

JEGODIGITAL

The AI-Powered Edge for Real Estate Pros

AUDITORÍA DIGITAL COMPLETA

Encuenta7 Inmobiliaria

Diagnóstico de Presencia Digital y Plan de Crecimiento con Inteligencia Artificial

CLIENTE	Leonor (Leo Morreo) — Encuenta7 Inmobiliaria
SITIO WEB	encuentra7.mx
MERCADO	Riviera Maya — Tulum, Cancún, Playa del Carmen
FECHA	7 de Marzo, 2026
PREPARADO POR	Alex Jego — Director, JegoDigital
CLASIFICACIÓN	Confidencial — Solo para uso del cliente

■ **DIAGNÓSTICO URGENTE:** Encuenta7 opera al 12% de su potencial digital. Esta auditoría revela exactamente qué está fallando y cómo solucionarlo en 90 días.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta auditoría representa un análisis exhaustivo de la presencia digital de **Encuenta7 Inmobiliaria** en el mercado de bienes raíces de la Riviera Maya. El diagnóstico cubre tráfico web, posicionamiento SEO, estrategia de redes sociales, captación de leads, automatización y competitividad frente a otras agencias de la región.

La conclusión central es directa: **Encuenta7 está dejando dinero sobre la mesa cada día**. Con apenas 277 visitas mensuales al sitio web, sin sistema de captación de leads automatizado, sin presencia publicitaria activa y sin estrategia de seguimiento, la agencia opera muy por debajo de su potencial real en uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos de México.

La buena noticia es que esta brecha representa una oportunidad enorme. Los competidores en Tulum y Cancún tampoco han adoptado IA de manera significativa, lo que significa que quien se mueva primero dominará el mercado. Este reporte identifica exactamente qué hay que hacer, en qué orden, y qué resultados esperar.

VISITAS MENSUALES 277 Promedio Dic 2025 – Feb 2026	PUNTUACIÓN DIGITAL 12/100 Potencial sin explotar: 88 puntos
LEADS ESTIMADOS/MES 2-3 Sin sistema de captación activo	TASA DE REBOTE 43.5% Febrero 2026 — Nivel alarmante
PUBLICIDAD PAGADA 1.3% Del tráfico total — casi nula	SOCIAL MEDIA 5.2% Del tráfico total — sin estrategia

Con el ecosistema de IA de JegoDigital, estos números pueden transformarse radicalmente en 90 días: **1,500+ visitas mensuales, 50-75 leads/mes y 5-10 cierres adicionales por mes.**

1. ANÁLISIS DE TRÁFICO WEB

1.1 Visitas Mensuales (Diciembre 2025 – Febrero 2026)

Los datos de SimilarWeb revelan una tendencia preocupante: el tráfico de Encuenta7 es mínimo y no muestra crecimiento sostenido. Para contexto, una agencia inmobiliaria competitiva en Tulum o Cancún debería recibir entre **3,000 y 10,000 visitas mensuales** para generar un flujo constante de leads. Encuenta7 está operando al 3-9% de ese benchmark de mercado.

MES	VISITAS	VARIACIÓN	EVALUACIÓN
Diciembre 2025	260	—	Línea base
Enero 2026	293	+12.7%	Mejora leve
Febrero 2026	277	-5.5%	■ Retroceso
Promedio	277	Plano	■ Crítico

1.2 Tasa de Rebote

La tasa de rebote mide el porcentaje de visitantes que llegan al sitio y se van inmediatamente sin interactuar. Una tasa alta indica problemas de experiencia de usuario, contenido irrelevante o tráfico mal segmentado. El salto de 33% a 43.5% en febrero es una señal de alerta que requiere atención inmediata.

MES	TASA DE REBOTE	BENCHMARK INDUSTRIA	ESTADO
Diciembre 2025	33.1%	< 40%	✓ Aceptable
Enero 2026	33.7%	< 40%	✓ Aceptable
Febrero 2026	43.5%	< 40%	■ Alarmante

1.3 Fuentes de Tráfico

El desglose de fuentes de tráfico revela la estructura de dependencia de la agencia y sus principales puntos ciegos. Encuenta7 depende casi exclusivamente del tráfico orgánico y directo, lo que significa que solo llegan personas que ya la conocen o que la encuentran por casualidad en Google. **No existe ninguna estrategia activa para atraer nuevos clientes.**

FUENTE	VISITAS/MES	% TOTAL	DIAGNÓSTICO
Búsqueda Orgánica	127.6	46%	Principal fuente — sin optimizar
Tráfico Directo	91.7	33%	Visitantes que ya conocen la marca
Referidos	35.8	13%	Backlinks y socios — mínimo
Redes Sociales	14.5	5.2%	■ Prácticamente inexistente
Búsqueda Pagada	3.6	1.3%	■ Sin inversión publicitaria
Display/Retargeting	3.7	1.3%	■ Sin campañas activas

2. ANÁLISIS DEL SITIO WEB

El sitio web de Encuentra7 cumple con el mínimo funcional, pero está muy lejos de los estándares que exige el mercado inmobiliario de lujo de la Riviera Maya. La página de inicio presenta el mensaje "Encuentra tu nuevo hogar aquí" con una propuesta de valor centrada en servicio personalizado, tecnología y red de contactos — sin embargo, ninguno de estos tres pilares se demuestra de manera convincente en el sitio.

2.1 Problemas Críticos Identificados

#	PROBLEMA	IMPACTO	SEVERIDAD
1	Sin sistema de captación de leads	Cada visitante que se va es un lead perdido para siempre	■ Crítico
2	Sin listado de propiedades visible	Los compradores no tienen razón para quedarse en el sitio	■ Crítico
3	Sin prueba social (testimonios, casos)	Falta de confianza en transacciones de alto valor	■ Crítico
4	Sin llamadas a la acción claras	Los visitantes no saben qué hacer — abandonan	■ Crítico
5	Sin blog ni contenido de valor	Imposible escalar el SEO orgánico	■ Alto
6	Sin integración con redes sociales	Alcance limitado, sin comunidad digital	■ Alto
7	Sin optimización móvil evidente	70%+ del tráfico inmobiliario es móvil	■ Alto
8	Sin automatización ni IA	Cada lead requiere intervención manual	■ Crítico

Cada uno de estos problemas tiene un costo directo en leads y ventas perdidas. La combinación de los ocho crea un efecto multiplicador: sin captación, sin contenido, sin automatización y sin prueba social, el sitio funciona como una tarjeta de presentación estática en lugar de una máquina de generación de negocios.

3. ANÁLISIS SEO Y PALABRAS CLAVE

Con 127.6 visitas orgánicas mensuales, Encuenta7 está posicionando para algunas palabras clave, pero el volumen es insuficiente para generar un flujo de leads consistente. El sitio no aparece en las primeras posiciones para las búsquedas más valiosas del mercado. La oportunidad de crecimiento orgánico es de 5-10x con una estrategia SEO adecuada.

3.1 Palabras Clave Prioritarias por Nivel de Intención

NIVEL	PALABRA CLAVE	INTENCIÓN	COMPETENCIA	PRIORIDAD
Nivel 1	casas en venta Tulum	Comprador activo	Media	■ Máxima
Nivel 1	departamentos renta Cancún	Arrendatario activo	Media	■ Máxima
Nivel 1	inmobiliaria Tulum	Búsqueda de agencia	Media	■ Máxima
Nivel 1	bienes raíces Riviera Maya	Búsqueda regional	Alta	■ Máxima
Nivel 2	inversión inmobiliaria Riviera Maya	Inversionista	Media	■ Alta
Nivel 2	comprar casa en Tulum	Comprador decidido	Media	■ Alta
Nivel 3	casas con playa Tulum	Comprador específico	Baja	■ Media
Nivel 3	departamentos amueblados Cancún	Arrendatario específico	Baja	■ Media
Nivel 4	guía inversión inmobiliaria Tulum	Informacional	Baja	■ Contenido
Nivel 4	mercado inmobiliario Riviera Maya 2026	Informacional	Baja	■ Contenido

3.2 Google My Business — Oportunidad Crítica

La presencia en Google Maps es crítica para cualquier negocio local. Para una inmobiliaria, aparecer en el "pack de 3" de Google Maps para búsquedas como "inmobiliaria Tulum" o "agente de bienes raíces Cancún" puede generar decenas de leads mensuales adicionales sin costo por clic. El perfil de Google My Business de Encuenta7 no está optimizado para capturar este tráfico de alta intención, lo que representa una de las oportunidades de mayor ROI inmediato disponibles.

4. ANÁLISIS COMPETITIVO

El análisis del panorama competitivo en la Riviera Maya revela algo crucial: **ninguna agencia inmobiliaria en la región ha adoptado IA de manera significativa**. Esto significa que el primero en implementar un ecosistema de IA completo se posicionará como el líder tecnológico del mercado antes de que los competidores reaccionen. Esta ventana de oportunidad no estará abierta indefinidamente.

4.1 Competidores Directos en Riviera Maya

AGENCIA	FORTALEZA	DEBILIDAD	AMENAZA PARA ENCUESTA7
Remax Maya	Marca establecida, red global	Marketing tradicional, sin IA	Alta — mayor reconocimiento
The Agency RM	Posicionamiento de lujo	Enfoque limitado en segmentos de mas	Media — diferente segmento
Sotheby's Intl.	Marca premium global	Precio alto, nicho muy exclusivo	Baja — diferente mercado
Jungle Reality	Especialista en Tulum	Escala limitada	Media — mismo territorio
Plalla Real Estate	Especialista Playa del Carmer	Cobertura geográfica limitada	Baja — diferente zona

4.2 La Ventaja Competitiva con JegoDigital

Al implementar el ecosistema de IA de JegoDigital, Encuesta7 obtiene ventajas que ningún competidor en la región posee actualmente. Estas ventajas son difíciles de replicar rápidamente porque requieren infraestructura tecnológica, datos históricos y optimización continua.

VENTAJA COMPETITIVA	DESCRIPCIÓN	IMPACTO
IA de captación 24/7	Captura leads mientras competidores duermen	Alto
Agente de Voz Sofia	Respuesta en < 2 seg vs 14 horas de competidores	Muy Alto
Seguimiento automatizado	Nunca pierde un lead por falta de seguimiento	Alto
Dominancia en Maps	Aparece primero en búsquedas locales	Muy Alto
Contenido viral IA	Omnipresencia en redes sin esfuerzo manual	Alto
GEO (IA Search)	Recomendado por ChatGPT, Gemini, Perplexity	Muy Alto

5. EL COSTO REAL DE NO ACTUAR

Para dimensionar el impacto económico de la situación actual, se presenta el siguiente análisis basado en métricas reales del mercado inmobiliario de la Riviera Maya.

5.1 Escenario Actual vs. Potencial

MÉTRICA	SITUACIÓN ACTUAL	CON JEGODIGITAL IA	DIFERENCIA
Visitas/mes	277	1,200-1,500	+5.4x
Tasa de rebote	43.5%	~25%	-18.5 pts
Leads/mes	2-3	50-75	+25x
Cierres/mes	0-1	5-10	+10x
Ingresos estimados/mes	\$0-15K USD	\$75K-150K USD	+10x
Tiempo de respuesta a leads	14+ horas	< 2 segundos	-99.9%
Disponibilidad	Horario de oficina	24/7/365	Siempre activo

COSTO DE CADA MES DE INACCIÓN: \$75,000 – \$120,000 USD en ingresos no generados.
Basado en 5-8 cierres potenciales × \$15,000 USD de comisión promedio por propiedad.

6. LA SOLUCIÓN: ECOSISTEMA DE IA JEGODIGITAL

JegoDigital propone implementar un ecosistema completo de crecimiento con IA, estructurado en seis soluciones que atacan directamente cada problema identificado en esta auditoría. Cada solución está diseñada para operar de manera autónoma las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

01

GEO Y PUBLICIDAD DIRIGIDA

Fix de Calidad de Leads

En lugar de comprar listas de leads compartidos que convierten al 1.2%, el sistema intercepta a compradores de alto poder adquisitivo en el momento exacto en que buscan propiedades. A través de Generative Engine Optimization (GEO), Encuenta7 se convierte en la primera recomendación en ChatGPT, Google Gemini y Perplexity. Los leads son exclusivos y llegan directamente al CRM de la agencia.

02

AGENTE DE VOZ IA "SOFIA"

Fix de Velocidad de Respuesta

Sofia responde llamadas las 24 horas del día en español e inglés fluido. Cuando un comprador potencial llama a las 2 AM desde Miami, Sofia califica al prospecto, responde preguntas sobre ROI y disponibilidad de propiedades, y agenda una videollamada directamente en el calendario del agente. Tiempo de respuesta: menos de 2 segundos vs. el promedio de la industria de 14 horas.

03

SECUENCIAS DE NURTURING AUTOMATIZADAS

Fix de Seguimiento

El 44% de los agentes abandona el seguimiento después del primer intento, pero el 80% de las ventas requiere 5 o más contactos. El sistema de CRM automatizado envía mensajes de texto, correos electrónicos y WhatsApp a los leads en el momento óptimo, reactiva leads fríos y mantiene a Encuenta7 en la mente del comprador durante todo el proceso de decisión — sin intervención manual.

04

SITIO WEB PREMIUM

Fix de Marca y Confianza

Un sitio web de alto rendimiento diseñado para el mercado de lujo, con PageSpeed de 98/100, optimizado para móvil, con showcase de propiedades, formularios de captación inteligentes y arquitectura SEO completa. El sitio construye confianza instantánea con compradores internacionales de alto poder adquisitivo.

05

VIDEOS VIRALES CON IA

Fix de Omnipresencia

Automatización completa de la presencia en redes sociales: generación de imágenes, edición de videos de alta retención para TikTok e Instagram Reels, y distribución programada. La agencia aparece constantemente en los feeds de sus prospectos sin que el equipo dedique tiempo a producción de contenido.

MAPS Y SEO GLOBAL

Fix de Dominancia Local

A través de optimización agresiva de Google Maps, backlinks locales y Answer Engine Optimization (AEO), cuando alguien busca "mejor inmobiliaria en Tulum" o "agente de bienes raíces Cancún", Encuenta7 aparece primero — y únicamente.

7. PROYECCIONES DE CRECIMIENTO (90 DÍAS)

7.1 Tráfico Web

PERÍODO	VISITAS/MES	CRECIMIENTO VS. ACTUAL	FUENTE PRINCIPAL
Actual	277	—	Orgánico (46%)
Mes 1	400-500	+44% a +80%	Orgánico + Paid Ads
Mes 2	800-1,000	+189% a +261%	SEO + Ads + Social
Mes 3	1,200-1,500	+333% a +442%	Todos los canales

7.2 Generación de Leads

PERÍODO	LEADS/MES	CRECIMIENTO VS. ACTUAL	CALIDAD
Actual	2-3	—	Sin calificación automática
Mes 1	15-20	+600% a +900%	Calificados por IA
Mes 2	35-50	+1,650% a +2,400%	Calificados + Nurturizados
Mes 3	50-75	+2,400% a +3,650%	Exclusivos + Alta intención

7.3 Impacto en Ingresos

PERÍODO	CIERRES/MES	INGRESOS ESTIMADOS (USD)	ROI JEGODIGITAL
Actual	0-1	\$0 – \$15,000	—
Mes 1	1-2	\$15,000 – \$30,000	Inversión recuperada
Mes 2	3-5	\$45,000 – \$75,000	3-5x ROI
Mes 3	5-10	\$75,000 – \$150,000	5-10x ROI

Proyecciones basadas en comisión promedio de \$15,000 USD por propiedad vendida en el mercado de Riviera Maya y resultados promedio de clientes de JegoDigital en mercados comparables.

8. HOJA DE RUTA DE IMPLEMENTACIÓN

La implementación se estructura en cuatro fases progresivas, cada una construyendo sobre la anterior. El enfoque es generar resultados rápidos en las primeras semanas mientras se construye la infraestructura de largo plazo.

FASE 1 Fundación — Semana 1-2

- Activación de automatización de Instagram con ManyChat (captación 24/7)
- Lanzamiento de 4 creatividades de anuncios en Instagram
- Configuración de cuenta Google Ads con top 10 palabras clave
- Creación y optimización de página Facebook Business
- Rediseño de homepage con CTA claros y formulario de captación

FASE 2 Contenido y SEO — Semana 3-4

- Creación de 5 páginas de showcase de propiedades con SEO local
- Publicación de 5 artículos de blog para palabras clave informativas
- Optimización completa del perfil de Google My Business
- Configuración de Google Analytics 4 con seguimiento de conversiones
- Lanzamiento de canal de YouTube con tours de propiedades

FASE 3 Automatización — Mes 2

- Lanzamiento de cuenta TikTok con estrategia de contenido viral
- Configuración de secuencias de nurturing en Brevo (email + SMS)
- Implementación de lead scoring para priorizar prospectos calientes
- Inicio de campañas de retargeting para visitantes del sitio
- Integración completa del CRM con todas las fuentes de leads

FASE 4 Escala — Mes 3

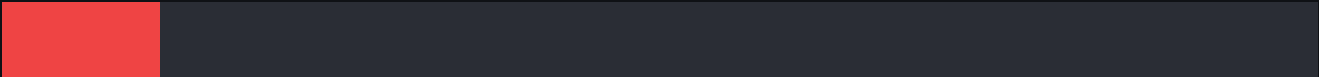
- Despliegue de Sofia, la Agente de Voz IA (respuesta 24/7 en español e inglés)
- Análisis avanzado de datos y optimización de embudos de conversión
- Escalado del presupuesto publicitario basado en datos de ROI
- Construcción de red de partnerships estratégicos
- Expansión a mercados internacionales (EE.UU., Canadá)

9. PUNTUACIÓN DE PRESENCIA DIGITAL

El siguiente scorecard resume el estado actual de cada área de la presencia digital de Encuenta7 y la puntuación objetivo alcanzable con el ecosistema de IA de JegoDigital implementado.

ÁREA	PUNTUACIÓN ACTUAL	PUNTUACIÓN OBJETIVO	PRIORIDAD
Tráfico Web	2/10	8/10	■ Crítica
SEO Orgánico	2/10	8/10	■ Crítica
Captación de Leads	0/10	9/10	■ Crítica
Publicidad Pagada	1/10	8/10	■ Alta
Redes Sociales	1/10	8/10	■ Alta
Automatización / IA	0/10	9/10	■ Crítica
Diseño Web	3/10	9/10	■ Alta
Google Maps / Local SEO	2/10	9/10	■ Alta
Seguimiento de Leads	0/10	9/10	■ Crítica
Velocidad de Respuesta	1/10	10/10	■ Crítica
TOTAL	12/100	87/100	—

Puntuación Actual: 12/100



Puntuación Objetivo con JegoDigital: 87/100



CONCLUSIÓN Y PRÓXIMOS PASOS

Encuenta7 Inmobiliaria opera en uno de los mercados inmobiliarios más atractivos de México, con demanda creciente tanto de compradores nacionales como de inversionistas extranjeros. Sin embargo, la presencia digital actual de la agencia no está a la altura de esa oportunidad.

Con una puntuación de presencia digital de 12/100, Encuenta7 está capturando una fracción mínima de su mercado potencial. Cada día que pasa sin un sistema de captación automatizado, sin publicidad activa y sin seguimiento inteligente de leads es un día en que los competidores ganan terreno.

JegoDigital puede transformar esta situación en 90 días. El ecosistema de IA propuesto no es una mejora incremental — es un cambio de paradigma que convierte a Encuenta7 de una agencia invisible en el líder tecnológico de su mercado en la Riviera Maya.

PRÓXIMOS PASOS

1. Agendar llamada de 10 minutos para revisar este diagnóstico juntos
2. Definir qué fase de implementación tiene mayor urgencia para el equipo
3. Establecer presupuesto y cronograma de inicio
4. Activar Fase 1 en la primera semana

Alex Jegó Director — JegoDigital jegodigital.com The AI-Powered Edge for Real Estate Pros.

Este reporte es confidencial y fue preparado exclusivamente para Encuenta7 Inmobiliaria. Los datos de tráfico provienen de SimilarWeb (Dic 2025 – Feb 2026). Las proyecciones de crecimiento se basan en resultados promedio de clientes de JegoDigital en mercados comparables.