

Datos de la empresa

Nombre: AutoRepuestos Express **Ubicación:** San Miguel, Santiago de Chile (Tenemos sucursales en Maipú y Puente Alto)

Sitio Web Actual: www.autorepuestosexpress-cl.com (Plataforma E-commerce anticuada)

Contacto: Rodrigo Guzmán, Gerente de Operaciones

2. CONTEXTO

Somos distribuidores de repuestos automotrices multimarca, enfocados en vehículos con 5+ años de antigüedad, que requieren mantención o reparación. Atendemos tanto a talleres mecánicos pequeños como a clientes particulares. Llevamos 10 años en el mercado tradicional (tienda física), pero nuestro e-commerce no genera las ventas esperadas y la visibilidad online es casi nula. Estamos perdiendo clientes frente a los marketplaces grandes.

A. Objetivo y North Star de tu Pyme/Empresa

- **North Star (Meta):** Ser el principal proveedor de repuestos post-garantía en la Región Metropolitana para talleres y particulares que buscan calidad y rapidez, duplicando nuestras ventas online en 18 meses.
- **Objetivo Inmediato:** Aumentar las consultas por repuestos específicos (marcas, modelos, años) a través de la web en un 40% en los próximos 6 meses.

B. ¿Cuánto más necesitas facturar?

- Actualmente facturamos 20.000.000 CLP mensuales, de los cuales solo el 15% proviene del canal online.
- **Meta:** Necesitamos que la facturación online alcance al menos **los 10.000.000 CLP mensuales** en 9 meses, contribuyendo a una facturación total de **30.000.000 CLP mensuales**.

C. ¿Qué puntos de tu empresa crees que requieren atención para mejorar la facturación?

1. **E-commerce:** La plataforma es lenta, difícil de navegar, el buscador interno no funciona bien y no tenemos sistema de pago online integrado. Los clientes nos llaman para comprar.
2. **Visibilidad (SEO/SEM):** No aparecemos en búsquedas como "pastillas freno Kia Rio Santiago" o "amortiguadores Chevrolet Corsa precios". La gente busca, pero no nos encuentra.
3. **Gestión de Catálogo:** Subir productos al e-commerce es un dolor de cabeza y no sabemos cómo optimizar la pagina para buscadores.
4. **Atención al Cliente Online:** No tenemos botón de whatsapp en nuestra pagina web, solo nuestro número telefónico que resulta poco práctico

D. ¿Cuánto tienes pensado invertir en formación, estrategia y campañas de publicidad?

- Estamos preparados para una inversión mensual en marketing (Fee de agencia + Inversión en Ads) de entre **\$1.200.000 y \$1.800.000 CLP**. Priorizamos un enfoque que nos permita ver resultados medibles en la facturación online a corto y mediano plazo.

4. NECESIDADES ESPECÍFICAS PARA SANTIAGO

- Necesitamos atraer tráfico cualificado de la Región Metropolitana, especialmente de las comunas cercanas a nuestras sucursales (San Miguel, Maipú, Puente Alto).
- Campañas de Google Shopping son cruciales, ya que vendemos productos específicos.
- Interés en contenido que posicione para repuestos de marcas populares en Chile (ej. Hyundai Accent, Kia Morning, Toyota Yaris, Chevrolet Spark).