

Automatización de Marketing y Ventas con IA, hecha en México.

La plataforma SaaS **todo-en-uno** para empresas, agencias y emprendedores

 www.merkatics.com

 info@merkatics.com

 Juárez, México

+52 656 215 0842 - Carlos Torres

01 Introduccion



SBMs Latinoamericanas pierden **\$15B** anuales en marketing ineficiente

- **73%** usan +3 herramientas fragmentadas (**\$200-800/mes**)
- **80%** de leads perdidos por falta de automatización
- **18%** horas/semana desperdiciados en tareas manuales

Sin seguimiento, sin nurturing y sin procesos, la inversión se convierte en **oportunidad perdida.**

02 Problema

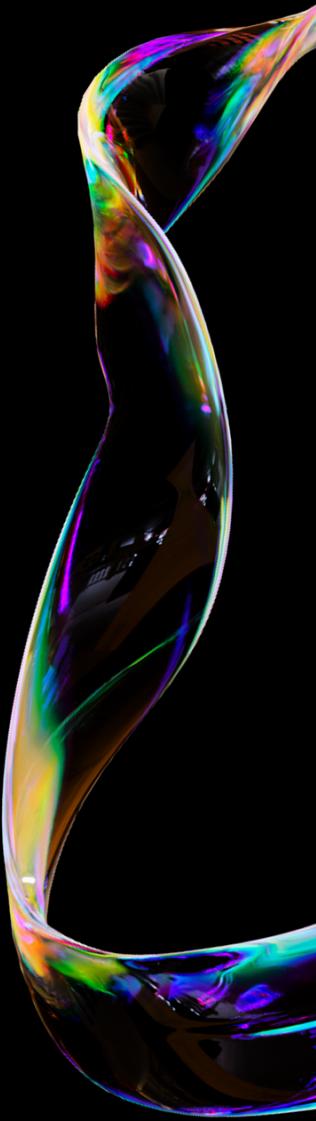
Las SMBs luchan por atraer, convertir y fidelizar clientes de manera eficiente.

○ Dependencia de tráfico pagado sin conversion.

- **60%** sin estrategia de automatizacion
- Sin integracion **WhatsApp (#1 app en LATAM)**
- Herramientas enterprise prohibitivas para SMB's

○ Impacto cuantificado:

- **50k** costo por lead perdido
- **40%** menos conversiones
- **85%** frustacion con herramientas actuales



03 | Solución

Merkatics es una plataforma **todo-en-uno** que automatiza el ciclo completo de marketing y ventas, **impulsada por IA** con **WhatsApp nativo** + 45

Funcionalidades

○ Atracción:

Captación de tráfico con IA
+ automatización de
contenido.

○ Conversión:

Embudos de ventas
automáticos con
segmentación inteligente.

○ Cierre:

CRM con agentes IA que
guían a cada lead hasta la
venta.

○ Fidelización:

Comunicación
automatizada vía WhatsApp,
SMS, Email y Webhooks.

04 | ¿Qué lo hace diferente?

○ Agentes Inteligentes de IA

→ Interactúan con leads en tiempo real: responden, califican y automatizan la conversión.

○ Automatización del embudo de principio a fin

→ Desde la atracción hasta la venta, sin intervención manual.

○ Plataforma Todo-en-Uno

→ CRM, marketing, contenido, analítica y comunicación en un solo lugar.

○ Adaptado 100% al mercado latinoamericano

→ Lenguaje, cultura y lógica de negocios local, no tropicalizado.

05 | Mercado y Oportunidad

TAM

Total Addressable Market

15B USD (50M SBMs en LATAM)

SAM

Serviceable Available Market

\$4.8B USD (2M SMBs con 10-50 empleados)

SOM

Serviceable Obtainable Market

\$120M USD (500k SBMs en MX/CO/CL)

Oportunidad de Alto Impacto

A diferencia de plataformas globales, ninguna solución combina IA, automatización integral y enfoque local en español como Merkatics.

Las PyMEs necesitan una

herramienta accesible, potente y localizada: esa es nuestra ventaja competitiva clave.



06

Competencia

Actualmente existen muchas plataformas de automatización y CRM, pero ninguna combina IA, WhatsApp, embudos inteligentes y enfoque local como Merkatics, pensado desde cero para Latinoamérica.

PLATAFORMA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
 HubSpot	Plataforma robusta de inbound marketing y CRM.	Costosa, compleja y sin adaptación al mercado latino.
 HighLevel	CRM y automatización todo-en-uno.	Enfocada en agencias, sin inbound ni contenido inteligente, multiples costos
 ActiveCampaign ➤	Excelente para automatización de correos.	No tiene CRM ni IA integrada, generico.
 RD STATION	Enfoque en marketing digital para LATAM.	Limitada en automatización y sin IA conversacional o embudos IA.
 click funnels	Especializado en embudos de conversión.	No incluye CRM ni marketing automatizado, limitado al diseño.

07

TRACCION



Antes de lanzar oficialmente, Merkatics ya tiene usuarios activos y alianzas estratégicas. **No estamos probando la idea, estamos validando la escala**

Usuarios registrados hasta la fecha:

 +25 usuarios en etapa Beta, (15 modo pago precio beta)

 Feedback validado:

+85% de los usuarios beta reportan mejoras en su seguimiento comercial y mayor conversión de leads.

 **200+ leads** en lista de espera

Agente de IA conversacional en modo beta activo para soporte, nurturing y calificación automática de leads.

EARLY ADOPTERS:



Modelo de Negocio

	Plan Gratis para Siempre	Plan Growth	Plan Pro	Plan Agencia
Costo	0\$US/ Gratis para Siempre!	49\$US/ mes	99\$US/ mes	199\$US/ mes
Limites de Uso	<ul style="list-style-type: none">• Acceso, funcionalidades y soporte basico• Ideal para Emprendedores / Prueba Inicial	<ul style="list-style-type: none">• Funcionalidades basicas para comenzar• Ideal para Startups/Negocios Pequenos	<ul style="list-style-type: none">• Funcionalidades Avanzadas para Escalar• Ideal para negocios en expansion	<ul style="list-style-type: none">• Marca Blanca gestion multi-cliente• Ideal para Agencias de Marketing

OTRAS FUENTES DE INGRESOS:

- **Herramientas Premium:** Funciones adicionales disponibles por suscripcion
- **Monetizacion por Uso:** Empresas de alto volumen de leads pagan segun consumo
- **Programa de Resellers (Marca Blanca):** Agencias revenden la plataforma bajo su propia marca o la de sus clientes

09

Proyecciones de Ingresos

Meta: 1.4M ARR en mes 18

Desglose mes 18:

- Growth (600 usuarios): \$29,400/mes
- Pro (300 usuarios) : \$29,700/mes
- Agencia (100 usuarios): \$19,900/ms
- Upsells (20%): \$189,600/año

Periodo	Usuarios	Ingresos Mensuales
MES 6	500	90K ARR
MES 12	2,500	510K ARR
MES 18	5,000	1.4M ARR

10

Ruta de Crecimiento hacia los primeros 10,000 Usuarios

Meta: Alcanzar **10,000 usuarios** activos en **18 meses** y posicionar a **Merkatics** como la plataforma líder en automatización de embudos de ventas con IA, Whatsapp e Inbound Marketing en Mexico Colombia y Chile

Adquisición de
Usuarios



(Meses 1-6)

Fase 1: 500 usuarios

Retención y
Conversión



(Meses 7-18)

Fase 2: 5,000 usuarios (1,000 de pago)

Expansión y
Escalabilidad



(Meses 19-24)

Fase 3: 10,000 usuarios (2,000 de pago) 2.4M ARR - Expansión a CO/CL

11

Nuestro Equipo



Carlos Torres
Chief Executive Officer
Fundador



Abraham Castro
Chief Operating Officer
Fundador



Por Contratar
Chief Financial Officer



Nacho Emery
Early Advisor
Nacho Emery Consulting



Edgar Gandara
CTO
Chief Technology Officer



Carlos Pacheco
CPO
Chief Product Officer



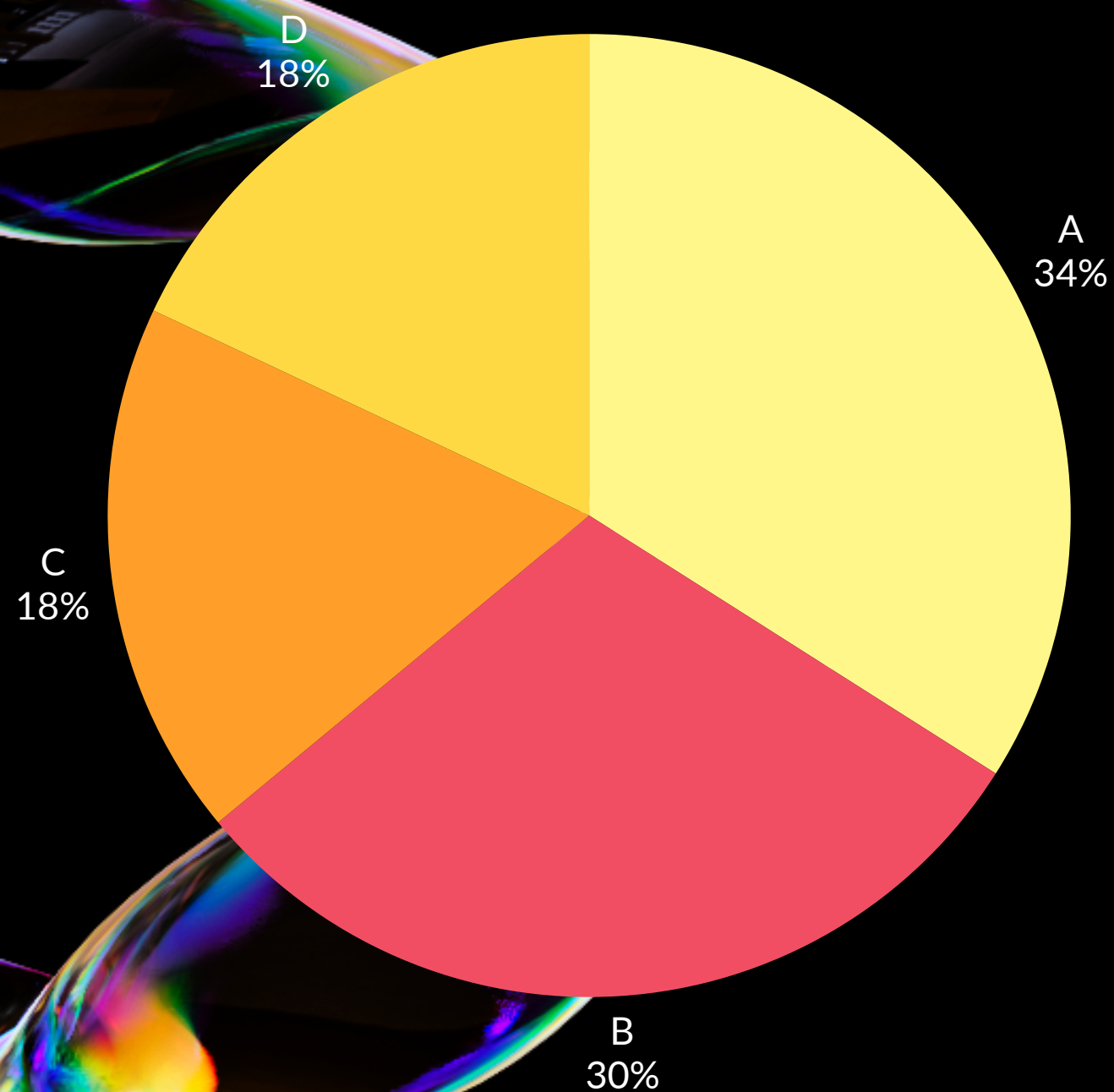
Victor Camacho
CSA
Chief Software Architect



Dana Gomez
Early Advisor
Community Lab

10 Financiamiento Buscado

\$250,000 USD (10% equity -
Valuacion **\$2.5M** pre-money).



A. 34% - (85k) - Desarrollo y Tecnologia

B. 30% - (75k) - Adquisicion de Usuarios y Marketing

C. 18% - (45k) - Operaciones y Crecimiento

D. 18 % - (45k) - Capital del Trabajo

11

INDICADORES CLAVES KPI's

○ **Crecimiento de Usuarios:**

- Conversión de usuarios gratuitos a pagos (15%).
- Retención mensual de clientes (churn rate <4%).

○ **Ingresos y Monetización:**

- Margen bruto: 87%
- ROAS: >300%
- Lifetime Value (LTV): \$1,600 | CAC: \$200

○ **Eficiencia y Conversión:**

- Tasa de conversión de leads a clientes +40%.
- Tiempo onboarding <24h

12

Estructura Corporativa

**Merkatics Holdings
LLC**
Entidad matriz global



Merkatics USA Inc.
Subsidiaria operativa





**Merkatics Mexico
S.A de C.V**
Filial internacional en Mexico

13

Contáctenos

Ahora es el momento de sumarte a la revolución de la automatización de marketing y ventas con IA en Latinoamérica.

- ¿Eres inversionista? Únete a nuestro crecimiento y sé parte del futuro de la conversión digital.
- ¿Eres una agencia o startup? Descubre cómo Merkatics puede optimizar tu captación y conversión de clientes.
- ¿Quieres probar Merkatics? Regístrate gratis y experimenta el poder de la automatización con IA/Whatsapp.

DECK	DEMO
	

Gracias!