

Del B2C al B2B2C: Hackeando el Canal de Distribución

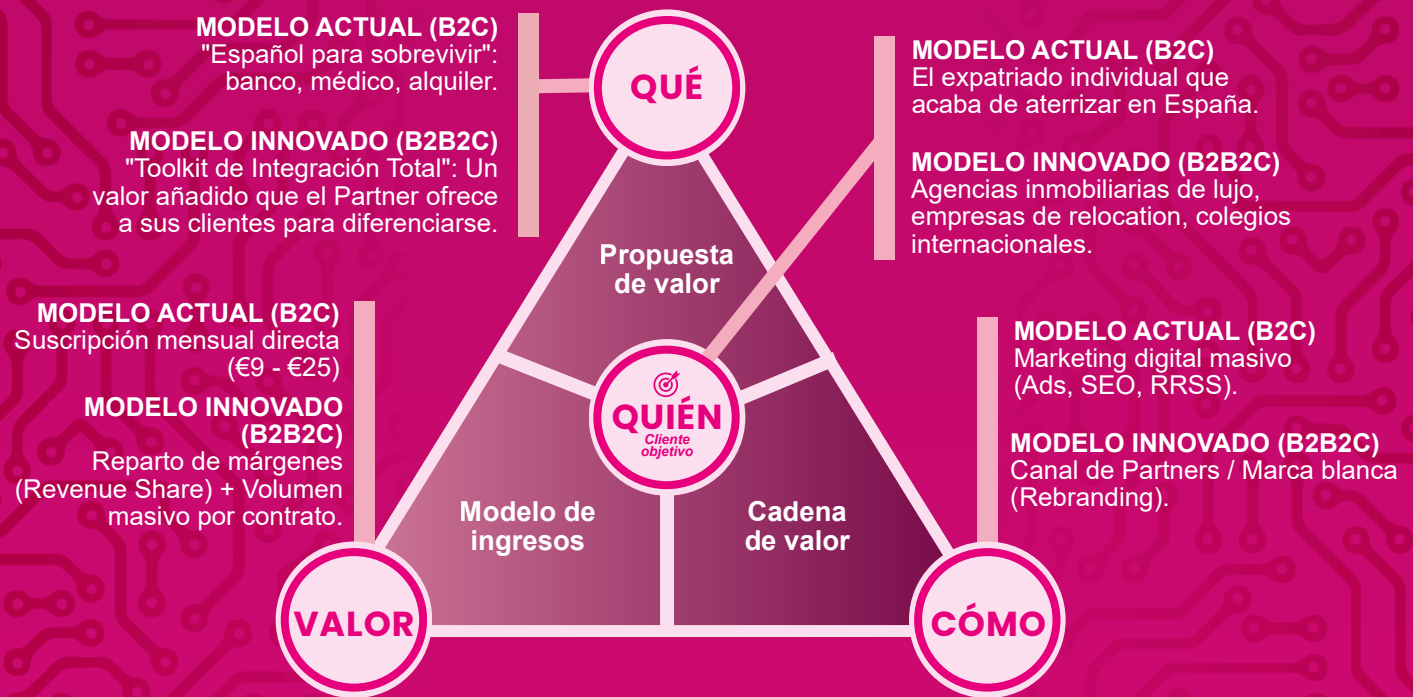
El caso How2Spanish: Cómo dejar de "pescar" clientes uno a uno y empezar a generar volumen mediante alianzas.

Escenario B2C: Estás en un mercado saturado (Duolingo, academias, YouTube).

El Reto: El coste de adquisición (CAC) es alto y tienes que luchar contra gigantes del marketing digital.

La Pregunta: ¿Y si en lugar de buscar al alumno, buscas a quien ya tiene al alumno?

EL TRIÁNGULO MÁGICO



ANTES

Inversión constante en Ads para atraer a 1 usuario.

AHORA

Un solo acuerdo comercial con una inmobiliaria te trae 100 usuarios de golpe.

No cambies tu producto, cambia quién te lo compra y cómo llega a él