



GPD
INTELIGENCIA COMERCIAL

CONFIRMACIÓN DE VISITA

— GPD INTELIGENCIA COMERCIAL

Visita Estratégica a DMOSA

Dinámica en Maquilas de Occidente · Levantamiento
comercial presencial en Guadalajara, Jalisco.

FECHAS	EQUIPO	RUTA	INVERSIÓN
25 – 27 agosto 2026	2 consultores	Puebla → Guadalajara	\$20,500 MXN

PREPARADO PARA
DMOSA · México, agosto 2026

FOLIO
VISITA-DMOSA-001

ESTADO
Visita agendada · Pendiente de confirmación

Quién es DMOSA

Contexto y capacidad operativa identificada antes de la visita estratégica.

Ficha técnica

RAZÓN SOCIAL

Dinámica en Maquilas de Occidente S.A. de C.V.

COBERTURA

Guadalajara · Aguascalientes · CDMX / Toluca

CONTACTO

compras@dmosa.com.mx · 33-1728-1024

SEDE

Circuito Grijalva #50 Int 134, Santa Cruz de las Flores, Jalisco

EXPERIENCIA

Más de 20 años en maquila y co-packing premium

GIRO

Maquila y co-packing para terceros

Empaque & etiquetado

Proceso automatizado de alto rendimiento.

Logística & almacén

Control perimetral y gestión segura de inventarios.

Producción in-house

Tercerización completa de la cadena productiva.

Sectores atendidos

Alimentos, bebidas, farmacéutico, cuidado personal.

Análisis estratégico multidimensional

Evaluación del entorno competitivo previo a nuestra visita.

\$8,680 MDD

MERCADO DISPONIBLE (TAM)

El mercado mexicano de maquila crece al 4.73% anual hacia \$11,450 MDD. DMOSA opera sin estrategia activa para capturar demanda.

0%

SHARE OF VOICE DIGITAL

La autoridad de DMOSA es invisible en el ecosistema B2B digital. Competidores de menor escala capturan a los prospectos.

+340%

CRECIMIENTO D2C

Las búsquedas de marcas de alimentos y bebidas buscando copacker crecieron 340% desde 2022. DMOSA no aparece en estos flujos.

1 CANAL

INFRAESTRUCTURA COMERCIAL

La captación depende de referidos y un formulario pasivo. Sin ecosistema automatizado, el crecimiento queda estancado.

20+ AÑOS

AUTORIDAD OCULTA

La empresa posee dos décadas de experiencia e infraestructura premium que no se proyectan, desaprovechando su prueba social.

Alta

FRICCIÓN DE CONVERSIÓN

Sin evidencia digital ni casos de éxito, el equipo comercial enfrenta ciclos de venta largos y desgaste en cada negociación.

Su mercado los busca. No los encuentra.

Análisis de infraestructura comercial digital B2B.

LO QUE DMOSA TIENE

- 20+ años de operación comprobada
- Clientes enterprise y triple A
- Capacidad instalada multi-sector
- Cobertura nacional (GDL, AGS, CDMX)
- Proceso certificable y trazable
- Infraestructura lista para escalar

EL ACTIVO EXISTE.

LO QUE EL MERCADO ENCUENTRA

- Sitio web sin contenido comercial activo
- Sin casos de éxito referenciados
- Sin posicionamiento en búsquedas
- Sin perfil LinkedIn corporativo
- Sin propuesta de valor diferenciada
- Sin sistema de captación de leads

LA VITRINA ESTÁ VACÍA.

LA OPORTUNIDAD A CAPTURAR

- Marcas D2C en búsqueda activa de copacker
- Licitaciones B2B vía reputación digital
- Referenciación automática vía contenido
- Pipeline de leads constante y calificado
- Ser el copacker premium referente en MX
- Contratos cerrados desde inteligencia

ESTO CONSTRUIRÁ GPD.

Levantamiento estratégico en campo

La visita es el primer entregable. Entender la operación desde adentro es vital.

Diagnóstico en campo

Levantamiento presencial de procesos, cuellos de botella y oportunidades reales de crecimiento comercial.

Informe de valor

Entrega de un análisis profesional documentado: datos y evidencia real con los que trabajaremos juntos.

Propuesta colaborativa

Presentación a Dirección de una estrategia de marketing personalizada con objetivos medibles y plan de acción.

Agenda de la visita 25 - 27 AGOSTO 2026 · GUADALAJARA

DÍA 1 - MARTES 25 AGO

Visita a fábrica

Recorrido por instalaciones y planta productiva. Observación de procesos de empaque y logística. Identificación de capacidad instalada y flujos. Registro y documentación en campo.

DÍA 2 - MIÉRCOLES 26 AGO

Entrevistas & trabajo

Entrevista profunda con Dirección General. Sesión con el área comercial y operativa. Trabajo de escritorio en punto acordado para análisis de datos y estructuración del informe.

DÍA 3 - JUEVES 27 AGO

Presentación directiva

Entrega del informe de análisis presencial. Presentación de la propuesta colaborativa. Revisión de estrategia y objetivos. Aprobación y firma de contrato.

Inversión de la visita

Desglose transparente de viáticos y honorarios profesionales.

VIÁTICOS · 3 DÍAS · 2 PERSONAS	IMPORTE MXN
Taxis aeropuerto (ida y vuelta · 2 personas)	\$1,000
Vuelo redondo Puebla – Guadalajara (1 persona)	\$4,000
Traslado en camión redondo local (1 persona)	\$700
Hospedaje (3 días · 2 personas)	\$3,300
Alimentos (3 días · 2 personas)	\$3,500
Subtotal viáticos	\$12,500

HONORARIOS ASESORÍA PRESENCIAL

\$8,000 MXN

INVERSIÓN TOTAL ESTIMADA

\$20,500 MXN

Condiciones de pago

- Pago 1: \$12,500 (viáticos) para programar la visita.
- Pago 2: \$8,000 (honorarios) al entregar el informe.

Si se firma contrato, el pago de honorarios se descontará del total del proyecto principal.

EL SIGUIENTE PASO

Es momento de avanzar.

Confirma la visita con el equipo GPD para alinear agendas y arrancar el martes 25 de agosto.

Ficha de pago • Viáticos

Realiza tu depósito para apartar y asegurar las fechas en nuestra agenda operativa.

BANCO

Banamex

TITULAR

Elisa Bueno Cano

CUENTA

1701371

IMPORTE A DEPOSITAR

\$12,500 MXN

CLAVE INTERBANCARIA (CLABE)

0021 8070 1317 0137 16

Una vez completada la transferencia, envía el comprobante al correo o WhatsApp de abajo para confirmar las fechas.

CORREO

proyectos@gpdinteligenciacomercial.com

WHATSAPP

55 7667 7238

