



Caso de Estudio

# Yaankun

•• Brouo®

# Contexto

Yankun es una marca especializada en organización de eventos en Cancún, creando experiencias para momentos importantes como bodas, graduaciones, XV años y celebraciones especiales.

En un destino donde la oferta de eventos es amplia y competitiva, la marca buscaba fortalecer su presencia digital para llegar a más personas interesadas en organizar su evento y convertir ese interés en conversaciones reales con su equipo.

El objetivo era claro: hacer que los canales digitales se convirtieran en una fuente constante de nuevos prospectos.



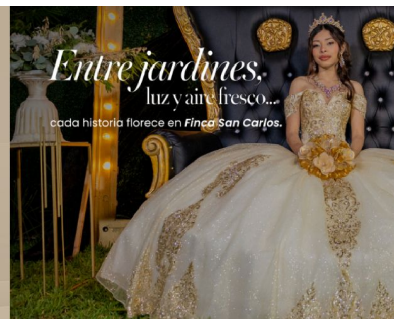
# Problema

La marca necesitaba ampliar su alcance y generar más oportunidades comerciales.

Sin una estrategia estructurada de captación y seguimiento, muchos prospectos potenciales no avanzaban dentro del proceso comercial.

El reto era claro:

- Traer prospectos con mayor intención
- Facilitar el contacto directo con los interesados
- Mejorar la gestión del equipo comercial.



# Plan de acción

Se diseñó una estrategia enfocada en generación de prospectos y optimización del proceso comercial.



Google Ads para capturar demanda activa de usuarios con intención.



LinkedIn Ads para conectar con audiencias profesionales relevantes.



Implementación de automatización en ActiveCampaign para organizar y dar seguimiento a prospectos.



Optimización de campañas enfocadas en conversaciones y contacto directo con los interesados.



# Desglose de la solución

## Necesidad:

- Generar más prospectos con intención y mejorar el seguimiento comercial para convertir el interés en oportunidades reales.

## Solución:

- Activación de campañas en Google Ads y Meta Ads para adquisición de prospectos.
- Optimización de campañas de mensajes a WhatsApp para facilitar el contacto directo con los interesados.
- Integración de ActiveCampaign para ordenar el seguimiento comercial y mejorar la gestión de oportunidades.

## Antes:

Generación limitada de prospectos y procesos de contacto poco estructurados con los interesados.

## Después:

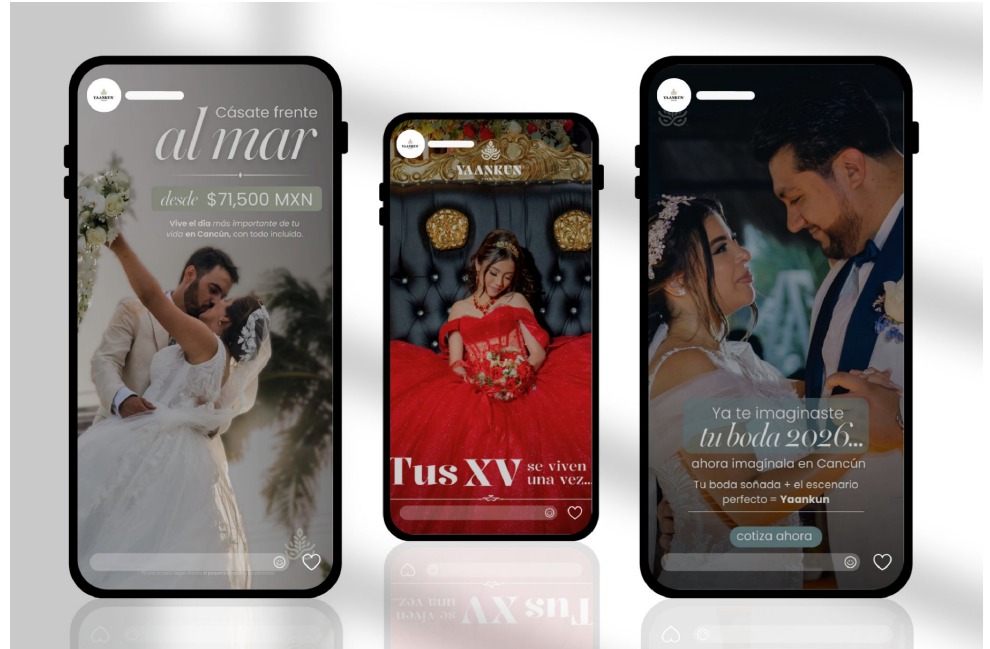
Sistema de captación digital enfocado en conversaciones directas con prospectos, con seguimiento más ágil y oportunidades comerciales constantes.



# Resultados

- ✓ Durante el último trimestre se registraron aproximadamente:
- ✓ 3,000 conversaciones iniciadas en WhatsApp
- ✓ Este flujo constante de prospectos permitió generar:
- ✓ Ventas mensuales promedio entre \$800K y \$1.0M

Meta Ads se consolidó como el principal motor de generación de prospectos a través de mensajes directos a WhatsApp.





**Gracias a una estrategia enfocada en generación de prospectos, automatización y contacto directo con los clientes potenciales, Yankun logró convertir sus canales digitales en un sistema constante de generación de oportunidades comerciales.**





[WWW.BROUO.COM](http://WWW.BROUO.COM)