



CLIENTE
**SECTUR
Guanajuato**



AGENCIA
Peltier Group
OPERADA POR SINDICATO AGENCY

● PROPUESTA ACTIVA · MAYO 2026

🕒 LECTURA COMPLETA 8 MIN · RESUMEN 90 SEG

DOCUMENTO INSTITUCIONAL V2.0 • CONFIDENCIAL

Para la Subsecretaría
de Promoción Turística
Secretaría de Turismo de Guanajuato

Sistema de *Inteligencia Comercial* para IBTM Américas

De presencia institucional a inteligencia comercial para los seis destinos del estado.

EDICIÓN	FECHAS	SEDE	PABELLÓN
IBTM Américas 2026	19 – 20 agosto	Centro Banamex · CDMX	Seis destinos GTO

CUENTA REGRESIVA A
IBTM AMÉRICAS 2026

90 DÍAS

19 HRS

32 MIN

45 SEG

Confirmado ✓

Listos ✓

Por activar

Por activar

EL CORE DE LO QUE HACEMOS

Ustedes *operan* el evento.
Nosotros *ordenamos* el
proceso comercial y les
damos *visibilidad del ROI*.

Gestionar tres compradores a mano funciona. Pero un stand institucional con 6 destinos · múltiples ofertas · múltiples ejecutivos comerciales no se puede ordenar manualmente. Ese es el vacío que existe en la industria — y el lugar donde entra nuestro sistema.

01



Trazabilidad de cada lead

Cada contacto que pasa por el stand queda registrado con su destino, su tipo de evento, su ejecutivo responsable y su seguimiento. Cero leads perdidos, todo auditable.

02



Entrega digitalizada y personalizada

Cada buyer recibe el paquete de materiales que le corresponde según su destino y tipo de evento. Sin "te mando algo después", sin folletos sueltos, sin trabajo manual de seguimiento.

03



Visibilidad del ROI del stand

El sistema entrega un reporte ejecutivo con datos verificables del retorno comercial: pipeline activo, valor estimado, conversión por destino, tiempo de respuesta. Defendible ante contraloría.



Nuestro core no es la operación del evento — SECTUR ya sabe operar IBTM. *Nuestro core es darle estructura, claridad y métricas al proceso comercial* que se genera ahí, para que la inversión del stand deje de ser una intuición y se vuelva una decisión informada.

RESUMEN EJECUTIVO

SECTUR Guanajuato puede medir, *por primera vez*, el retorno real de su stand en IBTM Américas 2026 — con datos verificables para contraloría, transparencia y prensa.

6

DESTINOS COORDINADOS

León, Gto Capital, San Miguel, Celaya, Irapuato y Silao bajo una sola operación de captura.

2 días

VENTANA OPERATIVA

19 — 20 agosto en Centro Banamex CDMX. Captura calificada con QR y correo simultáneo al buyer.

90 días

SEGUIMIENTO ESTRUCTURADO

Reportes ejecutivos a 30, 60 y 90 días con base limpia, propia y trazable del estado.

\$850 KMXN

INVERSIÓN RECOMENDADA

Nivel 02 con todo incluido. Un solo congreso internacional cerrado puede generar más de \$45M de derrama económica para el estado — 50x lo que costaría el sistema.

— 01 · Contexto

El punto *de partida*

Lo que Guanajuato ya tiene resuelto para IBTM Américas 2026, y la pregunta que esta propuesta busca responder.

· LO RESUELTO

- ✓ Stand institucional confirmado y producción local resuelta.
- ✓ Presencia coordinada de los seis destinos del estado: **León, Guanajuato Capital, San Miguel de Allende, Celaya, Irapuato y Silao.**
- ✓ Agenda de citas con hosted buyers a través del programa oficial del evento.
- ✓ Comitiva técnica y materiales turísticos listos para feria.
- ✓ Liderazgo nacional en medición turística institucional, con el **Observatorio Turístico (OTEG)** integrado a la red INSTO de ONU Turismo.

— LA PREGUNTA

La pregunta no es *si Guanajuato estará presente en IBTM.*

Es cómo vamos a medir, ordenar y activar todo el interés comercial que se genere durante los dos días de feria.

— 02 · El vacío

Lo que hoy *no se está midiendo*

Una feria deja contactos, conversaciones e intenciones. Hoy todo eso vive en libretas, tarjetas y en la memoria del equipo — no en datos que SECTUR pueda consultar después.

❓ HOY ES DIFÍCIL MEDIR

→ Quién se acercó al stand y qué destino le interesa

→ Qué tipo de evento planea y qué tan cerca está de decidir

→ Qué materiales necesita recibir después de la feria

→ Quién del equipo de cada destino debe darle seguimiento

02.5 · El vacío que cierra el sistema

El viaje del **buyer** en piso

Mismo buyer. Misma feria. Dos resultados distintos según haya o no una capa institucional de captura y seguimiento.

SIN SISTEMA

Conversación que se pierde en piso



- × Tarjetas en bolsillos y notas dispersas en libretas
- × El interés por destino y tipo de evento no queda registrado
- × El correo llega tarde o no llega — la conversación muere en la feria

CON SISTEMA

Lista ordenada de oportunidades por destino y tipo de comprador



- ✓ Captura clasificada en iPad con QR + correo simultáneo al buyer
- ✓ Notas comerciales y asignación automática al responsable del destino
- ✓ Reportes ejecutivos 30 / 60 / 90 d con base propia y trazable

03 · Diagnóstico

Lo que suele generar **fricción** en una feria

La plataforma oficial resuelve una parte del flujo. La operación institucional con seis destinos compartidos necesita una capa propia.

 <p>01</p> <p>La plataforma oficial no fue diseñada para un pabellón institucional con seis destinos compartidos.</p>	 <p>02</p> <p>El equipo en piso enfrenta fricción: navegación, uso en sitio y curva de aprendizaje del capturista.</p>	 <p>03</p> <p>Los contactos espontáneos —sin cita previa— quedan documentados a medias, sin contexto comercial.</p>
 <p>04</p> <p>Los intereses por tipo de evento y los seis destinos se mezclan en una base difícil de trabajar después.</p>	 <p>05</p> <p>El seguimiento se vuelve manual y tardío. Lo que no queda claro en piso se pierde después.</p>	 <p>06</p> <p>Sin una capa propia, la base comercial vive en sistemas que SECTUR no controla.</p>

La herramienta oficial *organiza el evento*. Guanajuato necesita organizar *su oportunidad comercial*.

04 · Comparativo

Lo que el evento ya da, y lo que **SECTUR suma**

Sin reemplazar Business Builder — extendiéndolo para los seis destinos.

DIMENSIÓN	LO QUE OFRECE IBTM	LO QUE SUMA SECTUR
+ Lógica de uso	Pensado para un expositor individual	Diseñado para un pabellón institucional con seis destinos
+ Captura	Escaneo de badge en el perímetro del stand	Captura calificada con o sin red, dentro y fuera del stand
+ Clasificación	Preguntas estándar y notas	Clasificación por destino, tipo de evento y notas comerciales — diseñada con SECTUR
+ Asignación	Lista de leads del expositor	Distribución automática a destino y responsable comercial
+ Visibilidad cruzada	No aplica	Tablero ejecutivo con los seis destinos en tiempo real

+ Seguimiento post-evento	Reporte de leads dentro del Exhibitor Hub	Secuencias 30 / 60 / 90 días + base limpia hasta 90 días posteriores
+ Propiedad del dato	Datos en plataforma del organizador	Base institucional exportable, propiedad del estado
+ Cumplimiento legal	Términos del evento	Aviso de privacidad bajo LGPDPPSO

El sistema institucional **no reemplaza Business Builder**. Lo complementa para que la información que se genere en IBTM quede ordenada por destino, sea propiedad del estado y se pueda trabajar después con claridad.

04.5 · Por qué este modelo

Lo que hace *distinta* esta propuesta

Ninguna plataforma comercial está diseñada para el caso específico de Guanajuato: un stand institucional con seis destinos compartidos y obligaciones de transparencia pública.

01

Diseñado para *seis destinos* bajo un mismo stand

Cada destino captura por separado con su propio responsable y seguimiento. SECTUR ve los seis juntos en un tablero — sabe qué destino jala más y dónde están las oportunidades.

- Cada destino captura por separado, sin mezcla de datos
- SECTUR ve el total del estado en una sola pantalla
- Reporte por destino y reporte consolidado del estado

NINGUNA PLATAFORMA COMERCIAL LO RESUELVE ASÍ.

02

Llegamos con el sistema *funcionando*

No es una licencia que SECTUR tenga que aprender. Configuramos el sistema, capacitamos a los seis destinos y damos soporte en piso los dos días. SECTUR no pone equipo interno.

- Configuración y pruebas antes del evento
- Equipo nuestro en piso los dos días de feria
- Capacitación a los operativos de cada destino

ES UN SERVICIO OPERADO, NO UN PROGRAMA QUE USTEDES CORREN.

03

Cumplimiento *para gobierno mexicano*

Aviso de privacidad bajo LGPDPPSO + contrato con cláusula del Art. 53 + registro auditable de cada lead. SECTUR demuestra el uso de la inversión ante contraloría con datos verificables.

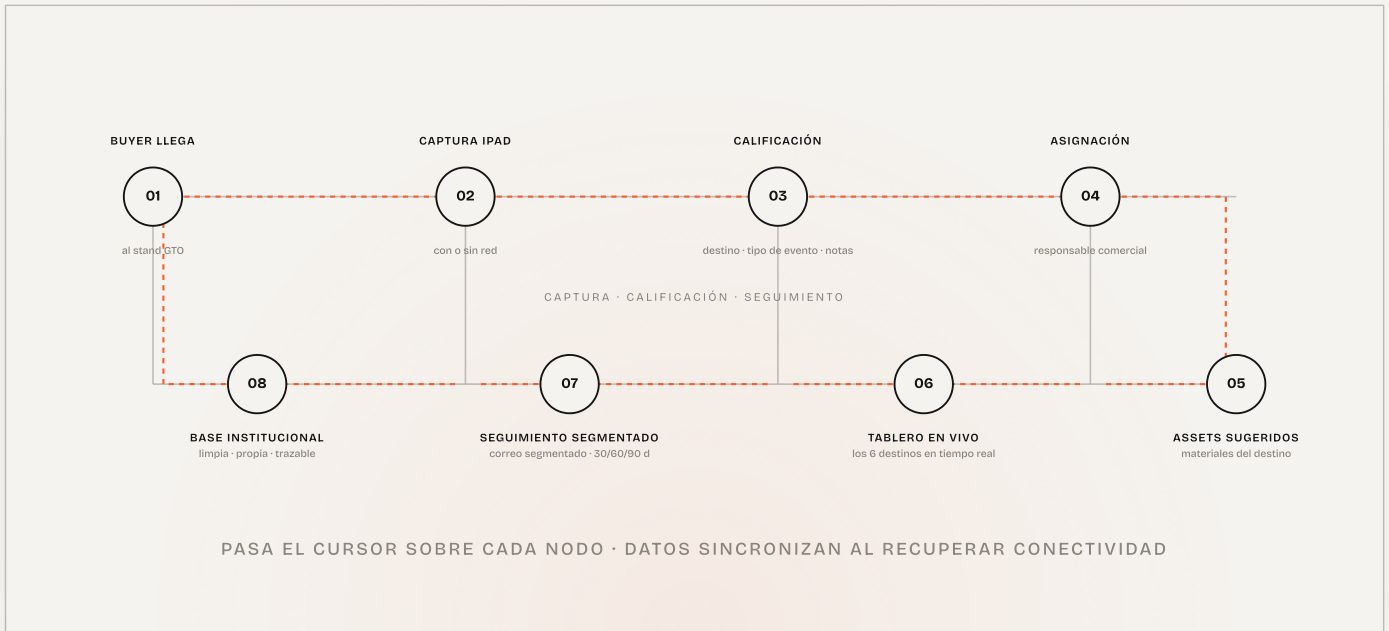
- Aviso de privacidad bajo la ley aplicable a SECTUR
- La base es propiedad del estado, siempre
- Cada lead queda registrado y se puede auditar

ESTRUCTURA LEGAL PENSADA PARA GOBIERNO LATAM.

La inversión no compra una herramienta de captura — esas son baratas. Compra el sistema diseñado para un stand de seis destinos con obligaciones de transparencia pública.

Cómo funciona *el sistema*

Captura, clasificación y seguimiento — funciona con o sin internet. Pruébalo en el iPad de abajo.



CAPTURA · STAND GTO ● EN SITIO

Nuevo lead

Demo en vivo · captura editable ● MODO DEMO

NOMBRE DEL BUYER

EMPRESA

CORREO ELECTRÓNICO TELÉFONO

DESTINOS DE INTERÉS selecciona uno o varios

TIPO DE EVENTO una o varias ofertas mice

NOTAS INTERNAS contexto comercial · no se comparte con el buyer

Boda destino 2027 · 300 invitados · busca hacienda con jardín · decide en 30 días



DESCARGAR MATERIALES PARA EL BUYER →

● CAPTURA SINCRONIZADA · MODO OFFLINE OK

■ Sociales 6%

EMBUDO DE LA JORNADA

Capturados	<div style="width: 100%;"></div>	184
QR escaneados	<div style="width: 78%;"></div>	143
Con notas	<div style="width: 37%;"></div>	68
Asignados	<div style="width: 100%;"></div>	184

13:27:14

Nuevo lead León · hace 2 min

DATOS DEL DÍA 1 · IBTM 2026

DATOS ILUSTRATIVOS

Diseñado para operar como capa complementaria: simple para el equipo, adaptable a los seis destinos y compatible con la información disponible de IBTM conforme a sus permisos y formatos.

— 05.7 · El momento que cambia todo

La captura *inteligente* en el stand

El buyer sale del stand con información especializada para su negocio ya cargada en su teléfono — antes de seguir caminando al siguiente expositor.

01

El buyer *llega al stand*

El iPad funciona como guion. Mientras platican, el operativo captura: nombre, contacto, destinos de interés, tipo de evento y notas comerciales que salen de la conversación.

EN EL IPAD

Captura guiada, sin formularios largos, sin escribir mucho.

02

La captura *se cierra*

Al guardar, el iPad genera un QR único. El buyer lo escanea con su teléfono y descarga el paquete de materiales del destino y tipo de evento que le importa.

EN EL TELÉFONO DEL BUYER

Paquete personalizado, descargado en segundos, sin instalar nada.

03

El correo formal *sale automático*

El mismo paquete sale por correo al email registrado. Doble entrega — inmediata en su teléfono, formal en su correo. El seguimiento a 90 días queda activado en automático.

EN EL CORREO INSTITUCIONAL

Versión formal del paquete + activación del seguimiento a 30/60/90 días.

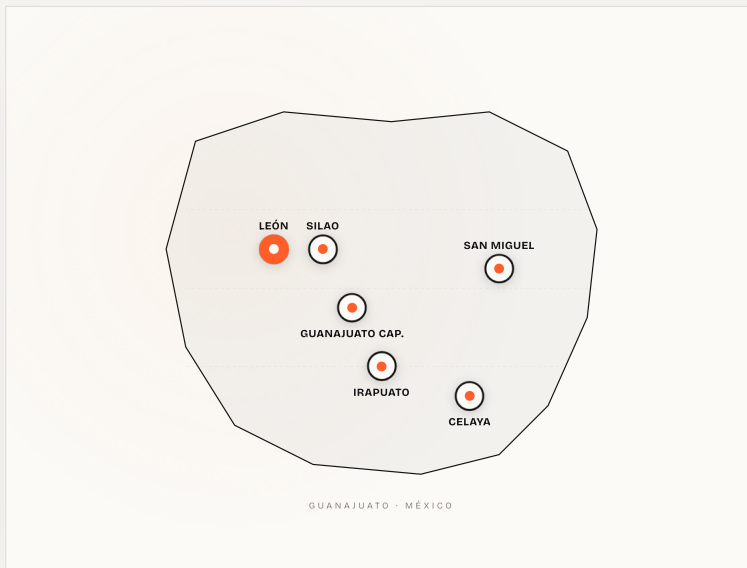
”

Es la diferencia entre un contacto de feria que se olvida en una base de datos y un lead que sale del stand con *información de su sector ya en su teléfono*. Ya no es "te mando algo". Es "aquí está, en tu mano, antes de que sigas caminando".

05.5 · Territorio

Los *seis destinos* bajo una sola operación

El sistema captura, clasifica y segmenta cada lead por destino — manteniendo la lectura cruzada del estado en tiempo real. Pasa el cursor sobre cualquier pin.



DESTINO · PROYECCIÓN IBTM 2026

León

Capital empresarial · congresos y corporativo

CONGRESOS

CORPORATIVO

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

CUERO Y CALZADO

VERTICAL PRINCIPAL

Congresos

PROY. DE LEADS

~52 día 1

TICKET COMERCIAL

Alto

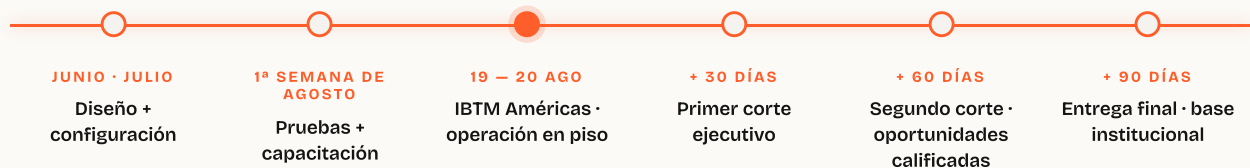
RESPONSABLE

Por confirmar

06 · Estructura

Las tres fases *del sistema*

Antes, durante y después de IBTM Américas 2026.



01

ANTES DE LA FERIA

Diseño y configuración

- Definición del flujo de captura, campos de clasificación y organización de materiales por destino.
- Permisos de acceso, aviso de privacidad y tablero ejecutivo.
- Pruebas y capacitación del equipo operativo.

RESULTADO

Sistema configurado, probado y validado antes del 19 de agosto.

02

DURANTE LA FERIA

Operación *en piso*

- Equipo operativo con iPads y soporte técnico en sitio.
- Captura calificada y sincronización en tiempo real.
- Coordinación cruzada entre los seis destinos.

RESULTADO

Leads ordenados, segmentados y trazables al cierre de cada día.

03

HASTA 90 DÍAS DESPUÉS

Conversión *post-evento*

- Limpieza, organización y priorización de oportunidades por destino, tipo de evento e intención del comprador.
- Reportería ejecutiva 30 / 60 / 90 días con lectura de avance y próximos pasos.
- Entrega de base limpia, priorizada y propiedad del estado.

RESULTADO

Pipeline trazable, responsables definidos y activo de datos propio para futuras acciones comerciales.

La feria termina en dos días. *El valor comercial se construye en los 90 días posteriores.*

Cualquier operación, seguimiento o reportería posterior a 90 días se cotiza como extensión.

07 · Alcance

Tres niveles, *cada uno suma al anterior*

Cada nivel incluye todo lo del nivel previo y agrega capacidades nuevas. Lo que cambia entre uno y otro es qué tan profundo es el seguimiento comercial después del evento.

NIVEL 01

Captura *inteligente*

Ningún lead se pierde. SECTUR sale con una base ordenada y propia.

ANTES DEL EVENTO

- Preguntas de captura diseñadas con SECTUR
- 10 iPads configurados (6 + 4 respaldos)
- Capacitación a los 6 destinos · 90 min
- Ensayo en blanco una semana antes

DURANTE LOS DOS DÍAS

- 10 iPads en piso · uno por destino
- Soporte técnico nuestro en sitio
- Tablero en vivo con los 6 destinos
- Captura por destino + tipo de evento

DESPUÉS DEL EVENTO

- **Día +1** — Excel + reporte de cierre
- El seguimiento queda con SECTUR

RESULTADO

Base ordenada y propia, sin contactos perdidos.

NIVEL 02

Conversación *asistida*

Suma todo lo de Nivel 01 + seguimiento estructurado a 90 días. Mide el ROI real del stand.

ANTES DEL EVENTO + suma a lo anterior

- SECTUR entrega materiales por destino
- Los procesamos y etiquetamos por destino + tipo de buyer
- Plantillas de correo institucional configuradas

DURANTE LOS DOS DÍAS + suma a lo anterior

- **QR + correo simultáneo** al buyer al cerrar la captura
- El buyer descarga el paquete personalizado en su teléfono
- El operativo solo captura · no busca nada
- Cada destino recibe lista diaria con materiales enviados

DESPUÉS DEL EVENTO + suma a lo anterior

- **Día +1** — PDF por destino con leads y materiales enviados
- **Días +7, +30, +60, +90** — formulario a responsables comerciales
- **+30, +60, +90** — reporte ejecutivo de ROI por destino
- **Día +90** — entrega final + cálculo de ROI verificable

RESULTADO

Por primera vez, ROI del stand medible. Defendible ante auditoría, contraloría y prensa.

NIVEL 03

Inteligencia *aumentada*

Suma una capa de IA que prioriza, encuentra patrones y genera borradores de correos.

QUÉ HACE LA IA

- **Priorización predictiva** · qué leads tienen más probabilidad de cerrar
- **Clustering de buyers** · agrupa patrones para entender mejor cada destino
- **Borradores automáticos** · correos personalizados, el equipo solo revisa y envía

POR QUÉ NO PARA 2026

- 90 días de desarrollo previo al evento
- El calendario administrativo + ensayo no alcanza
- Si arranca después de IBTM 2026 → listo para 2027
- Guanajuato sería el 1er pabellón institucional LATAM con IA

RESULTADO

Conversión más alta, equipos más rápidos. Para la edición 2027.

SERVICIOS ADICIONALES · BAJO COTIZACIÓN APARTE

Si SECTUR necesita más, también lo *operamos*

Sindicato Agency opera servicios complementarios al sistema. Aplican a cualquiera de los tres niveles. Ninguno es necesario para que el Nivel 02 entregue el reporte de ROI — son extensiones para casos donde SECTUR quiere ir más allá.



01

CRM dedicado

Sistema en tiempo real donde los seis destinos actualizan el estado de cada oportunidad — en lugar del formulario corto a 7/30/60/90 días.

CAPA OPERATIVA



02

Producción foto y video

Sesiones de foto y video por destino para alimentar el sistema con material profesional listo para enviarse al buyer durante la feria.

CONTENIDO VISUAL



03

Diseño gráfico de materiales

Folletos, fichas técnicas, brochures y materiales digitales por destino y tipo de evento — diseñados para el paquete personalizado que descarga cada buyer.

DISEÑO EDITORIAL

Cada servicio se cotiza por separado según alcance. Se definen en la sesión operativa junto con el sistema base.

Para IBTM 2026 recomendamos el Nivel 02: entrega el reporte de retorno del stand con los tiempos disponibles. El Nivel 03 queda para edición 2027.

07.5 · El reporte que entrega el Nivel 02

Por primera vez, *el ROI real* del stand

Hoy es imposible saber con datos cuánto retornó la inversión en una feria. El reporte ejecutivo del Nivel 02 entrega cuatro métricas verificables que cambian eso.



MÉTRICA 01

Pipeline activo por destino

Cuántas oportunidades de negocio sigue trabajando cada uno de los seis destinos y en qué etapa va cada una.



MÉTRICA 02

Tiempo de respuesta del equipo

Cuánto tarda cada destino en contestarle al buyer. Métrica concreta que permite identificar dónde se atorán las oportunidades.



MÉTRICA 03

Valor estimado de oportunidades

Cuánto valen, sumadas, las oportunidades activas: la derrama estimada para el estado si esos negocios cierran.



MÉTRICA 04

Recomendaciones por destino

Qué necesita ajustar cada destino para mejorar el cierre — dónde están los cuellos de botella y qué hacer al respecto.



Antes, el retorno de un stand en una feria era una intuición. Con este reporte, **es un número que SECTUR puede defender ante contraloría, transparencia y prensa** — y una base de información comercial que el estado conserva año tras año.

REPORTE EJECUTIVO FINAL · DÍA +90

08 · Inversión

Rangos de inversión, *uno por nivel*

Son rangos de referencia, no cifra final. La cifra exacta se cierra en la sesión operativa con los responsables comerciales de los seis destinos. Cada nivel incluye el precio de los anteriores.

NIVEL 01

Captura *inteligente*

**\$350K —
\$500K**

MXN + IVA

Captura ordenada en piso, tablero en vivo y entrega de la base al día siguiente del cierre.

DESPUÉS DEL EVENTO

Día +1: Excel con la base limpia + reporte de cierre con totales por destino. No hay seguimiento posterior.

RECOMENDADO

NIVEL 02

Conversación *asistida*

**\$650K —
\$850K**

MXN + IVA · INCLUYE NIVEL 01

Todo lo del Nivel 01 + envío automático de materiales al buyer durante la cita + seguimiento estructurado a 30, 60 y 90 días.

DESPUÉS DEL EVENTO

Día +1: PDF por destino. Día +7: formulario a responsables. Días +30, +60, +90: reportes ejecutivos. Día +90: base final + reporte de ROI.

EDICIÓN 2027

NIVEL 03

Inteligencia *aumentada*

**Bajo
cotización**

MXN + IVA · INCLUYE NIVELES 01 + 02

Todo lo del Nivel 02 + una herramienta de inteligencia artificial que prioriza leads, encuentra patrones y genera borradores de correos personalizados.

TIEMPO DE DESARROLLO

90 días previos al evento. Por calendario, se contempla para IBTM Américas 2027.

De qué depende que el Nivel 02 sea \$650K o \$850K

El rango se cierra en función de cuatro variables. Lo que SECTUR decida en cada una mueve el costo final.

VARIABLE 01

Profundidad del reporte de ROI

VARIABLE 02

Modalidad del envío post-evento

Reporte estándar con métricas y totales, o análisis profundo con recomendaciones específicas por destino y plan de acción.

Los correos salen desde el dominio de SECTUR, desde un dominio operado por Sindicato, o esquema híbrido.

VARIABLE 03

Materiales a procesar por destino

Folletos básicos por destino, o paquete amplio con variantes según el tipo de comprador (bodas, congresos, incentivos, etc.).

VARIABLE 04

Cobertura del equipo en piso

Número de operativos por destino, horarios de cobertura y nivel de redundancia para picos de demanda.

Estas variables se cierran en la sesión operativa de 60 minutos con los responsables comerciales de los seis destinos.

Cinco días hábiles después: propuesta final con cifra fija.

Lo que **no está incluido** en la inversión

↓ CLICK EN CADA CHIP PARA EXPANDIR

01 Operación post-90d



Cualquier seguimiento, reportería o mantenimiento más allá de los 90 días post-evento se cotiza como extensión independiente. Sin renovación automática.

02 Producción de materiales nuevos



SECTUR entrega los materiales turísticos por destino. Si requieren producir folletos, fotos o videos nuevos, se cotiza aparte como producción independiente.

03 Pauta digital o medios



Esta inversión cubre la operación del stand y el seguimiento. Campañas de pauta digital, compra de medios o promoción posterior se cotizan por separado.

04 IA Nivel 03 + CRM dedicado



La herramienta de IA del Nivel 03 (edición 2027) y el CRM dedicado para los seis destinos en tiempo real se cotizan como módulos adicionales. No son necesarios para que el Nivel 02 entregue el reporte de ROI.

05 Licencias de software adicionales



El sistema incluye su propia infraestructura. Si SECTUR pide integración con licencias o sistemas internos específicos no definidos en la sesión operativa, se cotizan aparte.

06 Integraciones no definidas



Cualquier integración con sistemas internos de SECTUR (CRM institucional, ERP del estado, etc.) que no se defina en la sesión operativa de 60 minutos se cotiza después como módulo separado.

Un solo congreso cerrado en IBTM puede generar **varios millones de pesos de derrama económica** para el estado — varias veces lo que cuesta el sistema. La escalera abajo muestra el cálculo.

— EL CÁLCULO DEL RETORNO

Si SECTUR cierra *un solo congreso* a través del stand, la inversión ya pagó muchas veces lo que costó.

El sistema se paga solo con UN evento cerrado. A continuación, la matemática de tres escenarios — desde el más conservador hasta uno internacional — con desglose de cómo se compone la derrama económica para el estado.



Estimaciones internas con base en datos públicos de la industria MICE en México (DATATUR · OTEG · ICCA) y eventos comparables. Pesos mexicanos. Los rangos se contrastan con OTEG en la sesión operativa para validación formal.

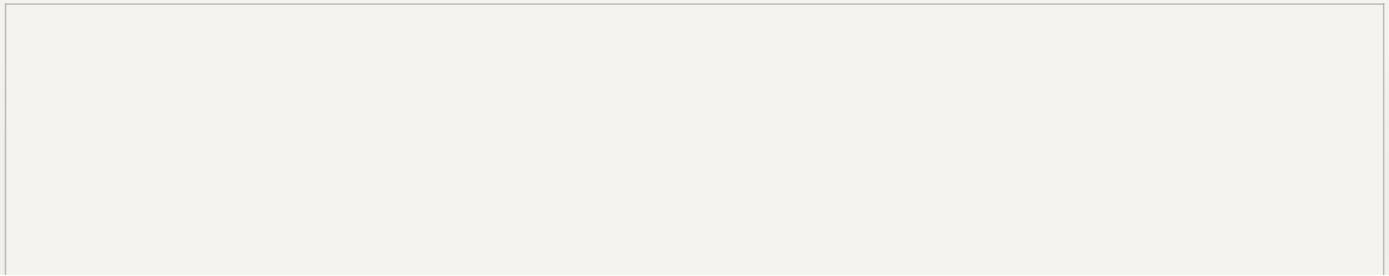
4x – 50x+ el costo del sistema

! El stand de Guanajuato puede cerrar varios eventos en paralelo. Con 6 destinos atendiendo simultáneamente y 500+ buyers calificados convocados por IBTM, la pregunta no es si SECTUR cerrará uno — es cuántos cerrará y a qué velocidad. Este sistema lo mide con datos verificables.

09 · Responsabilidades

Quién hace *qué*

Para que esto funcione, cada parte aporta lo suyo. Aquí está claro qué ponen ustedes y qué ponemos nosotros.



USTEDES PONEN

SECTUR Guanajuato

- El stand institucional y la presencia en IBTM (esto ya está resuelto)
- La agenda oficial y la comitiva del estado
- Los materiales de cada destino: folletos, fichas, fotos, videos
- El nombre y contacto de la persona responsable comercial de cada uno de los seis destinos
- La validación legal del aviso de privacidad antes de operar
- Decidir cómo se envían los correos post-evento (desde SECTUR, desde Sindicato o híbrido)
- Contestar el formulario corto que mandamos a 7, 30, 60 y 90 días (5 minutos cada uno)
- El cierre comercial de cada oportunidad — nosotros entregamos el lead listo, ustedes lo trabajan

NOSOTROS PONEMOS

Peltier Group · Sindicato Agency

- El sistema completo de captura, ya configurado y probado
- 10 iPads listos para usar el primer día (6 operativos + 4 de respaldo)
- La organización y etiquetado de los materiales de cada destino dentro del sistema
- El aviso de privacidad redactado bajo la ley aplicable
- El tablero en vivo durante los dos días y el envío automático de materiales a cada buyer
- El equipo operativo en piso: coordinador, soporte técnico, operativos por destino
- La capacitación al equipo de los seis destinos antes del evento
- La entrega final: base limpia, reportes a 30/60/90 días y reporte ejecutivo de ROI

Este reparto se afina en la sesión operativa posterior. **El objetivo es que SECTUR sea siempre dueño de la base y de la relación comercial con cada lead.**

— POR QUÉ RINDE

Una *inversión acotada* contra una superficie comercial probada.

IBTM Américas conecta a los principales tomadores de decisión del turismo de reuniones del continente. Estos números enmarcan por qué el esfuerzo de captura ordenada paga.

6

DESTINOS DEL ESTADO EN PISO

León, Guanajuato Capital, San Miguel de Allende, Celaya, Irapuato y Silao bajo una sola operación de captura.

2 días

VENTANA OPERATIVA

19 — 20 de agosto · Centro Banamex, CDMX. Toda la conversación comercial ocurre en 48 horas.

+520

HOSTED BUYERS INTERNACIONALES

Compradores calificados convocados por el organizador — meeting planners, agencias de incentivos y corporativos.

90 días

SEGUIMIENTO POST-EVENTO

Reportería ejecutiva 30 / 60 / 90 días y entrega de base limpia con propiedad SECTUR.

Lo que probablemente *quieran preguntar*

Respondemos por adelantado las preguntas que SECTUR suele necesitar resolver antes de tomar una decisión como esta.

01 ¿Este sistema reemplaza la plataforma oficial de IBTM (Business Builder)?



No. Convive con ella. Business Builder sigue siendo la herramienta oficial para la agenda de citas y el reporte de leads del expositor. Nuestro sistema funciona en paralelo y resuelve tres cosas que Business Builder no resuelve: ordena la información de los seis destinos por separado, captura los contactos que se acercan al stand sin cita previa, y activa el seguimiento posterior al evento bajo control directo de SECTUR.

02 ¿Y si falla el internet durante la feria en Centro Banamex?



El sistema **funciona sin internet**. Los operativos siguen capturando leads en el iPad como si nada y la información sube sola en cuanto vuelve la conexión. Sin pérdida de datos.

Como respaldo adicional contratamos *internet dedicado del recinto* y llevamos una *conexión 5G empresarial* independiente. En piso no dependemos de la red para capturar.

03 ¿Quién es dueño de la base de datos generada en IBTM?



SECTUR Guanajuato es dueño de la base. Siempre.

Legalmente, Peltier Group opera como *Encargado del tratamiento* bajo la ley aplicable (LGDPPSO). En lenguaje claro: nosotros procesamos los datos **en nombre de SECTUR**, pero no los guardamos para uso propio, no los vendemos, no los reutilizamos. Solo los usamos para entregarles el servicio.

Al final del proyecto, SECTUR recibe la base completa, limpia y exportable. Queda como activo del estado.

04 ¿Cómo se cumple con LFPDPPP y LGPDPPSO?



Incluimos el **aviso de privacidad redactado bajo LGPDPPSO** (la ley que aplica a entes públicos como SECTUR) y referencia operativa a la LFPDPPP reformada en 2025 para particulares. El contrato de prestación de servicios trae la *cláusula del Artículo 53* que formaliza la figura de Encargado del tratamiento. SECTUR valida legalmente el aviso antes de operar.

05 ¿Cuántas personas de Sindicato van al stand durante los dos días?



10 personas en el dimensionamiento de referencia:

- 1 **coordinador general** que vigila la operación completa
- 1 **productor de operación** que organiza turnos y logística
- 2 **técnicos de soporte** para resolver problemas en piso (uno por día como mínimo)
- 6 **operativos** capacitados para captura en iPad — uno por destino
- 1 **flotante** para cubrir comidas, descansos y picos de demanda

El número final se ajusta en la sesión operativa según la cobertura horaria que SECTUR necesite.

06 ¿Cuántos iPads se contemplan?



10 iPads en total: 6 para captura continua (uno por destino) y 4 de respaldo para rotación, carga de batería y cualquier contingencia. Todos llegan preconfigurados, con cuenta individual por operativo para saber quién capturó qué.

07 ¿Por qué la inversión se presenta como rango y no como cifra cerrada?



Porque hay cuatro variables que necesitamos definir junto con SECTUR antes de cerrar el precio: profundidad del reporte de ROI, modalidad del envío post-evento, cantidad de materiales a procesar por destino y cobertura del equipo en piso.

Esto se cierra en la **sesión operativa de 60 minutos**. 5 días hábiles después entregamos la propuesta final con cifra fija.

08 ¿Qué pasa con la base de datos después de los 90 días post-evento?



La base **queda con SECTUR** como activo del estado. Si después de los 90 días SECTUR quiere seguir trabajando los leads con nosotros (más seguimiento, más reportes, integraciones con sistemas internos), se cotiza aparte como extensión. **No hay obligación de renovar ni cobros automáticos.**

09 ¿Quién manda los correos post-evento — SECTUR o nosotros?



Hay **tres opciones** y la decisión es de SECTUR:

Opción A — SECTUR envía: los correos salen desde el dominio oficial del estado. Nosotros entregamos las plantillas, la segmentación y el calendario.

Opción B — Sindicato envía con cuenta del estado: nosotros mandamos los correos con un usuario asignado a SECTUR, bajo aprobación previa de cada secuencia.

Opción C — Sindicato envía desde un dominio del estado: configuramos un subdominio o alias institucional para que los correos lleguen con la imagen oficial de SECTUR como remitente.

La opción definitiva se elige en la sesión operativa.

10 ¿Cómo justifica SECTUR esta inversión frente a auditoría o transparencia?



Un solo congreso cerrado con un comprador internacional en IBTM puede generar **varios millones de pesos de derrama económica** para el estado — entre 9x y 50x lo que cuesta el sistema (hospedaje, A&B, traslados, servicios, derrama secundaria).

Lo más importante para auditoría: el sistema deja un **registro completo y verificable de qué pasó con cada lead**. Cada captura queda con su destino, su tipo de evento, su responsable y su seguimiento documentado. La inversión deja de ser una intuición y se vuelve **una métrica medible** en términos de oportunidades de negocio generadas para el estado.

11 ¿Tienen experiencia trabajando con gobiernos y organismos públicos?



Sí. **Peltier Group acumula más de 20 años de experiencia ejecutiva** en industria de eventos, B2B industrial y sistemas de adquisición comercial en México. **Hemos operado con gobiernos estatales en distintas regiones del país** y con organismos públicos, además de un portafolio sólido en sector privado donde el rendimiento debe defenderse con datos verificables.

Nuestra especialización es B2B y sistemas de adquisición de leads en ciclos de venta complejos, multi-stakeholder y con visibilidad ejecutiva — exactamente el caso de un pabellón institucional con seis destinos coordinados. Por eso diseñamos este sistema específicamente para SECTUR Guanajuato y no llegamos con un producto SaaS genérico.

Algunos referentes operativos de la metodología: **18x ROAS** en hospitalidad del Bajío · **6x ROI** en hospitalidad CDMX · **CPL menor a \$40** en salud · **CPL menor a \$30** en B2B de robótica industrial. Cada uno construido en entornos donde el cliente exige trazabilidad documental.

La estructura legal con gobierno mexicano está resuelta: Peltier Group es la entidad facturadora y contratante, con capacidad administrativa probada para esquemas de gobierno estatal y federal. Sindicato Agency opera como división operativa que entrega el servicio in sitio bajo la figura de Encargado del tratamiento (LGPDPPO Art. 53).

12 ¿Cuáles son los próximos pasos si decidimos avanzar?



Una sesión operativa de 60 minutos con SECTUR y los responsables comerciales de los seis destinos. Ahí cerramos número de iPads, número de operativos, modalidad de envío, reglas de privacidad y nivel de automatización.

5 días hábiles después entregamos la propuesta final con costo definitivo, cronograma cerrado y alcance del seguimiento hasta 90 días post-evento.

13 ¿Cómo se compara esto con plataformas tipo Cvent o iCapture?



Son productos diferentes. **Cvent, iCapture, Captello y similares les venden una licencia de software** — el equivalente a pagar una suscripción a un programa que SECTUR tendría que aprender a usar por dentro: configurar el flujo, capacitar al personal, mapear campos al CRM, montar el seguimiento, validar el aviso de privacidad bajo la ley mexicana.

Las licencias cuestan entre \$9,000 y \$144,000 MXN al año, pero **requieren entre 120 y 200 horas de trabajo interno** para que funcionen bien. SECTUR tendría que poner un equipo dedicado a operarlas.

Lo que está incluido en nuestra propuesta es lo contrario: llegamos con el sistema funcionando, configurado para los seis destinos, con el equipo capacitado, con el operativo in piso los dos días y con el seguimiento estructurado. SECTUR no necesita poner equipo interno para implementarlo.

14

¿Por qué el Nivel 03 se contempla para 2027 y no para esta edición?



Por **tiempo de desarrollo**. El Nivel 03 requiere 90 días de trabajo previo al evento: entrenar el modelo de priorización predictiva con criterios comerciales de SECTUR, configurar el motor de clustering de intereses y montar el generador de borradores de seguimiento en español, conectándolo con el sistema de captura.

Entre el tiempo natural para cerrar contrato con un ente público y los ensayos previos a IBTM 2026, no alcanzamos a entregarlo bien. Para esta edición recomendamos el **Nivel 02**.

Si después del cierre de IBTM 2026 SECTUR decide activar el Nivel 03, arrancamos desarrollo de inmediato y lo tenemos listo para la edición 2027 — Guanajuato sería el primer pabellón institucional de América Latina con esa capa funcionando.

15

¿Exactamente qué entregables recibimos y cuándo?



Calendario completo del Nivel 02:

- **En el momento mismo de la captura (Día 0):** el buyer recibe el paquete de materiales del destino y tipo de interés vía código QR que escanea con su teléfono. Al mismo tiempo, el sistema envía esos materiales por correo al email que el buyer registró. El buyer sale del stand con la información en su teléfono.

- **Día +1 (al día siguiente del cierre de IBTM):** un PDF por destino con los leads capturados, su calificación y el registro de qué material se le envió a cada uno.

- **Día +7, +30, +60 y +90:** en cada corte mandamos un formulario corto a cada responsable comercial preguntando qué contactos hizo, qué citas agendó y qué oportunidades siguen activas (5 minutos por destino). Ese formulario alimenta el reporte ejecutivo del corte correspondiente.

- **Día +30:** primer reporte ejecutivo en PDF para SECTUR con avance por destino.

- **Día +60:** segundo reporte ejecutivo con tendencia y oportunidades calificadas.

- **Día +90:** reporte ejecutivo final con el cálculo del ROI real del stand + entrega de la base limpia completa en formato exportable.

Cada reporte llega por correo al contacto institucional que SECTUR designe.



Cinco cosas. Son las que dependen de SECTUR:

- 1. Entregarnos los materiales de cada destino** — folletos, fichas, fotos, videos. Nosotros los procesamos, organizamos y etiquetamos.
 - 2. Designar al responsable comercial de cada uno de los seis destinos** — nombre, correo y teléfono de la persona que va a trabajar las oportunidades de cada destino.
 - 3. Contestar el formulario corto a 7, 30, 60 y 90 días** — son 5 minutos por destino cada vez. Es lo que alimenta los reportes ejecutivos de ROI.
 - 4. Validar el aviso de privacidad** antes de que el sistema entre en operación. Nosotros lo redactamos, ustedes validan y aprueban.
 - 5. Asegurar la comitiva del estado en piso** los dos días del evento, como ya lo tienen contemplado.
- Lo demás corre por nuestra cuenta.

— 12 · Cierre

El siguiente *passo*

Una sesión operativa de 60 minutos con SECTUR y los responsables comerciales de los seis destinos. Cerramos ahí todo lo que mueve la cifra final, y entregamos propuesta cerrada cinco días hábiles después.

A AGENDA · 60 MIN

Lo que definimos juntos

- Número final de iPads y operativos
- Responsable comercial por destino
- Inventario de materiales por destino
- Modalidad de envío post-evento
- Aviso de privacidad y validación legal
- Profundidad del reporte de ROI

B COMPROMISO DE ENTREGA

5 días hábiles después

Propuesta final con cifra fija, cronograma cerrado y alcance operativo detallado del seguimiento hasta los 90 días post-evento. Sin variables abiertas, lista para validación interna.

DÍA 0 → DÍA +5
Sesión operativa → Propuesta cerrada

IBTM conecta compradores y expositores. Nuestro sistema le da a Guanajuato lo que falta hoy: *orden, trazabilidad y un cálculo verificable del retorno comercial* del stand.

PARA AVANZAR EN LA PROPUESTA

Tu contacto comercial en Peltier Group · Sindicato Agency te dará seguimiento directo. Si prefieres descargar el documento para revisión interna:

↓ [DESCARGAR PROPUESTA · PDF](#)



Peltier Group

OPERADA POR SINDICATO AGENCY

FIRMA

Sistema de Inteligencia Comercial para los seis destinos de Guanajuato en IBTM Américas 2026.

peltiermkt.com

[Sindicato Agency](#)

EQUIPO

Mónica de la Garza
Dirección comercial

Christian Mejía
Estrategía general

Alann Villanueva
Director · Sindicato Agency

DOCUMENTO

Propuesta v2.0 · Mayo 2026
Documento confidencial para revisión institucional de SECTUR Guanajuato.

REF. **SECTUR-GTO-IBTM-2026 · v2.0**

OFICINAS

Av. Insurgentes Sur 866
Del Valle, Benito Juárez
03100 Ciudad de México, CDMX



Christian Mejía

Estrategía general · Peltier Group

MAYO 2026 · CDMX

© 2026 PELTIER GROUP · SINDICATO AGENCY

↓ [DESCARGAR PDF](#)

SECTUR GUANAJUATO · IBTM AMÉRICAS 2026