



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

Construcción y escalamamiento de sistema de adquisición en telecomunicaciones

Telefonica Movistar

Sistema de adquisición operado bajo presión real de CAC, competencia y eficiencia de costos



Telefónica



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

Contexto y Objetivo

Contexto

Implementación del sistema de adquisición digital para Telefónica Movistar, incluyendo estructura de campañas, funnels y modelo de escalamiento, dentro de uno de los mercados más competitivos en telecomunicaciones (Telcel, AT&T, BAIT).

El modelo opera bajo presión constante de costos, donde la eficiencia en adquisición y control de CAC determinan directamente la rentabilidad del negocio.

Se trabajaron dos frentes principales:

- **Prepago: enfocado en volumen y eficiencia**
- **Postpago: enfocado en calidad de lead y conversión**



Objetivo

Escalar volumen de adquisición manteniendo viabilidad financiera del modelo bajo restricciones de CAC en un entorno altamente competitivo.



Prepago: Evolución

Operación bajo alta presión de volumen, competencia y eficiencia de costos

Operación en entorno de alta competencia directa (Telcel, AT&T, BAIT)

Punto de partida	Sistema implementado	Impacto
• ~5,000 leads mensuales • CPL promedio: ~\$90 MXN	• +20,000 leads mensuales promedio • CPL promedio anual: ~\$75 MXN • CPL promedio intermensual 2026: ~\$30	• Escalamiento de volumen +4x • Incremento significativo en eficiencia de adquisición • Reducción de CPL (~15%–20%) con incremento simultáneo de volumen • • Escalamiento directo del revenue mediante expansión de adquisición

El sistema permitió crecimiento sostenido manteniendo control de costos en un entorno altamente competitivo.



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ

Prepago: Operación Estable Mensual

Operación bajo alta presión de volumen, competencia y eficiencia de costos



Inversión Mensual	~\$1.5M – \$1.8M MXN
Leads Mensuales	~20,000 leads calificados
CPL Promedio	~\$75 MXN
Tasa de Conversión Lead > Venta	~18% - 20%

Estos resultados se lograron a lo largo de 12 meses.



Postpago: Evolución

Operación bajo alta presión de volumen, competencia y eficiencia de costos

Punto de partida	Sistema implementado	Impacto
Implementación desde cero sin operación estructurada	+17,000 leads mensuales promedio - CPL promedio: ~\$85 – \$90 MXN	- Escalamiento de volumen en 6 meses desde cero • Construcción de sistema enfocado en calidad de lead - Incremento en revenue mediante adquisición de usuarios de mayor valor - Optimización de conversión como variable crítica del modelo

El sistema se estabilizó priorizando calidad de adquisición y eficiencia en conversión.



Postpago: Operación Estable Mensual

Operación bajo alta presión de calidad de lead, conversión y eficiencia de costos



Inversión Mensual	~\$1.2M – \$1.5M MXN
Leads Mensuales	~17,000 leads calificados
CPL Promedio	~\$85 – \$90 MXN
Tasa de Conversión Lead > Venta	~18% - 20%

Escalamiento y estabilización en 6 meses



Rol y Resultados

Construcción y escalamiento de sistema de adquisición en telecomunicaciones
Operación bajo unit economics restrictivos



Rol

- Definición de estrategia de inversión y distribución de presupuesto en función de CAC, volumen y conversión
- Responsabilidad sobre performance de adquisición y eficiencia del modelo
- Optimización de CAC y CPL
- Escalamiento de volumen
- Mejora de funnel (click → lead → portabilidad)
- Adaptación de estrategia en función de competencia y saturación de mercado



Resultados

- Construcción de operación desde cero
- Implementación y escalamiento de sistemas en postpago
- Mejora en eficiencia de adquisición en modelo de negocio
- Reducción de CPL
- Sostenimiento de performance en operación continua



Conclusión

Implementación, escalamiento y adaptación de sistemas de adquisición en telecomunicaciones bajo condiciones reales de mercado.

Capacidad de replicar modelos de adquisición en diferentes marcas, operando tanto en volumen como en calidad, manteniendo eficiencia y control de costos en entornos altamente competitivos.

Responsable de la ejecución y sostenimiento del sistema bajo presión de CAC, competencia y volumen.



CESAR EDUARDO BAZ RODRIGUEZ



Cámbiate a este plan
con GB adicionales

¡ilimitados!

12 GB

14 GB + 10 GB adicionales

x12 meses

x3 meses

Hotspot incluido

Plan GigaMove12

\$289

\$144/mes

x2 meses

Oferta exclusiva en línea

Manteniendo tu mismo número

¡Escríbenos por WhatsApp y te atendemos!

Del 2 de junio al 31 de julio de 2025. Detalles en: www.movistar.com.mx/tyc/planes

Correo electrónico

eduardobaz.mkt@gmail.com

Linkedin

linkedin.com/in/cesar-baz

Whatsapp

+52 5580333468