

Sector Tecnología

Expansión a Nuevos Mercados



Tecnología / SaaS B2B · PropTech Inmobiliario

10 semanas · Validación e Implantación Comercial en Nuevos Mercados

EL PROBLEMA

Empresa con producto sólido y 130+ agencias en España. El mercado español estaba saturado y llevaban 18 meses hablando de expandirse a México y Colombia sin dar ningún paso concreto. No era falta de ambición: era parálisis por exceso de incertidumbre.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

3 bloques detectados: argumentario construido sobre referencias españolas, onboarding que requería presencia física, y sin sistema de captación digital autónomo para mercados nuevos.

Radiografía

Objetivo único: validar demanda real y conseguir los primeros 10 clientes de pago en cada mercado antes de invertir en estructura local.

Construcción

Estrategia de Entrada Mínima Viable: adaptación cultural del argumentario, onboarding 100% remoto autoguiado, sistema de captación digital (LinkedIn + Google Ads) y perfil de Agente de Crecimiento Local.

Operación

Ejecutamos adaptación de materiales, configuramos campañas digitales, acompañamos las primeras 20 llamadas comerciales en campo para validar el argumentario en tiempo real.

RESULTADOS MEDIBLES

12 clientes en México

y 8 en Colombia durante el sprint (objetivo superado)

-65%

coste de adquisición de los primeros 20 clientes internacionales vs. histórico España

-60%

tiempo de onboarding gracias al rediseño hacia modelo autoguiado

47 prospectos adicionales

cualificados en pipeline al cierre del sprint

TESTIMONIO DEL CLIENTE

“

"Llevábamos año y medio hablando de México y Colombia sin movernos. HumanCamp nos obligó a parar de analizar y empezar a validar. En diez semanas teníamos clientes reales en dos países y un modelo que sabemos que funciona."