

GSD 500 BPO

Startup Plan – Motor de Ingresos Local (Proof of Concept)

No vendemos horas de call center. Construimos y operamos un motor de ingresos local hasta que se paga solo.

Resumen de Costos Mensuales

Concepto	Descripción	Costo Aproximado USD
Appointment Setter (FT)	40 hrs/semana – llamadas inbound/outbound	\$1,600
Data & Ops (PT)	20 hrs/semana – scraping, CRM, tráfico	\$480
Fractional CMO	Dirección, QA, ads, CRM, scrums	\$1,500*
Total Mes 1 (Kickstart)	Retainer con 50% descuento	\$3,580
Total Mes 2+	Costo normalizado	\$3,580 – \$3,800

Operación de Flyers & Trabajo en Campo (Cliente)

Para que el sistema funcione correctamente, es obligatorio un proceso semanal de entrega de flyers en las zonas asignadas. Este trabajo lo realiza el cliente o su equipo local.

Incluye:

- Reparto semanal por barrios específicos
- Marcación por manzana / cuadra
- Etiquetado manual por zona
- Retroalimentación al CRM vía QR y formularios

Costos de flyers, impresión y mano de obra en campo son cubiertos por el cliente.

Licencia LandGlide (Requerida)

Este modelo requiere una licencia activa de **LandGlide** para validar propietarios, direcciones y segmentar correctamente cada barrio.

La licencia LandGlide es responsabilidad del cliente y no está incluida en los costos del plan.

Break-Even Esperado

Ganancia promedio por trabajo: \$3,000 USD

4 ventas mensuales = \$12,000 USD

El sistema se paga solo y comienza a escalar.