PRESENTACIÓN DE SERVICIOS · CONSULTORÍA DE MARKETING B2B

UP & AHEAD Labs

Un responsable y un método.

Desde Monterrey, para fabricantes y marcas que venden en México.

Traducimos fichas técnicas y llevamos ferias llave en mano. Armamos reportes de ventas y sitios B2B para Google y para asistentes de IA. También hacemos pilotos de IA y diagnósticos de estrategia. Trabajamos con empresas de México y de Estados Unidos.

Monterrey, Nuevo León · 14 de octubre de 2026

WhatsApp +52 81 8200 6888 · LinkedIn linkedin.com/in/xelrojo · Instagram @xelrojo

UP & AHEAD LABS

PARA QUIÉN TRABAJAMOS

Fabricantes y marcas que venden en México

> **Un solo responsable lleva el proyecto. Tú apruebas el plan y el presupuesto antes de que empecemos.**

Fabricantes y distribuidores de refrigeración comercial, cocina y HVAC que venden equipo en México. Sus documentos originales están en inglés.

Marcas de Estados Unidos que exponen en México o Latinoamérica sin equipo local.

Empresas en México que exponen en otra ciudad o en otro país.

Direcciones comerciales y dueños de empresas medianas con datos repartidos entre el ERP, Excel y PDF.

Trabajamos en español y en inglés, desde Monterrey.

EL PROBLEMA

Cuatro problemas de contratar por piezas

Cada problema tiene un proveedor distinto. Nadie responde por el resultado.

Catálogo

«Mis fichas y manuales están en inglés.»

Si traduzco solo el texto, alguien tiene que rehacer el diseño. Además, cada documento puede usar términos distintos.

Se resuelve con traducción técnica.

Ferias

«La feria nos quita tiempo, y no sabemos cuánto costó.»

Hay contratos, flete, electricidad, hotel y personal, casi siempre en otra ciudad o en otro país. Mi equipo pierde tiempo en la logística.

Se resuelve con ferias llave en mano.

Datos

«Cada área llega con una cifra distinta.»

Armar el reporte a mano lleva tiempo y nadie confía del todo en el número. Los datos están en el ERP, en Excel y en PDF.

Se resuelve con reportes de ventas.

Búsqueda

«Mi comprador ya pregunta a la IA, y yo no aparezco.»

Mi comprador busca en Google y también pregunta a ChatGPT, Claude o Perplexity. Google muestra un resumen de IA antes de los enlaces, y la gente da menos clics [1]. Sin datos claros y verificables, mi sitio no aparece en ninguno de los dos.

Se resuelve con un sitio B2B con SEO.

Cuando cada pieza la lleva un proveedor distinto, los mensajes no coinciden.

Fuentes: [1].

NUESTRO PUNTO DE VISTA

El marketing por piezas sueltas no se mide

> ## Con un responsable y un método, cada pieza se conecta con la siguiente y se mide.

Cada proveedor ve su parte. Una agencia hace el sitio, otra la pauta y otra la feria. Nadie conecta los datos.

Se cuentan publicaciones y visitas. Nadie mide quién pregunta ni quién compra.

La estrategia no coincide con la operación. El plan por escrito y el trabajo diario van por caminos distintos.

Nuestro método une las piezas. Cada fase termina con una entrega clara. Cada pieza lleva un reporte de lo medido.

Dos sistemas con las mismas seis fases. El sistema digital cubre marca, sitio y IA, contenido, pauta y reportes. El sistema de ferias y medios cubre calendario, stand, medios, feria y cierre.

Los contactos de cada feria van a tu equipo de ventas.

ENTRAR A MÉXICO

Siete cosas cambian al vender en México

Cada fila dice qué cambia y qué hacemos.

Tema	Qué cambia en México	Qué hacemos
Idioma de venta	Tu comprador busca, pregunta y compra en español.	Catálogo, sitio y mensajes en español, con los términos que tu marca ya usa.
Etiquetas e instructivos	La NOM-050 y la NOM-024 piden la información comercial en español, cuando aplican [2][3].	Traducimos tus manuales e instructivos al español.
Aduana	La aduana revisa las normas del Anexo 26 y puede retener mercancía sin etiqueta conforme [4][5].	Coordinamos con tu agente aduanal desde el plan.
Medidas	La información de producto va en unidades métricas.	Convertimos pulgadas, libras y °F a mm, kg y °C. En imágenes de producto, la capacidad va en litros.
Facturación	Las empresas facturan con CFDI, la factura electrónica del SAT.	Tus reportes de ventas leen los exportes de facturas de tu sistema, tal como salen.
Ferias	Cada recinto tiene sus propias reglas de montaje, electricidad y servicios.	Un solo responsable coordina todo con el recinto. Tú firmas los contratos.
Búsqueda con IA	En México, 66 % de los usuarios usa asistentes de chat con IA [6].	Tu sitio da datos claros y con fuente.

La validación oficial de la etiqueta la hace la unidad de verificación que elijas. Actualizado: octubre de 2026.

Fuentes: [2], [3], [4], [5], [6].

LOS SEIS SERVICIOS

Seis servicios, y contratas solo el que te falta

01 · Traducción técnica

Tu catálogo en español, con el diseño del original.

Fichas con el diseño del original y los mismos términos en todos tus documentos.

Para fabricantes y distribuidores que venden equipo en México, con documentos originales en inglés.

02 · Ferias llave en mano

Llega a la feria solo a vender.

Un solo responsable resuelve la logística antes y durante la feria. Después, tu equipo de ventas recibe la base de contactos.

Para marcas que exponen en México o Latinoamérica sin equipo local.

03 · Reportes de ventas

Cada cifra cuadra con su fuente.

Un número por indicador, con su regla escrita. Cada reporte se actualiza con el exporte nuevo, sin rehacerlo a mano.

Para direcciones comerciales y dueños de empresas medianas con datos repartidos entre ERP, Excel y PDF.

04 · Sitio B2B con SEO y visibilidad en IA

Que tu comprador te encuentre, pregunte donde pregunte.

Cada mes ves qué búsquedas suben o bajan contra el punto de partida. También ves si apareces en las respuestas de IA. Sin promesas de posiciones.

Para empresas B2B cuyo comprador investiga antes de llamar.

05 · IA aplicada

Un piloto de IA sobre una tarea real.

Antes de empezar, escribimos contigo la meta del piloto y cómo se mide. Al final tú decides si el piloto sigue, cambia o para.

Para empresas con tareas repetitivas de documentos, cotizaciones o reportes.

06 · Diagnóstico de estrategia

Te decimos qué le falta a tu estrategia antes de producir.

Un documento con lo que ya funciona, lo que falta y cómo completarlo. Cada dato lleva su fuente.

Para quien ya tiene una estrategia y va a producir o lanzar.

SERVICIOS EN DETALLE

Qué hacemos en traducción y en ferias

Cada servicio tiene cuatro partes. Son el problema, lo que hacemos, lo que entregamos y la prueba.

01 · Traducción técnica

Tu catálogo en español, con el diseño del original.

Problema. Tus fichas y manuales están en inglés. Si traduces solo el texto, alguien tiene que rehacer el diseño. Cada documento puede usar términos distintos, y las medidas siguen en pulgadas y °F.

Qué hacemos. Partimos de los términos que tu marca ya usa. Traducimos cada documento con el diseño del original. Un sistema propio revisa texto, medidas y diseño en cada ficha. Una persona revisa muestras de cada familia. Las fichas de un pedido urgente se revisan línea por línea antes de entregar. Tú revisas las fichas, y cada corrección entra al glosario para las fichas siguientes.

Entregables. Fichas y manuales en español con el diseño del original, listos para imprimir o subir a tu sitio. El texto se acomoda al espacio, y la letra nunca baja de 80 % del tamaño del inglés. Un glosario de tu marca, aprobado por ti. Medidas convertidas de pulgadas, libras y °F a mm, kg y °C. Recibes las fichas por familia de producto.

Prueba: las fichas de Turbo Air México ya se usan en ventas. Los pedidos urgentes de clientes se entregaron a tiempo, después de una revisión línea por línea. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

02 · Ferias llave en mano

Llega a la feria solo a vender.

Problema. Exponer implica contratos, flete, electricidad, hotel y personal, casi siempre en otra ciudad o en otro país. La logística le quita tiempo a tu equipo. Al final es difícil saber cuánto costó la feria y qué contactos dejó.

Qué hacemos. Tú eliges la feria. Definimos contigo el objetivo y armamos la ruta crítica y el presupuesto. Un solo responsable coordina el lado de México o Latinoamérica, en español y en inglés. Revisamos el diseño del stand en 3D antes de construir. Tú firmas los contratos y vas en copia en cada correo.

Entregables. Coordinamos contratos, servicios del recinto, flete, electricidad, hotel, montaje y desmontaje. Coordinamos en sitio a las personas de tu equipo que atienden el stand. Contactos capturados con el escáner del recinto. Alrededor de una semana después de la feria, tu equipo de ventas recibe la base de contactos. El seguimiento lo hace tu equipo. Al final, la conciliación de costos, línea por línea, con su factura.

Prueba: ferias de Turbo Air México en México, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos y Perú. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

SERVICIOS EN DETALLE

Reportes de ventas y sitio B2B en detalle

03 · Reportes de ventas

Cada cifra cuadra con su fuente.

Problema. Armar un reporte a mano toma tiempo, y cada área puede llegar con una cifra distinta. Comprar una plataforma de inteligencia de negocios no lo resuelve si los datos de origen siguen desordenados.

Qué hacemos. Tomamos lo que ya exportas de tu sistema, en Excel o PDF. Ordenamos los datos y anotamos cada corrección. Nunca cambiamos una cifra de la fuente. La marcamos. Escribimos la regla de cálculo antes de la primera corrida. Construimos los tableros y los cuadramos contra tu fuente. Después afinamos los indicadores contigo.

Entregables. Tableros de ventas, cobranza, inventario y pedidos. Ventas y cobranza, en español e inglés. La definición escrita de cada indicador. Cada tablero cuadra al centavo con tu fuente cuando la fuente cuadra. Si no cuadra, la diferencia queda marcada en el tablero y en un reporte de diferencias. Actualización cuando llegan datos nuevos.

Prueba: el programa de reportes de Turbo Air México se actualiza con cada exporte nuevo. Marca cada diferencia con la fuente. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

04 · Sitio B2B con SEO y visibilidad en IA

Que tu comprador te encuentre, pregunte donde pregunte.

Problema. Tu comprador también pregunta a ChatGPT, Claude o Perplexity, y Google responde con IA antes de mostrar enlaces [1]. Si tu sitio no tiene datos claros y verificables, puede no aparecer en ninguno de los dos lados.

Qué hacemos. Empezamos con una auditoría de línea base. Revisa lo siguiente.
· **Seguridad:** conexión cifrada (HTTPS) y encabezados de seguridad.
· **Rastreo e indexación:** si Google encuentra y guarda tus páginas, en español y en inglés.
· **Datos estructurados** que Google lee, y **accesibilidad**: contraste y textos alternativos.
· **Lectura por asistentes de IA:** si leen tu texto sin JavaScript [7].
· **Visibilidad actual:** tus búsquedas frente a tus competidores principales, y qué dicen de ti los asistentes de IA.
· **Medición:** si tu sitio mide visitas y cotizaciones.
Con ese punto de partida, construimos el sitio desde tus fichas oficiales y revisamos los datos antes de publicar.

Entregables. El informe de la auditoría, con cada hallazgo, su prioridad y qué corregir. Un sitio claro para compradores, con fichas y un botón de cotización. Medición lista: cotizaciones y visitas. SEO mensual para Google. Cada mes te reportamos si apareces en las respuestas de IA a las preguntas de tu comprador. La banda Alta suma presencia fuera del sitio en directorios, reseñas y prensa del sector.

Prueba: el sitio de Turbo Air México, con todo su catálogo en español, está en revisión antes de publicarse. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

Fuentes: [1], [7].

SERVICIOS EN DETALLE

Piloto de IA y diagnóstico de estrategia en detalle

05 · IA aplicada

Un piloto de IA sobre una tarea real.

Problema. Muchos pilotos de IA se quedan en demostración. Nadie escribió la meta, y el sistema nunca llegó al trabajo real del equipo. Además, muchos equipos no quieren subir documentos confidenciales a un servicio externo.

Qué hacemos. Construimos un piloto sobre una tarea real de tu equipo, con tus propios documentos. Antes de empezar, escribimos contigo la meta del piloto y cómo se mide. Al final tú decides si el piloto sigue, cambia o para.

Entregables. Un piloto sobre una tarea real, con tus propios documentos. La meta escrita antes de empezar y el resultado medido contra esa meta. El modelo puede correr en un equipo local. La instalación en tu empresa se cotiza aparte. Reglas de operación y capacitación para quien lo usa.

Prueba: un sistema que ya trabaja en Turbo Air México traduce y revisa fichas técnicas en un equipo local. También produjimos con IA un anuncio para una feria. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

06 · Diagnóstico de estrategia

Te decimos qué le falta a tu estrategia antes de producir.

Problema. Te entregaron una estrategia, vas a lanzar, o tu estrategia y tu concepto ya no coinciden. No sabes si el plan mide algo o solo cuenta publicaciones.

Qué hacemos. Leemos tu estrategia junto con tu concepto, tu brief y tu investigación. Dibujamos el mapa de la estrategia como está. Cruzamos cada persona con el canal que la atiende y qué medir. Proponemos la estructura final y volvemos a dibujar el mapa.

Entregables. Un documento de seis partes. Incluye mapa de hoy, hallazgos, información faltante, personas y canales, estructura propuesta y mapa completo. Cada dato lleva su fuente.

Prueba: el diagnóstico del lanzamiento de un restaurante, con una buena idea que no se podía medir. El documento agregó metas por etapa de lanzamiento y un canal para cada persona.

EL MÉTODO

Seis fases, y cada una usa la entrega anterior

En cada fase hay una entrega y una decisión tuya.

1 Contexto

- Investigamos tu mercado, tu competencia y tus datos. Separamos hechos de opiniones.
- **Entrega:** hechos confirmados y lista de mensajes.
- **En los servicios:** diagnóstico de estrategia, auditoría de línea base, glosario de la traducción y datos de los reportes.

+ Tú decides: qué hechos se confirman antes de seguir.

2 Plan

- Elegimos las piezas según la etapa de tu negocio.
- **Entrega:** el plan aprobado, con su presupuesto.
- **En los servicios:** ruta crítica de la feria, fechas de cada proyecto y meta escrita del piloto de IA.

+ Tú decides: apruebas el plan y el presupuesto.

3 Implementación

- Construimos marca, sitio, contenido, traducción, stand o sistemas, con revisión de calidad en cada pieza.
- **Entrega:** todo listo para salir.
- **En los servicios:** fichas traducidas, stand, sitio, tableros y piloto de IA.

+ Tú decides: das el visto bueno de cada pieza.

4 Lanzamiento

- Publicamos el sitio, activamos pauta y medios y abrimos la feria.
- **Entrega:** canales en vivo.
- **En los servicios:** sitio publicado, feria abierta, pauta activa y tableros en uso.

+ Tú decides: autorizas la salida a cada canal.

5 Medición

- Medimos quién te descubre, quién pregunta y quién compra.
- **Entrega:** reporte de lo medido en cada pieza.
- **En los servicios:** contactos por feria, reporte mensual de SEO y resultado del piloto contra la meta.

+ Tú decides: qué se ajusta con los datos.

6 Cierre

- Comparamos objetivos contra resultados, cerramos cuentas y escribimos la conclusión.
- **Entrega:** reporte de cierre y siguiente plan.
- **En los servicios:** conciliación final de costos de la feria y decisión sobre el piloto: seguir, cambiar o parar.

+ Tú decides: el siguiente plan.

Evidencia de cada proyecto. Cada proyecto abre el primer día una bitácora (Project Journal) con el estándar de dirección de proyectos IPMA. La bitácora fija alcance, exclusiones, roles, entregables, cronograma y aprendizajes. Así cada fase deja evidencia con fecha. El mismo método corre en lo digital y en ferias y medios.

CASO 1 · FERIAS

Ferias de Turbo Air México en cinco países

Abastur 2026 fue del 26 al 28 de agosto. Turbo Air México necesitó un stand de 90 m² con equipo funcionando. También necesitó electricidad especial y hotel para su equipo. Coordinamos el contrato del espacio, el constructor, la electricidad, el flete y el hotel.



México · Abastur 2025, Ciudad de México. Stand de 90 m² compartido con Alto-Shaam, con equipo funcionando.



México · ExpHotel 2026, Cancún. Un solo diseño de stand para las ferias del año, pensado para reutilizarse.



Colombia · Alimentec 2024, Bogotá. Stand de 45 m² con flete, aduana y gafetes coordinados desde México.



Costa Rica · Expohore 2024, San José. Stand de 18 m² rentado llave en mano con un proveedor local.



Perú · Gastromaq 2025. Diseño en 3D del stand de 24 m², con siete equipos enviados al puerto del Callao.



Estados Unidos · Food & Hospitality LATAM 2024, Miami Beach. Stand de 75 m².

El stand se revisó en 3D antes de construir. Al final armamos el reporte de costos compartidos con Alto-Shaam. Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca.

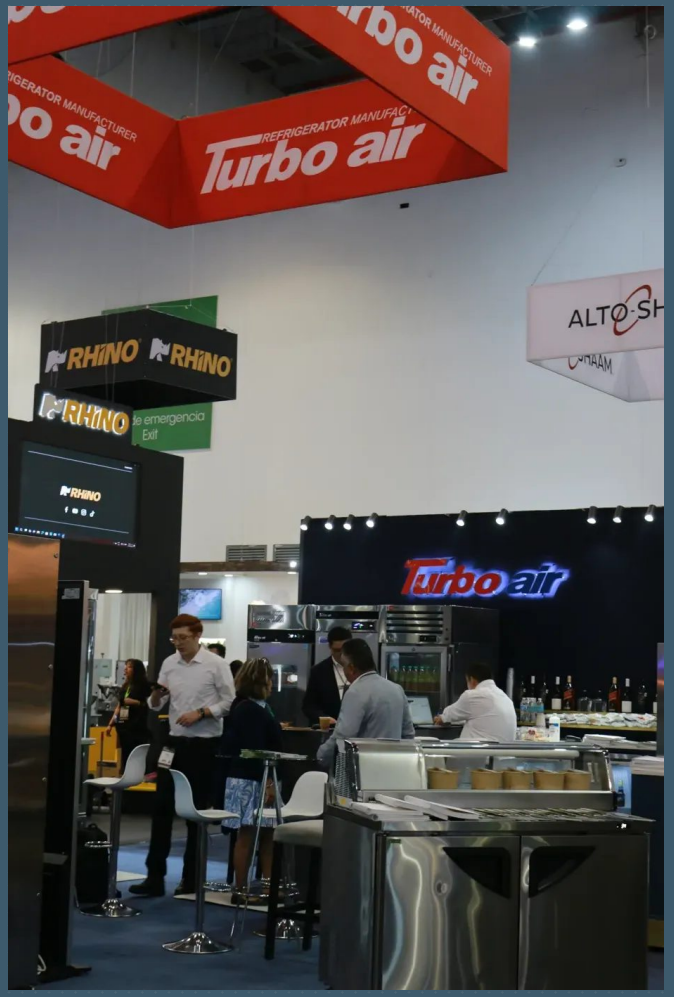
CASO 2 · MARCA DE ESTADOS UNIDOS EN MÉXICO

Alto-Shaam comparte stand y cocina en vivo

Alto-Shaam es una marca de Estados Unidos de equipo para restaurantes. Compartió stand con Turbo Air México en 2024 y en Abastur 2025. Con nosotros, una marca de Estados Unidos tiene un solo responsable en México, en inglés y en español.



Stand compartido, 2024. Cocina en vivo en el stand.



El stand en la feria, con equipo funcionando.

Caso hecho desde la dirección de marketing de la marca. La marca es Turbo Air México. Alto-Shaam es una marca aliada.

CASO 3 · MARCA Y SITIO

Marca completa y sitio para Corral HVAC Solutions

Corral HVAC Solutions es una empresa de climatización (HVAC) en México.
Qué hicimos, de la estrategia al sitio.
· Nombre de la marca, comparación con sus competidores y manual de marca.
· Estrategia y mapa de comunicación.
· Esquema de cada página y sitio multipágina.
Qué muestran las imágenes. Páginas del manual de marca: el logotipo en dos versiones y sus aplicaciones en una camioneta, uniformes y tarjetas.



Aplicaciones del logotipo en una camioneta, uniformes y tarjetas.



Logotipo institucional, en sus dos versiones.

Un solo equipo llevó la marca y el sitio, de la estrategia a la construcción.

EQUIPO Y MODELOS DE TRABAJO

Un responsable por proyecto y cuatro modelos

Andrés García es fundador y director de UP & AHEAD Labs. Es mercadólogo y tecnólogo de marketing en Monterrey. Dirige la mercadotecnia de Turbo Air México desde 2023 y enseña en CEDIM desde 2022. Arma sistemas que unen marketing, ferias, datos e inteligencia artificial. Tiene la certificación Habilidades de Administración de Proyectos, con estándares PMI e IPMA, del Tecnológico de Monterrey.

Modelo 1

Diagnóstico primero

Revisamos tu estrategia antes de producir.

Incluye: la lectura de tu estrategia contra tus documentos y un documento de seis partes, con fuentes.

Se cobra aparte: la producción, el lanzamiento y la pauta que siguen.

Modelo 2

Proyecto de alcance fijo

Entregables y fechas por escrito.

Incluye: lo que fijamos al cotizar. Por ejemplo, un sitio, un primer tablero, un lote de fichas o una feria.

Se cobra aparte: la renta del espacio de la feria.

Modelo 3

Piloto de alcance fijo

Escribimos contigo la meta antes de empezar. Al final tú decides si sigue.

Incluye: un piloto sobre una tarea real con tus documentos, y su resultado contra la meta.

Se cobra aparte: el consumo de los modelos de IA, según el uso.

Modelo 4

Mensualidad

Medimos y corregimos cada mes.

Incluye: el SEO mensual con un reporte contra el punto de partida, y la actualización de tus tableros.

Se cobra aparte: los tableros nuevos, por mes o por proyecto.

El precio de cada modelo va en la propuesta por escrito, con alcance y tiempos.

SIGUIENTE PASO

Agenda una llamada corta

> **Después de la llamada recibes una propuesta por escrito con alcance, tiempos y precio.**

WhatsApp: +52 81 8200 6888. Escríbenos y agendamos la llamada.

LinkedIn: linkedin.com/in/xelrojo

Instagram: @xelrojo

En la llamada. Nos cuentas qué necesitas y para cuándo. Te decimos con qué servicio conviene empezar.

Para cotizar, trae lo que aplique a tu caso. Fichas de muestra para traducción. El nombre y la fecha de tu feria, y los metros del espacio. Un exporte de tu sistema para reportes. La dirección de tu sitio y tus competidores principales para SEO. Una tarea y ejemplos reales de esa tarea para IA. Tu estrategia, tu concepto y tu fecha de lanzamiento para el diagnóstico.

Referencias

Formato tipo APA 7. Las fuentes web se consultaron en octubre de 2026. Los casos, los servicios y los modelos de trabajo vienen del archivo de proyectos de UP & AHEAD Labs.

[1] Chapekis, A., y Lieb, A. (2025, 22 de julio). Google users are less likely to click on links when an AI summary appears in the results. Pew Research Center. https://www.pewresearch.org/short-reads/2025/07/22/google-users-are-less-likely-to-click-on-links-when-an-ai-summary-appears-in-the-results/

[2] Secretaría de Economía. (2004). NOM-050-SCFI-2004, información comercial, etiquetado general de productos. https://platiica.economia.gob.mx/normalizacion/?p=35427

[3] Diario Oficial de la Federación. (2013). NOM-024-SCFI-2013, información comercial para empaques, instructivos y garantías de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos. https://dof.gob.mx/normasOficiales/5178/SEECO/SEECO.html

[4] Servicio de Administración Tributaria. (2026). Anexo 26 de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2026. https://www.sat.gob.mx/minisitio/NormatividadRMFyRGCE/documentos2026/rgce/anexos/Anexo26delasRGCEpara2026.pdf

[5] IDC Online. (2019, 22 de marzo). Evite retención de mercancías por NOM. https://idconline.mx/comercio-exterior/2019/03/22/evite-retencion-de-mercancias-por-nom

[6] Valbuena Larrota, S. (2026, 27 de enero). México y Argentina lideran la adopción global de IA y transforman su uso, según Google. Infobae. https://www.infobae.com/tecno/2026/01/27/mexico-y-argentina-lideran-la-adopcion-global-de-ia-y-transforman-su-uso-segun-google/

[7] Zecchini, G., Moore, A. A., Ubl, M., y Siddle, R. (2024, 17 de diciembre). The rise of the AI crawler. Vercel. https://vercel.com/blog/the-rise-of-the-ai-crawler