



Resultados de Publicidad Digital

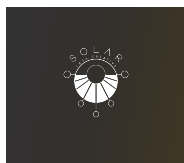
DOXA Wear

Período: Diciembre 2025 — Enero 2026

Google Ads + Meta Ads (Facebook e Instagram)

Elaborado por **Solar Casa Creativa**

Enero 2026



Resumen de Inversión y Resultados

	Google Ads	Meta Ads	Total
Inversión	\$5,667 MXN	\$302 MXN	\$5,969 MXN
Personas que contactaron	38	43	81
Costo por contacto	\$149 MXN	\$7 MXN	\$74 MXN
Personas alcanzadas	7,780	—	7,780+
Tasa de clic	8.70%	6.21%	Excelente

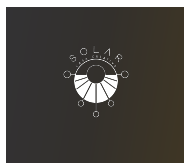
En resumen: Con una inversión total de **\$5,969 MXN**, **81 personas interesadas contactaron a DOXA** a través de WhatsApp y el formulario de cotización. Esto equivale a aproximadamente **1.5 contactos nuevos por día**.

Evolución Semanal

Las campañas de Google mostraron una mejora significativa conforme avanzó el período:

- **Diciembre:** 11 contactos (período de arranque y aprendizaje)
- **Enero:** 27 contactos (mejora del **145%** respecto a diciembre)

Esto es normal y positivo: las campañas de Google necesitan entre 14 y 21 días para “aprender” qué tipo de persona es la que más contacta, y después de ese período los resultados mejoran consistentemente.



Estructura de las Campañas

Google Ads — Búsqueda en Google

Cuando alguien busca en Google términos como “uniformes empresariales”, “calzado industrial” o “uniformes de seguridad”, los anuncios de DOXA aparecen en los primeros resultados. Tenemos **3 grupos de anuncios**, cada uno enfocado en un tipo de cliente:

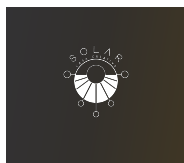
Grupo	Contactos	Inversión	Resultado
Uniformes Empresariales oficinas, corporativos	7	\$1,295 MXN	Buen inicio, en crecimiento
Uniformes Industriales fábricas, manufactura	16	\$2,617 MXN	Mejor desempeño del período
Uniformes Tácticos / Seguridad guardias, escoltas	15	\$1,756 MXN	Muy buen rendimiento

Dato destacado: La tasa de clic de 8.70% es casi el doble del promedio de la industria (3-5%). Esto significa que los anuncios de DOXA son muy relevantes para las personas que buscan estos servicios.

Meta Ads — Facebook e Instagram

Se corrió una campaña de mensajes directos enfocada en generar conversaciones por WhatsApp:

- **43 conversaciones** generadas con solo **\$302 MXN** de inversión
- Costo por conversación: **\$7 MXN** (muy eficiente)
- El contenido en **video funcionó mejor** que las imágenes estáticas
- La campaña se pausó a mediados de enero para reenfocar la estrategia hacia clientes B2B más grandes



Contactos Confirmados

Durante este período, **8 empresas completaron el formulario de cotización** a través de la página web. Estas empresas provienen de sectores como:

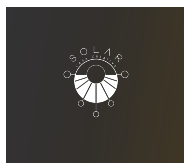
- Industria automotriz
- Operación de autopistas
- Manufactura de recubrimientos
- Servicios de seguridad privada
- Grupos industriales

Los pedidos solicitados van de **50 a 200 piezas** en promedio.

Dato importante: Algunos de estos contactos llegaron buscando marcas de la competencia, lo que significa que DOXA está apareciendo como opción cuando las empresas comparan proveedores.

Lo Que Está Funcionando Bien

1. **Tasa de clic excepcional (8.70%)** — Las personas que ven los anuncios hacen clic con mucha frecuencia. Esto indica que los mensajes y la oferta de DOXA son atractivos.
2. **El segmento industrial es el más fuerte** — Los uniformes industriales generan la mayor cantidad de contactos, seguido muy de cerca por el segmento de seguridad.
3. **Google aprende rápido** — La mejora de diciembre a enero (145% más contactos) muestra que el algoritmo está encontrando a los clientes correctos.
4. **Meta Ads genera conversaciones a muy bajo costo** — \$7 MXN por conversación es un excelente punto de entrada para iniciar relaciones comerciales.
5. **Empresas reales están cotizando** — No son solo clics: son empresas que llenan el formulario con pedidos de 50-200 piezas.

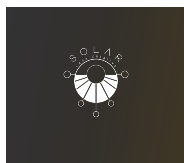


Mejoras Realizadas Este Período

Mejora	Qué significa para usted
Maximizamos los títulos de anuncios (15 opciones por grupo)	Google tiene más opciones para mostrar el mensaje más efectivo a cada persona
Agregamos 42 filtros de palabras irrelevantes	Su presupuesto ya no se gasta en búsquedas como “uniformes escolares” o “uniformes gratis”
Ajustamos el presupuesto diario para mayor eficiencia	Cada peso invertido rinde más, eliminando gasto innecesario
Creamos campaña de remarketing (lista para activar)	Las personas que visitaron doxawear.com pero no cotizaron verán anuncios recordatorio
Creamos 4 listas de audiencia para seguimiento	Podemos mostrar mensajes diferentes a quienes ya vieron productos vs. quienes ya cotizaron
Configuramos segmentación geográfica precisa	Los anuncios se muestran solo en CDMX, Estado de México, Nuevo León y Querétaro
Verificamos todo el sistema de medición	Cada contacto se registra correctamente: formularios, WhatsApp, Google Analytics
Identificamos que el video funciona mejor en Meta	Los anuncios con video generan más engagement que las imágenes estáticas
Optimizamos la estrategia de audiencias en Meta	Las audiencias frías (nuevas) tienen mejor costo por contacto que las tibias

Mejora Especial: Tracking de WhatsApp

El **92% de los prospectos** que llegan por Google Ads prefieren contactar por WhatsApp en lugar de llenar el formulario. Para mejorar el seguimiento de estos contactos, se implementará un **tracking especial en el botón de WhatsApp** del sitio web.



¿En qué consiste?

Se modificará el enlace del botón de WhatsApp para incluir un **mensaje pre-llenado** que identifique automáticamente la fuente del prospecto. Cuando alguien haga clic en WhatsApp desde el sitio, el mensaje ya incluirá texto como:

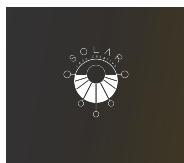
“Hola, vi su anuncio en Google y me interesa una cotización de uniformes”

Beneficios

- **Saber exactamente** cuáles contactos de WhatsApp vienen de Google Ads
- **Contexto inmediato** para el vendedor: sabe que el prospecto viene de publicidad y qué busca
- **Mejor seguimiento:** se podrá medir la conversión real de WhatsApp → cotización → cierre
- **Cero costo adicional:** solo es un cambio en la configuración del sitio

Próximas Mejoras (Febrero 2026)

Mejora	Beneficio esperado
Agregar búsquedas por nombre de competidores	Cuando alguien busque a un competidor, verá a DOXA como alternativa
Enfocar presupuesto en personas de 25-44 años	Este es el rango de edad que más decide compras corporativas
Crear contenido en video para YouTube	YouTube es el segundo buscador más usado; ideal para mostrar calidad de producto
Activar remarketing cuando la audiencia esté lista	Recordatorios automáticos a quienes ya visitaron doxawear.com
Reestructurar Meta Ads con enfoque B2B	Mensajes dirigidos a proyectos corporativos de volumen (\$250K+)
Priorizar contenido en video en Meta	Aprovechamos lo que ya sabemos que funciona mejor



Nota Importante: Período de Aprendizaje

Las campañas de Google pasan por un **período de aprendizaje de 14 a 21 días** cada vez que se hacen cambios significativos. Durante este tiempo, el sistema prueba diferentes combinaciones de anuncios, horarios y audiencias para encontrar la fórmula óptima.

Recomendación: Es importante no pausar las campañas durante este período, ya que reiniciaría el proceso de aprendizaje.

Opciones de Presupuesto para Febrero 2026

Conservador

\$6,000 MXN

Google Search (lo que tenemos hoy). Para mantener el ritmo actual.

Recomendado ★

\$9,000 - \$10,000 MXN

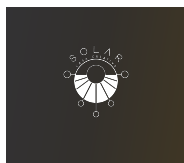
Google Search + YouTube + Meta B2B básico. Para acelerar resultados y agregar video.

Acelerado

\$12,000 MXN

Google Search + YouTube + Display + Meta B2B. Presencia completa en todos los canales.

Perspectiva de retorno: Con un valor promedio por pedido superior a \$250,000 MXN, **un solo cliente cerrado al mes representa un retorno de más de 25 veces la inversión publicitaria**. Los 38 contactos de Google + 43 conversaciones de Meta son oportunidades reales de cerrar esos pedidos.



Próximos Pasos

Fecha	Actividad
1-3 febrero	Implementar búsquedas por competidores + ajustes de edad
5-7 febrero	Lanzar reestructura B2B en Meta Ads
10-14 febrero	Producción de contenido en video (si se aprueba presupuesto recomendado)
15 febrero	Revisión de medio mes: analizar resultados parciales y ajustar
28 febrero	Entrega de reporte mensual de febrero

Objetivos para Febrero 2026

Objetivo	Meta
Contactos por Google Ads	30+ (mantener tendencia de enero)
Contactos por Meta Ads	50+ (con reestructura B2B)
Costo por contacto Google	Reducir a \$130 MXN o menos
Empresas que coticen	10+ empresas en el formulario
Activar remarketing	Sí, cuando la audiencia supere 100 visitantes
Contenido en video	Al menos 1 video listo para YouTube y Meta

Solar Casa Creativa

Enero 2026