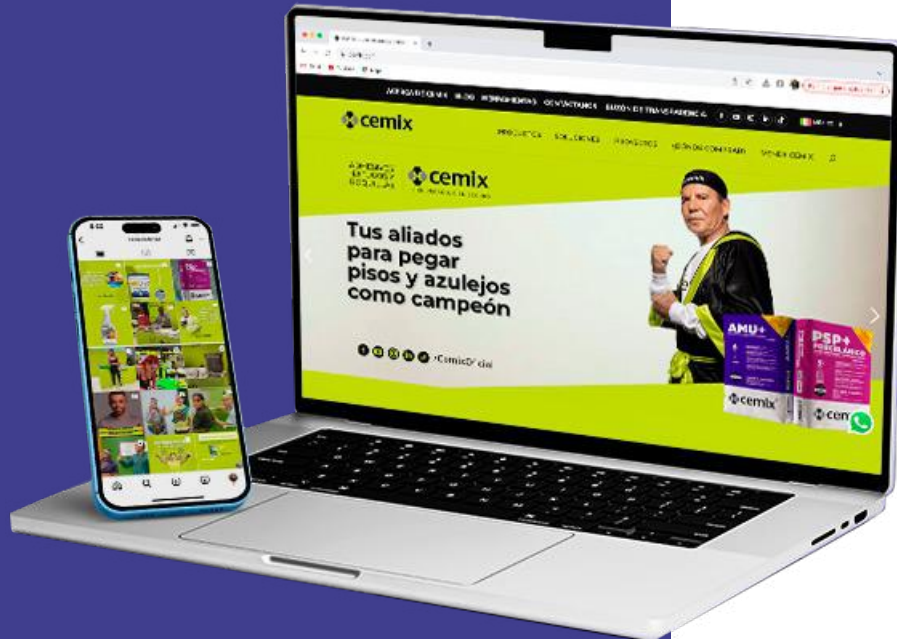
(Fuente: Harvard Business Review)



CASO DE ÉXITO: CEMIX

CEMIX

De canales aislados a un Ecosistema Digital integrado que genera leads calificados y ventas para nuestros distribuidores



CEMIX, al igual que muchas marcas enfrentaba un reto común:

Tenía canales digitales habilitados...

- Un Sitio web
- Redes Sociales

Pero cada uno funcionaba de manera aislada, sin conexión entre sí, sin un journey claro del cliente, sin un ecosistema bien orquestado.

¿Qué pasaba?

- Había poco tráfico en el sitio web
- Poco engagement de redes sociales
- Los leads eran pocos y normalmente de baja calidad.
- Lucíamos como tantas marcas que se limitan a tener presencia en Internet



¿QUÉ HICIMOS EN CEMIX?

Comenzamos la construcción de un ecosistema digital completo y conectado, con esa visión holística



1. Google y el Momento Cero de la Verdad

- Más de **36,000 palabras claves indexadas en Google** (+8M de impresiones)
- Campañas de Google (+4M de búsquedas)

2. Redes sociales y la red de influencia

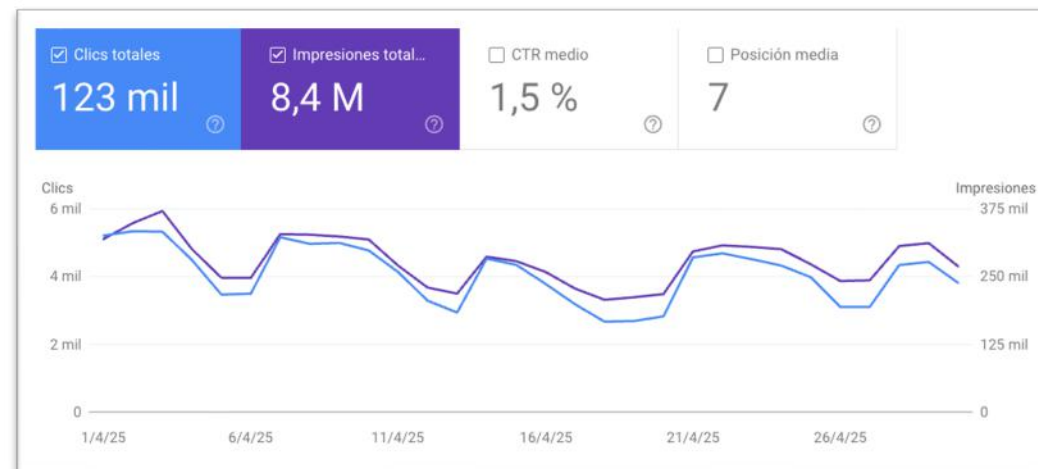
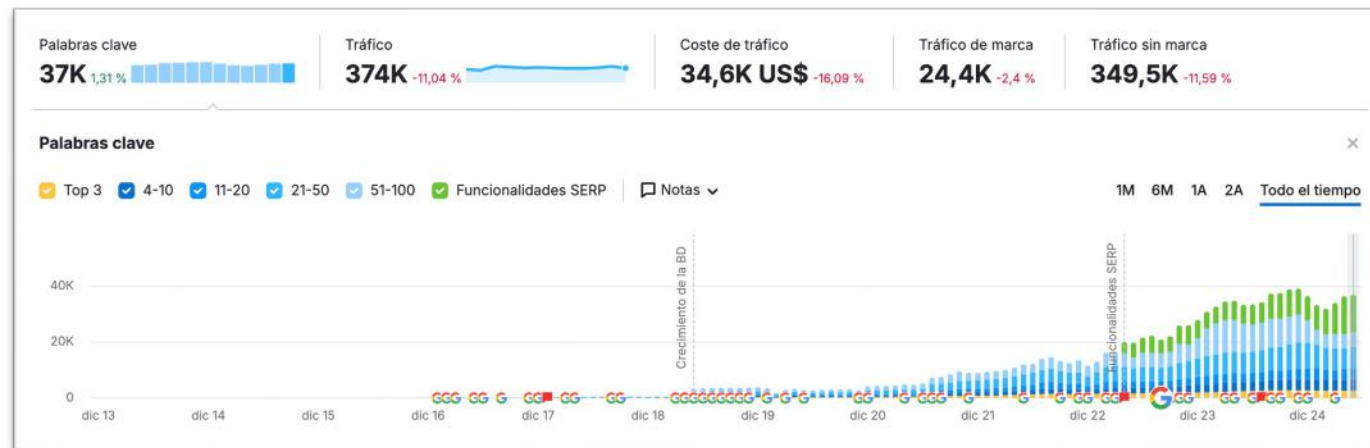
- Más de **370,000 seguidores** en redes

3. Sitio web, blog y landings

- Tráfico promedio: **200,000 usuarios** al mes
- Más de 20,000 vistas promedio al mes en nuestro directorio de distribuidores
- Más de **30,000 arquitectos registrados** en nuestro Portal

4. Más de 2,000 conversaciones mensuales

- WhatsApp y Chatbots
- Formularios con integración al CRM





Analítica y monitoreo del desempeño del ecosistema

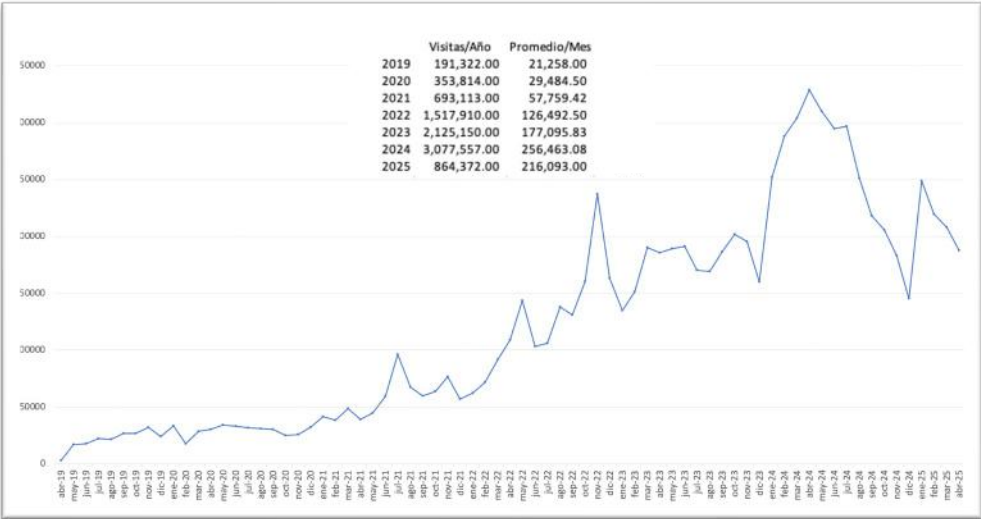


RESULTADOS CONCRETOS

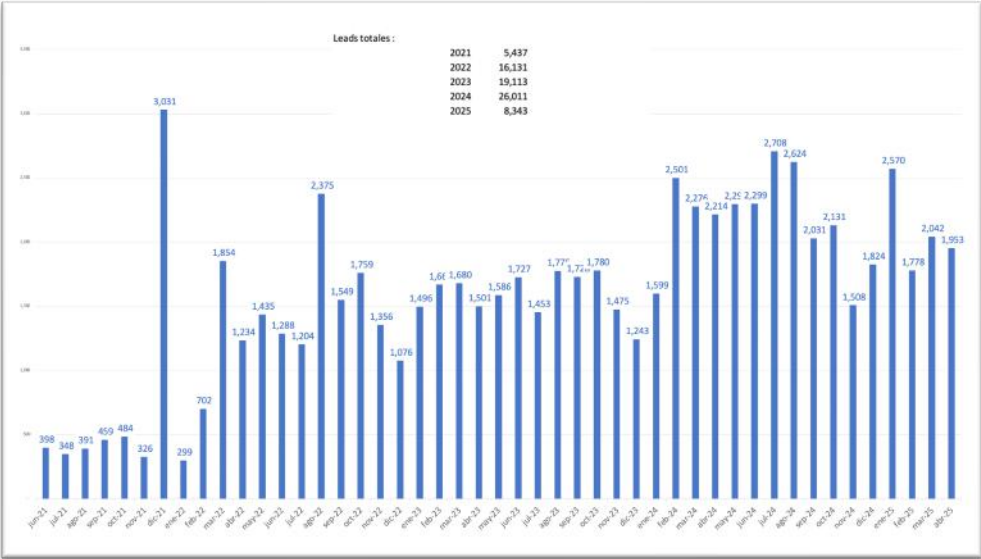


Pasamos de un modelo tradicional de canales sueltos y reacciones tardías...
A un ecosistema digital que atrae, convierte, fideliza y alimenta de datos al equipo comercial en tiempo real.

- ✓ **+1,500% de incremento en palabras claves indexadas.** Más de 20,000 palabras en los primeros 10 lugares de búsqueda.
- ✓ **+1,600% de crecimiento en tráfico al sitio web cemix.com**
- ✓ **+500% de incremento en la generación de leads**
- ✓ Integración completa del equipo comercial
- ✓ Mejora sustancial en la experiencia del cliente digital



*Tráfico



*Leads



EFECTO **ROPO**

Research Online, Purchase Offline

El cliente de hoy investiga, compara, se inspira,
valida... en internet.

Pero muchas veces la compra final se hace en la
tienda física, en el distribuidor, en el mostrador.

**El ecosistema digital no reemplaza a la tienda ni al distribuidor... Lo potencia.
En CEMIX lo entendemos así.**



El cliente cambió...

Nuestra estrategia debe cambiar también.

Construyamos **ecosistemas digitales** que nutran
nuestros canales, potencien a nuestros distribuidores y
generen negocios más sólidos y rentables.



¡GRACIAS!

RAÚL GARCÍA

Marketer Digital

- **Sitio web:** www.marketerdigital.com.mx
- **Redes Sociales:** Marketer Digital
- **WhatsApp:** 81 1513 5187
- **E-mail:** info@marketerdigital.com.mx



**MARKETER
DIGITAL**