



ESTUDIO DE MERCADO · DEMIURGO DIGITAL

Marketing digital y automatización para pequeños negocios en CDMX, Estado de México, Morelos, Hidalgo y Puebla

Preparado para Sarid Rodríguez López, fundador de Demiurgo Digital · Octubre de 2026

"No hay negocio pequeño, solo grandes aspiraciones."

CÓMO LEER ESTE DOCUMENTO

- **Dato:** cifra publicada por una fuente, con su liga en la sección de Fuentes. Va con su número entre corchetes, por ejemplo [1].
- **Cálculo propio:** operación aritmética hecha con datos publicados (por ejemplo, un porcentaje que sale de dividir dos cifras oficiales). Se indica como *(cálculo propio)*.
- **Estimación / supuesto:** valor que no viene de una fuente y que se usa para modelar. Se marca como **ESTIMACIÓN** o **SUPUESTO**. Hay que ajustarlo con datos reales de cada cliente.
- **Propuesta:** recomendación de precio o de estrategia para Demiurgo. Se marca como **PROPUESTA**. No es un dato de mercado.
- Los precios de proveedores son referencias públicas consultadas en octubre de 2026. Pueden cambiar.

I. RESUMEN EJECUTIVO

1. **El mercado es enorme y casi todo es micro.** En las cinco entidades hay más de **2.15 millones de establecimientos** (CDMX 456,102; Edomex 899,575; Puebla 471,792; Hidalgo 200,776; Morelos 125,348) [1–5] (*suma: cálculo propio*). Entre el 93.4% (CDMX) y el 97.2% (Edomex e Hidalgo) de las unidades económicas privadas son microempresas de 10 personas o menos [1–5].

- 2. **La mayoría todavía no usa internet para su negocio.** Solo entre el **16%** (Edomex) y el **31%** (CDMX) de las unidades económicas usó internet para sus actividades en 2023 [1–5] (*cálculo propio*). A nivel nacional, apenas el 5.6% tiene página de internet y el 13.2% usa redes sociales para el negocio [6].
- 3. **Pero sus clientes sí están en línea.** 100.2 millones de personas usan internet en México (83.1% de la población de 6 años y más) [7]. El comercio electrónico minorista creció 19.2% en 2025 y ya es el 17.7% de las ventas al menudeo [9].
- 4. **WhatsApp es el canal número uno.** El 91.8% de las microempresas conectadas usa WhatsApp como su red principal [8]. Por eso la oferta de Demiurgo debe girar alrededor de WhatsApp: anuncios que llevan a WhatsApp, catálogo, respuestas automáticas y asistente con IA.
- 5. **Digitalizarse paga.** Las pymes con presencia digital aumentan su facturación 28% al año; las que no, 8% [11]. Aun así, cuatro de cada diez no destinan presupuesto a digitalizarse [11].
- 6. **El precio es la barrera, y ahí está la ventaja de Demiurgo.** En el mercado, una pyme paga por separado: mantenimiento web (de \$500 a \$5,000/mes) [13], manejo de redes (\$3,000 a \$25,000/mes) [14], gestión de anuncios (10% a 20% de la pauta o un fee fijo) [15], SEO local (desde \$5,000/mes en CDMX) [16] y chatbot (\$2,500 a \$12,000/mes con agencia) [17]. **PROPUESTA:** cuatro planes de **\$990 a \$11,990 MXN/mes** que juntan estos servicios por menos de lo que cuestan sueltos, con la página web sin costo de desarrollo.
- 7. **Nuevos servicios de pago único (PROPUESTA).** Para quien no quiere mensualidad: plan **Raíz**, página web entregada y lista, de **\$4,490 a \$6,990 + IVA** en un solo pago (el mercado cobra de \$3,000 a \$15,500 por una web básica [27][31][33]). Además, **proyectos de redes sociales** de \$2,490 a \$6,990 por proyecto y **estudios de mercado para clientes** de \$3,990 (básico) y \$11,990 (completo), por debajo de los \$20,000 o más que cobran consultoras y freelancers [42][43][44].

2. TAMAÑO DEL MERCADO POR REGIÓN

2.1 Establecimientos y microempresas (INEGI, Censos Económicos 2024)

Entidad	Establecimientos (2024)	Unidades económicas privadas (2023)	% micro (0–10 personas)	UE que usaron internet	% que usó internet (<i>cálculo propio</i>)
Ciudad de México	456,102	425,005	93.4%	130,964	30.8%
Estado de México	899,575	749,365	97.2%	122,599	16.4%
Puebla	471,792	368,108	97.1%	76,692	20.8%
Hidalgo	200,776	142,306	97.2%	36,159	25.4%
Morelos	125,348	101,238	96.8%	21,815	21.5%
Total 5 entidades	2,153,593	1,786,022	—	388,229	21.7%

Fuentes: [1] CDMX, [2] Edomex, [3] Puebla, [4] Hidalgo, [5] Morelos. Totales y porcentajes de uso de internet: cálculo propio. En Hidalgo y Morelos el porcentaje viene publicado por INEGI (25.4% y 21.5%).

Lectura: cerca de **1.4 millones de unidades económicas** de estas cinco entidades no usaron internet para su negocio en 2023 (*cálculo propio*: 1,786,022 – 388,229). Ese es el mercado de "primer paso digital" de Demiurgo.

2.2 Indicadores que cambian la estrategia por región

Indicador	CDMX	Edomex	Puebla	Hidalgo	Morelos	Fuente
Unidades informales (2023)	64.1%	79.8%	75.1%	s/d	s/d	[1][2][3]
UE que venden por internet (2023)	s/d	2.9%	s/d	4.4%	3.8%	[4][5][6]
Uso de efectivo en ventas (2023)	s/d	s/d	s/d	88.7%	88.3%	[4][5]
Remuneración promedio mensual por persona (2023)	\$19,976	\$12,441	\$10,876	\$11,413	\$11,930	[6]
Hogares con internet (2024)	84.4%	s/d	61.8%	s/d	s/d	[7][7b]

s/d: sin dato verificado en esta revisión (ver sección 10, "Huecos de información").

Qué significa para Demiurgo:

- **CDMX:** es el mercado más digital (31% de las unidades usa internet; 84.4% de los hogares tiene internet). La competencia entre agencias también es mayor. El argumento de venta es **ahorro y resultados medibles**, no "estar en internet".
- **Estado de México (zona metropolitana):** es el mercado más grande (casi 900 mil establecimientos), pero el menos digitalizado (16% usa internet y solo 2.9% vende en línea) y el más informal (79.8%). El argumento es **"el primer paso"**: página gratis, perfil de Google y WhatsApp Business bien hecho, a precio de entrada.
- **Puebla, Hidalgo y Morelos:** la remuneración promedio por persona ocupada es entre 40% y 46% menor que en CDMX (*cálculo propio con [6]*), y casi 9 de cada 10 ventas se cobran en efectivo [4][5]. Hay que ofrecer **planes de entrada y pagos sencillos**, además de enseñar a cobrar por transferencia o con enlace de pago.

2.3 Giros prioritarios

Giro	Dato	Fuente
Salones y clínicas de belleza y peluquerías	Fue la 2ª actividad que más creció en el país entre 2018 y 2023: +71,883 unidades , con una tasa media anual de 6.2%. También fue la 3ª que más empleo sumó (+104,780 personas).	[6]
Salones de belleza (rama SCIAN 8121) por entidad	DENUE de mayo de 2026: 47,105 en el Estado de México y 25,295 en CDMX (las dos entidades con más salones del país). 80.7% de los salones en Google Maps no tiene sitio web.	[19] (fuente secundaria: Scrap.io, con datos de DataMéxico/DENUE y extracción propia de Google Maps)
Barberías	Pasaron de 1,204 en 2017 a 8,324 en 2022 (+591%), con cerca de 15 aperturas al día. La propia cámara del sector (CAMIEF) señala la falta de manejo de redes sociales y e-commerce como su punto débil.	[20]
Carnicerías (comercio al por menor de carnes rojas)	En el Estado de México fue una de las 10 actividades con mayor aumento en valor agregado entre 2018 y 2023 (+4,973 millones de pesos; 17% de crecimiento medio anual real).	[2]
Tiendas de abarrotes, fondas, cafeterías y antojitos	Fueron las actividades que más unidades sumaron en el país entre 2018 y 2023 (abarrotes +81,500; antojitos +30,861; cafeterías +17,050).	[6]

Hueco de información: no se obtuvo un conteo verificado de carnicerías, barberías ni servicios a domicilio por entidad. Se recomienda descargarlo del DENUE (gratis, por entidad y código SCIAN) antes de definir metas de prospección. Ver sección 10.

3. ADOPCIÓN DIGITAL: EL NEGOCIO VS. SU CLIENTE

3.1 El negocio

- **Uso de tecnología en todas las unidades económicas (2023):** 25.3% usa computadora, 26.2% internet, 36.3% teléfono celular, 14.4% correo electrónico, **13.2% redes sociales** y **5.6% página de internet** [6b].
- **Microempresas (2023):** solo el 23.5% usó internet y el 22.3% tuvo computadora [6c]. Solo el 4.4% vende por internet y el 5.1% compra por internet [6].
- **Control del dinero:** solo el **26.0% de las microempresas** usa un sistema contable o paga un contador externo [6]. Esto abre la puerta a los servicios de reportes contables e inventario automatizados.
- **Microempresas conectadas (encuesta IFT 2024, empresas urbanas que tienen internet o teléfono fijo):** 69.4% tiene página o redes sociales; **91.8% usa WhatsApp**; 23.1% tiene correo con dominio propio; 41% usa banca en línea; 17.2% tiene una app para pedidos o atención; 19.6% usa almacenamiento en la nube [8].

Nota: las cifras del Censo (todas las unidades) y del IFT (solo empresas urbanas ya conectadas) miden poblaciones distintas. Juntas cuentan una historia: **el negocio que ya se conectó vive en WhatsApp y redes, pero la gran mayoría aún no da ese paso.**

3.2 El cliente

- 100.2 millones de usuarios de internet (83.1% de la población de 6 años y más) [7].
- 77.2 millones de compradores digitales; el comercio electrónico minorista vale \$941 mil millones de pesos (+19.2% en 2025) [9].
- El 71% de los compradores combina canales físicos y digitales. Investigar en línea y comprar en tienda ya es la norma [9b].
- El 30% de los consumidores digitales ya usa IA para resolver dudas sobre productos [9b].
- La inversión publicitaria digital en México llegó a **\$124,625 millones de pesos en 2025 (+23.7%)**. Dos de cada tres pesos de publicidad ya se entregan en medios digitales (65.4%) [10].

4. PERCEPCIONES Y NECESIDADES DEL PEQUEÑO NEGOCIO

Hallazgo	Dato	Fuente
Para qué quieren estar en internet	El beneficio que más mencionan las microempresas es "darse a conocer" (66.7%).	[8]
Para qué sirve el correo y la app	Mantenerse en contacto con clientes (55.6%) y contacto más rápido (59.9%).	[8]
Su principal problema	Baja demanda de sus productos o servicios (27.7%), junto con altos costos de insumos (35.5%) e inseguridad (34.4%).	[6]
Resistencia	40% de las pymes no percibe los beneficios de digitalizarse o no lo considera prioridad; 4 de cada 10 no le asignan presupuesto.	[11]
Lo que ganan quienes sí invierten	+22% de facturación contra +2.3% de quienes no invierten en herramientas digitales.	[11]
Cómo miden a su cliente	80% "platicando con el cliente"; solo 36% con herramientas digitales.	[11]
Miedo a la nube	45.4% de las microempresas teme perder el control de sus datos.	[8]

Hallazgo	Dato	Fuente
Gasto real en anuncios	Una pyme destina entre \$3,000 y \$7,000 al mes a anuncios en Facebook e Instagram, y entre \$5,000 y \$10,000 si suma Google Ads.	[12]

Necesidades que se desprenden (lectura de Demiurgo):

1. **"Que me encuentren"** → perfil de Google, página sencilla y WhatsApp Business bien configurado.
2. **"No tengo tiempo"** → publicaciones programadas y respuestas automáticas.
3. **"No sé si funciona"** → reporte mensual sencillo con mensajes recibidos, clientes nuevos y ventas atribuibles.
4. **"Es caro"** → página sin costo de desarrollo, pauta pagada directo a Meta/Google y planes desde menos de \$1,000 al mes.
5. **"Llevo todo en libreta"** → reportes de ventas e inventario automáticos (la mayoría de las micro no usa sistema contable [6]).
6. **"No confío"** → la cuenta de anuncios, el dominio y el número de WhatsApp quedan a nombre del cliente.

5. INVERSIÓN PUBLICITARIA TÍPICA DE UN PEQUEÑO NEGOCIO

Concepto	Referencia	Fuente
Gasto mensual en Facebook/Instagram de una pyme	\$3,000 – \$7,000 MXN	[12] Expansión (sep. 2025)
Con Google Ads incluido	\$5,000 – \$10,000 MXN	[12]
Pymes B2C que ya invierten en publicidad digital	69%	[12] (estudio de Amazon Ads 2024, citado por Expansión)
Presupuesto para "probar" Meta Ads	\$1,500 – \$3,000 MXN/mes	[18]
Ventas o mensajes continuos con Meta Ads	\$5,000 – \$12,000 MXN/mes	[18]
Mínimo sugerido por Meta	~\$100 MXN/día	[18]
Inicio sugerido en Google Ads	\$6,000 – \$10,000 MXN/mes (70–80% a pauta)	[21]

Costos de los anuncios en México

Métrica	Rango	Fuente
CPM en Meta (Facebook/Instagram)	\$30 – \$90 MXN; \$120–\$160 en Buen Fin, Hot Sale o Navidad	[18]
CPC en Meta	\$1.50 – \$5.00 MXN	[18]
CPC en Google Ads: servicios profesionales	\$6 – \$20 MXN	[21]
CPC en Google Ads: salud / bienestar	\$10 – \$25 MXN	[21]
Puja estimada en Google, top de página: moda, ropa y belleza	\$0.87 – \$8.74 MXN	[22] (Keyword Planner, sep. 2026)
Puja estimada en Google, top de página: viajes, hospitalidad y comida	\$4.72 – \$22.91 MXN	[22]
Referencia EE. UU. (WordStream): tasa de conversión de campañas de clientes potenciales en Meta, "Beauty & Personal Care"	5.29% (todas las industrias: 7.72%)	[23]

Métrica	Rango	Fuente
Mensajes de marketing por WhatsApp Business Platform en México	~USD 0.03–0.04 por mensaje entregado; las respuestas dentro de la ventana de servicio tienen reglas aparte	[17][24]

6. LO QUE COBRAN LAS AGENCIAS EN MÉXICO (REFERENCIAS DE MERCADO)

Servicio	Rango típico en México	Fuente
Mantenimiento web	\$500 – \$1,200/mes (sitio sencillo); \$1,200 – \$2,800 (pyme estándar); \$3,000 – \$5,500 (profesional / e-commerce)	[13]
Hosting	\$100 – \$600/mes (rango de mercado); Hostinger desde \$24.99/mes con pago adelantado a 48 meses, \$89.99/mes al renovar	[13] [25]
Dominio .com.mx	\$249 MXN al año (IVA incluido) en Akky	[25b]
Manejo de redes (community manager)	Básico \$3,000 – \$5,000; intermedio \$6,000 – \$12,000; avanzado con pauta \$12,000 – \$25,000; agencias \$12,000 – \$50,000+. La pauta casi siempre se cobra aparte.	[14]
Gestión de Google Ads	Fee fijo de USD 300 – 1,000 al mes, o 10% – 20% de la inversión; setup de USD 500 – 2,000	[15]
SEO	Pyme en CDMX: \$5,000 – \$12,000/mes; profesional: \$15,000 – \$35,000/mes	[16]
Chatbot / agente IA para WhatsApp	Lo configura el cliente: \$500 – \$1,700/mes. Con freelancer o agencia pequeña: \$8,000 – \$35,000 de implementación + \$2,500 – \$12,000/mes. Aparte, tarifas de Meta de \$300 – \$1,500/mes para una pyme.	[17]
Software contable / inventario	Alegria Facturación Pyme \$199/mes; Plus (con inventario) \$599/mes; Alegria ERP desde \$974/mes con pago anual (precios sin IVA)	[26]

Lectura: una pyme que quisiera **redes intermedias + Google Ads + SEO local + chatbot** con proveedores separados pagaría, solo en honorarios, aproximadamente **\$19,000 a \$35,000 al mes** (*cálculo propio sumando los rangos bajos y medios de [14][15][16][17], con tipo de cambio supuesto de \$18 MXN por dólar*), más la pauta. Eso está fuera del alcance de una barbería o una carnicería. **Ahí está el hueco que puede llenar Demiurgo.**

6.1 Páginas web de pago único (sin mensualidad)

Proveedor / fuente	Qué ofrece	Precio publicado	Fuente
Rango de mercado 2026 (guía de precios)	Web básica económica: plantilla, 3–4 secciones, el cliente da textos y fotos	\$3,000 – \$7,000	[27]
Rango de mercado 2026 (guía de precios)	Web estándar: diseño sobre la marca, 5–8 secciones, WhatsApp, dominio + hosting 1 año	\$8,000 – \$15,500	[27]
Rango de mercado 2026 (guía de precios)	Landing page	\$4,000 – \$8,900 (ofertas gancho desde \$990)	[27]
Pyrus	"Página lista": 5 secciones sobre plantilla, SEO y WhatsApp; versiones a medida \$6,999 y \$9,900	\$3,999 + IVA; hosting aparte \$299/mes	[28]
Nubograma	Landing hasta 5 secciones, dominio y hospedaje 1 año, 2 rondas de ajustes	\$4,900 IVA incluido; renovación desde \$2,300/año	[29]
Simplixy	Landing \$4,500; sitio de hasta 5 páginas \$6,500 (hosting + dominio 1 año)	\$4,500 – \$6,500 pago único	[30]
PyME Digital	Landing \$7,900; sitio hasta 7 páginas \$14,900; soporte 15–30 días; capacitación	+ IVA; hosting y dominio desde el 2º año \$2,400/año	[31]

Proveedor / fuente	Qué ofrece	Precio publicado	Fuente
Páginas Web Económicas	Paquetes de 1 a 12 páginas con dominio y hosting 1 año	\$1,300 – \$3,500	[32]
Mestre Diseño Web	Landing \$3,000 – \$6,000; web básica \$7,000 – \$15,000	Rango	[33]
Go Web 360	Web básica informativa (plantilla, 3–5 secciones)	\$6,000 – \$12,000	[34]

Lectura: para una página de 1 a 5 secciones o de 3 a 5 páginas, el precio más común en México va de **~\$4,000 a ~\$9,900** en pago único. Abajo de \$3,000 suelen ser plantillas genéricas sin soporte [27][32]; arriba de \$10,000 ya incluyen redacción, SEO más completo o capacitación [27][31].

6.2 Proyectos de redes sociales (por proyecto, no mensual)

Servicio	Referencia de mercado	Fuente
Campaña de temporada (Día de Muertos, Buen Fin, posadas) fuera del paquete mensual	\$1,500 – \$8,000 por campaña	[35]
Setup inicial de redes (estrategia, guía de marca, calendario trimestral)	\$5,000 – \$25,000 una sola vez	[35]
Paquete de 12 diseños para redes (sin redacción ni publicación)	\$2,500	[36]
Identidad + kit para redes (logo, paleta, plantillas Canva, portadas)	\$2,900 (logo e identidad) a \$5,900 (con kit de redes), + IVA	[37]
Logotipo con diseñador freelance	\$3,000 – \$15,000	[38] [39]
Lanzamiento de marca para pyme (logo, manual, fanpages, 5 posts, 2 campañas)	\$19,000 + IVA (pauta aparte, sugerida \$4,000 – \$8,000)	[40]
Paquete mensual de redes con creación de perfil y 1 campaña	Desde \$2,000/mes	[41]
Sesión de fotos y video para contenido	\$2,500 – \$6,000 por sesión; \$3,800 en [41]	[35][41]

6.3 Estudios de mercado

Opción	Referencia de mercado	Fuente
Freelance: análisis de competencia (8–10 negocios, precios, visita)	\$10,000 (25 h a \$400/h), sin IVA	[42]
Freelance: encuesta en línea a 100–150 personas con reporte corto	\$4,800 (12 h)	[42]
Freelance: estudio completo (competencia, encuesta, redes, presentación)	\$20,400 (51 h) + herramientas e IVA	[42]
Consultora: investigación de escritorio (fuentes secundarias, INEGI, competencia)	\$15,000 mínimo; típico \$20,000 – \$45,000	[43]
Consultora tradicional (con trabajo de campo)	\$20,000 – \$150,000+, de 3 a 8 semanas	[44]
Estudio de mercado por mandato	Desde \$20,000 + IVA	[45]

Lectura: el pequeño negocio no puede pagar \$20,000 por un estudio. Pero buena parte de la información (DENUE, Censos Económicos, Google Trends, Google Maps) es pública y gratuita [42][44]. Demiurgo ya tiene el método (este mismo documento) y puede ofrecer una versión corta y barata.

7. PROPUESTA DE PLANES Y PRECIOS PARA DEMIURGO DIGITAL

Todo lo de esta sección es PROPUESTA. Los precios son mensuales, en MXN, más IVA. Las horas y los

costos directos son **ESTIMACIONES** que Sarid debe validar con sus primeros 5 a 10 clientes.

7.1 Principios

- 1. **Página web sin costo de desarrollo.** Se cobra solo mantenimiento, hosting y posicionamiento. **PROPUESTA de condición:** permanencia mínima de 12 meses. Si el cliente cancela antes, paga una cuota de liberación del sitio (sugerencia: \$2,500 – \$4,000) o el diseño se queda con Demiurgo. El dominio siempre se registra a nombre del cliente.
- 2. **La pauta no es ganancia de Demiurgo.** Se paga directo a Meta o Google con la tarjeta del cliente, en cuentas a su nombre. Así hay transparencia total y Demiurgo no financia la publicidad. Si el cliente pide que Demiurgo pague por él, se cobra **al costo + 10% por manejo y riesgo**, desglosado en la factura (por debajo del 10–20% del mercado [15]).
- 3. **El margen de Sarid está en el honorario, no en la pauta.**
- 4. **Escalera de crecimiento:** cada plan incluye al anterior. El cliente sube de plan cuando vende más ("cuando seas una gran empresa, será un gusto").

7.2 Planes

Plan	Precio/mes (PROPUESTA)	Incluye	Pauta sugerida (aparte, va directo a Meta/Google)	Referencia de mercado por lo mismo
Semilla · presencia	\$990	Página web de 1 a 3 secciones (sin costo de desarrollo), hosting, dominio .com.mx, SSL, mantenimiento y 1 cambio menor al mes, perfil de Google Maps, WhatsApp Business con catálogo y respuestas rápidas	\$0 (opcional)	\$600 – \$1,800/mes solo por mantenimiento + hosting [13]
Crece · redes	\$3,490	Semilla + 12 publicaciones al mes en Facebook e Instagram (se publican en las fechas que el cliente elige), gestión de campañas de Meta hacia WhatsApp, reporte mensual	\$1,500 – \$3,000	CM básico \$3,000 – \$5,000 [14] + mantenimiento
Impulso · ventas	\$6,990	Crece + 20 publicaciones y 2 reels al mes, Google Ads + Meta Ads, SEO local (Google Maps, reseñas, contenido), chatbot de WhatsApp con respuestas frecuentes, horarios y precios	\$3,000 – \$7,000	~\$19,000 – \$35,000 por separado (<i>cálculo propio, sección 6</i>)
Socio · automatización total	\$11,990 (+ implementación de \$4,990, una sola vez)	Impulso + asistente con IA (citas o pedidos), reportes automáticos de ventas, gastos e inventario (Google Sheets o integración con un sistema como Alegra), tablero mensual y llamada de estrategia	\$5,000 – \$10,000	Chatbot IA con agencia: \$8,000 – \$35,000 de implementación + \$2,500 – \$12,000/mes [17], sin contar redes ni anuncios

Servicios sueltos (PROPUESTA):

Servicio	Precio sugerido	Referencia de mercado
Gestión de Google Ads o Meta Ads (sin plan)	15% de la pauta, mínimo \$1,500/mes	10% – 20%, o USD 300 – 1,000 fijo [15]

Servicio	Precio sugerido	Referencia de mercado
SEO local (perfil de Google, reseñas, página)	\$2,500/mes	Pyme CDMX \$5,000 – \$12,000 [16]
Chatbot básico de WhatsApp	\$2,990 de implementación + \$1,490/mes	\$8,000 – \$15,000 + \$2,500 – \$12,000/mes [17]
Reportes contables / inventario automatizados	\$1,990 de implementación + \$990/mes	Software solo: \$199 – \$974/mes [26]
Página adicional o tienda en línea	Cotización	—

PROPUESTA de precio regional: la remuneración promedio por persona ocupada en Puebla, Hidalgo y Morelos es 40% a 46% menor que en CDMX [6]. Se sugiere un **10% de descuento en Semilla y Crece** para esas entidades, o pagos semestrales con un mes gratis.

7.3 Margen estimado para Sarid (ESTIMACIÓN)

Plan	Precio	Costos directos estimados/mes	Horas estimadas/mes	Ingreso neto por hora para Sarid (estimación)
Semilla	\$990	~\$110 (hosting ~\$90 a precio de renovación [25] + dominio ~\$21 [25b])	1.5	~\$590/h
Crece	\$3,490	~\$260 (Semilla + herramientas de diseño y programación, supuesto \$150)	7	~\$460/h
Impulso	\$6,990	~\$960 (Crece + plataforma de chatbot ~\$700, dentro del rango de \$500 – \$1,700 [17])	14	~\$430/h
Socio	\$11,990	~\$1,760 (Impulso + consumo de IA ~\$500, dentro de \$200 – \$800 [17], + automatizaciones ~\$300 supuesto)	22	~\$465/h

- **Meta sugerida (PROPUESTA):** mantener un **margen bruto de 60% a 70% sobre el honorario** una vez que se contrate apoyo (diseñador o community manager freelance). Mientras Sarid opere solo, el indicador clave es el ingreso por hora: si baja de ~\$400/h, conviene subir el precio o reducir entregables.
- **Pauta:** 0% de margen si la paga el cliente directo; 10% si la paga Demiurgo.
- **Capacidad (ESTIMACIÓN):** con unas 140 horas productivas al mes, Sarid puede atender cerca de **15 clientes Crece o 8 a 10 clientes Impulso** antes de necesitar ayuda. Un ejemplo de cartera de 10 Semilla + 8 Crece + 3 Impulso + 1 Socio generaría alrededor de **\$70,800/mes de honorarios** (cálculo con precios *PROPUESTOS*).

7.4 PROPUESTA: plan Raíz · página web de pago único

Para el cliente que **solo quiere su página**: se paga una vez, se entrega terminada y **no hay mensualidad ni seguimiento de Demiurgo**. El dominio y el hosting quedan a nombre del cliente y él los paga. Es la puerta de entrada: quien hoy no quiere mensualidad puede pasar después a Semilla o Crece.

Versión	Precio (PROPUESTA, pago único + IVA)	Alcance	Horas estimadas	Ingreso por hora (estimación)	Referencia de mercado
Raíz Landing	\$4,490	1 página con hasta 5 secciones	10	~\$435/h	\$3,999 – \$7,900 [28][29][30][31]
Raíz Sitio	\$6,990	Hasta 5 páginas (Inicio, Servicios, Nosotros, Galería, Contacto)	16	~\$430/h	\$6,500 – \$14,900 [30][31][34]

- **Rango recomendado: \$4,490 a \$6,990 + IVA.** Queda en la parte media del mercado: arriba de las plantillas de \$1,300 – \$3,500 [32] (que no incluyen revisiones claras ni capacitación) y abajo de los sitios de \$9,900 – \$14,900 [27][31].
- **Forma de pago:** 50% para empezar y 50% al entregar (es la práctica común [29][31]).
- **Costos directos para Demiurgo:** casi nulos (dominio y hosting los paga el cliente). Solo herramientas de diseño e imágenes de banco, **SUPUESTO** de ~\$100 – \$200 por proyecto. Por eso el margen bruto sobre el honorario es de ~95%. El indicador que importa es el **ingreso por hora**: si un proyecto pasa de 12 h (Landing) o 18 h (Sitio), hay que cobrar extras.
- **Relación con Semilla:** con Semilla la página no tiene costo de desarrollo, pero hay un plazo forzoso de 12 meses ($\$990 \times 12 = \$11,880$ al año con hosting, mantenimiento y Google Maps). Raíz es más barato si el cliente no quiere nada más. La cuota de liberación de Semilla (\$2,500 – \$4,000) queda abajo del precio de Raíz, y eso es coherente porque el cliente ya pagó meses.

Hosting opcional "Raíz Hosting" (PROPUESTA): \$1,290 al año + IVA. Incluye servidor, SSL y un respaldo mensual. **No incluye cambios ni soporte de contenido.** El dominio se renueva aparte, a nombre del cliente (.com.mx ~\$249/año [25b]). En el mercado la renovación de hosting + dominio cuesta de \$2,300 a \$2,400 al año [29][31], o \$299/mes [28]. *Costo para Demiurgo (ESTIMACIÓN):* si varios sitios comparten un plan de hosting de ~\$90/mes al renovar [25] (~\$1,080/año), con 5 sitios o más el costo por sitio baja a ~\$216/año o menos. Este número hay que confirmarlo con el plan que se contrate.

Lista de entrega de Raíz

Incluye:

- Llamada de arranque (30 min) y formulario de información del negocio.
- Diseño sobre una plantilla adaptada a la marca del cliente (colores, logo, fotos).
- Versión para celular y computadora.
- Botón de WhatsApp, formulario de contacto, mapa de Google y enlaces a redes.
- SEO básico: títulos, descripciones, textos alternativos de imágenes, sitemap y alta en Google Search Console.
- Certificado SSL activado y prueba de velocidad básica.
- Corrección de estilo de los textos que entregue el cliente.
- **2 rondas de revisiones** (cada ronda es una lista de cambios enviada en un solo mensaje).
- Publicación en el dominio y hosting **a nombre del cliente** (Demiurgo ayuda a contratarlos si hace falta).
- **Entrega:** de 7 a 10 días hábiles (Landing) o de 12 a 15 días hábiles (Sitio), contados desde que el cliente entrega todo su material.
- Capacitación de 30 minutos y guía en PDF para cambiar textos y fotos.
- **Entrega formal:** usuarios y contraseñas, respaldo completo del sitio y carta de entrega firmada.
- **Garantía de 15 días** por fallas técnicas de lo entregado (no incluye cambios de contenido nuevos).

No incluye (se cotiza aparte):

- Dominio y hosting (los paga el cliente) o el Raíz Hosting opcional.
- Mantenimiento, actualizaciones, cambios o soporte después de la garantía.
- Redacción completa de textos, fotos profesionales o logotipo.
- Tienda en línea, pagos en línea, reservas o integraciones especiales.
- SEO continuo, perfil de Google Maps, anuncios o manejo de redes.
- Correo profesional con dominio.
- Tercera ronda de revisiones o más.

Extras sugeridos (PROPUESTA, + IVA):

- Página o sección adicional: \$990.
- Redacción de textos por página: \$490.
- Ronda extra de revisiones: \$590.
- Cambio suelto después de la entrega: desde \$350.
- Alta y optimización del perfil de Google Maps: \$790.
- Configuración de correo profesional: \$490.

Para comparar, PyME Digital cobra \$1,200 por página adicional, \$900 por redacción y desde \$500 por cambio suelto [31].

7.5 PROPUESTA: proyectos de redes sociales (pago por proyecto)

Para quien no quiere un plan mensual, o para clientes de Semilla que necesitan un empujón en una fecha clave. **La pauta va aparte, directo a Meta.**

Proyecto	Precio (PROPUESTA, + IVA)	Qué incluye	Horas estimadas	Ingreso por hora (estimación)	Referencia de mercado
Perfil profesional (alta y arreglo de imagen)	\$2,490	Alta u optimización de Facebook, Instagram y WhatsApp Business; foto de perfil, portada, biografía, destacadas, catálogo de WhatsApp y 6 plantillas editables en Canva	5	~\$500/h	Kit de identidad + redes \$5,900 [37]; setup \$5,000 – \$25,000 [35]
Identidad express (complemento)	+\$2,490	Logotipo sencillo (2 propuestas, 2 rondas de ajustes), paleta de colores y tipografías	6	~\$415/h	Logotipo freelance \$3,000 – \$15,000 [38][39]; \$2,900 [37]
Paquete de contenido 12	\$2,490	12 publicaciones diseñadas con texto y hashtags, listas para publicar o programar	6	~\$415/h	12 diseños sin texto \$2,500 [36]
Paquete de contenido 12 + 4 reels	\$4,490	Lo anterior + 4 reels editados con material del cliente	10	~\$450/h	Video corto suma \$3,000 – \$8,000/mes en paquetes mensuales [39]
Campaña de temporada	\$2,990	6 piezas + 1 reel, una campaña de Meta hacia WhatsApp de 2 a 4 semanas y un reporte final. Fechas: Día de Reyes, San Valentín, 10 de mayo, regreso a clases, Día de Muertos, Buen Fin, Navidad	6	~\$500/h	\$1,500 – \$8,000 por campaña [35]
Campaña de lanzamiento (apertura, nuevo producto o sucursal)	\$6,990	Estrategia y calendario de 4 semanas, 10 piezas + 2 reels, 2 campañas de Meta (alcance local + mensajes), seguimiento semanal y reporte final	14	~\$500/h	Lanzamiento de pyme \$19,000 + IVA con logo y manual [40]

- **Pauta sugerida (aparte):** campaña de temporada de \$1,000 a \$3,000; lanzamiento de \$3,000 a \$6,000 (el rango de prueba en Meta es de \$1,500 a \$3,000 [18]).
- **Revisiones:** 1 ronda en paquetes de contenido y 2 en campañas.
- **No incluye:** sesión de fotos o video profesional, influencers, ni manejo de mensajes o comentarios después del proyecto.

- **Descuento sugerido:** 15% para clientes con plan activo. Si el cliente contrata Crece dentro de los 30 días siguientes, el Perfil profesional se le abona.

7.6 PROPUESTA: estudios de mercado para clientes

Demiurgo puede vender a sus clientes una versión corta del método de este documento: datos públicos (INEGI, DENU, Google Trends, Google Maps), revisión de la competencia y una recomendación clara.

Estudio	Precio (PROPUESTA, + IVA)	Qué incluye	Entrega	Horas estimadas	Ingreso por hora (estimación)	Referencia de mercado
Básico ("Radiografía de zona")	\$3,990	Número de negocios del mismo giro en la zona (DENU), mapa y fichas de 10 competidores (precios, reseñas, redes), demanda en búsquedas (Google Trends / planificador de palabras clave), 3 oportunidades concretas. Reporte de 6 a 8 páginas y llamada de 30 min	5 a 7 días hábiles	10	~\$400/h	Análisis de competencia freelance \$10,000 [42]; investigación de escritorio desde \$15,000 [43]
Completo	\$11,990	Básico + encuesta en línea a 100 – 150 personas (Google Forms, con los canales del cliente), visita como cliente a 5 competidores, perfil del cliente ideal, precio recomendado, proyección en 3 escenarios y plan de acción de 90 días. Presentación de 1 hora	3 a 4 semanas	30	~\$400/h	Estudio completo freelance \$20,400 + IVA [42]; consultoras \$20,000 – \$150,000+ [43][44] [45]

- **Por qué abajo del mercado:** el foco es el pequeño negocio, se usan herramientas gratuitas [42] y Demiurgo reutiliza su propio método y sus datos regionales.
- **Costos directos:** casi cero con herramientas gratuitas. Si el cliente quiere pauta para la encuesta o herramientas de pago (por ejemplo, de escucha en redes), se cobran **al costo y aparte** [42].
- **Uso comercial:** el estudio Básico es un buen producto de entrada para negocios que van a abrir. Si el cliente contrata un plan en los 30 días siguientes, se sugiere **abonar el 50%** del estudio a su primer mes.
- **Límite ético:** un estudio de mercado no garantiza ventas. Siempre se separan los **datos**, los **supuestos** y las **recomendaciones**, como en este documento.

8. PROYECCIONES DE CRECIMIENTO POR GIRO (ESCENARIOS)

Todo lo de esta sección son escenarios ilustrativos, no promesas. Usan supuestos explícitos. Los tickets promedio, márgenes y frecuencias son **SUPUESTOS** que hay que reemplazar con los números reales de cada cliente.

8.1 Modelo

- **Conversaciones al mes** = pauta mensual ÷ costo por conversación de WhatsApp.
- **Costo por conversación (SUPUESTO):** sale del CPC de Meta en México, de \$1.50 a \$5.00 [18], suponiendo que entre 20% y 30% de los clics abre una conversación. Conservador \$25, base \$12, optimista \$8. Para

servicios a domicilio se usa Google Ads, con CPC de \$6 a \$20 [21]: conservador \$80, base \$45, optimista \$30.

- **Clientes nuevos al mes** = conversaciones × tasa de cierre (SUPUESTO: 10% / 20% / 25%; en servicios a domicilio 15% / 25% / 30%).
- **Retención mensual (SUPUESTO)**: porcentaje de clientes nuevos que siguen comprando el mes siguiente.
- **Ingreso incremental** = clientes activos × ticket × frecuencia mensual. **Utilidad bruta** = ingreso × margen bruto del giro (SUPUESTO).
- **ROI a 12 meses** = (utilidad bruta incremental – costo total del plan y la pauta) ÷ costo total.
- No incluye estacionalidad ni límite de capacidad del negocio (sillas, cocina, personal). En el escenario optimista, el negocio podría no tener capacidad para atender a todos.

Barbería / estética

Supuestos: ticket \$180 · frecuencia 1.0 compras/mes · margen bruto 60% · pauta \$2,000/mes · plan Crece (\$3,490/mes) · retención mensual 60%, 70%, 80% (conservador, base, optimista).

Escenario	Conversaciones/mes	Clientes nuevos/mes	Ingreso extra mes 1	Ingreso extra mes 12	Ingreso extra 12 meses	Utilidad bruta 12 meses	Costo plan + pauta 12 meses	ROI 12 meses
Conservador	80	8.0	\$1,440	\$3,592	\$37,812	\$22,687	\$65,880	-66%
Base	167	33.3	\$6,000	\$19,723	\$193,979	\$116,388	\$65,880	+77%
Optimista	250	62.5	\$11,250	\$52,385	\$465,462	\$279,277	\$65,880	+324%

Carnicería (pedidos por WhatsApp)

Supuestos: ticket \$450 · frecuencia 2.0 compras/mes · margen bruto 25% · pauta \$2,000/mes · plan Crece (\$3,490/mes) · retención mensual 50%, 60%, 70% (conservador, base, optimista).

Escenario	Conversaciones/mes	Clientes nuevos/mes	Ingreso extra mes 1	Ingreso extra mes 12	Ingreso extra 12 meses	Utilidad bruta 12 meses	Costo plan + pauta 12 meses	ROI 12 meses
Conservador	80	8.0	\$7,200	\$14,396	\$158,404	\$39,601	\$65,880	-40%
Base	167	33.3	\$30,000	\$74,837	\$787,745	\$196,936	\$65,880	+199%
Optimista	250	62.5	\$56,250	\$184,905	\$1,818,556	\$454,639	\$65,880	+590%

Servicio a domicilio (plomaría, electricidad, limpieza)

Supuestos: ticket \$1,200 · frecuencia 0.2 compras/mes · margen bruto 50% · pauta \$3,000/mes · plan Crece + Google Ads (\$4,990/mes) · retención mensual 85%, 90%, 95% (conservador, base, optimista).

Escenario	Conversaciones/mes	Clientes nuevos/mes	Ingreso extra mes 1	Ingreso extra mes 12	Ingreso extra 12 meses	Utilidad bruta 12 meses	Costo plan + pauta 12 meses	ROI 12 meses
Conservador	38	5.6	\$1,350	\$7,720	\$64,254	\$32,127	\$95,880	-66%
Base	67	16.7	\$4,000	\$28,703	\$221,675	\$110,837	\$95,880	+16%
Optimista	100	30.0	\$7,200	\$66,188	\$470,425	\$235,213	\$95,880	+145%

Fonda / cafetería

Supuestos: ticket \$120 · frecuencia 2.0 compras/mes · margen bruto 35% · pauta \$1,500/mes · plan Crece (\$3,490/mes) · retención mensual 50%, 60%, 70% (conservador, base, optimista).

Escenario	Conversaciones/mes	Clientes nuevos/mes	Ingreso extra mes 1	Ingreso extra mes 12	Ingreso extra 12 meses	Utilidad bruta 12 meses	Costo plan + pauta 12 meses	ROI 12 meses
Conservador	60	6.0	\$1,440	\$2,879	\$31,681	\$11,088	\$59,880	-81%
Base	125	25.0	\$6,000	\$14,967	\$157,549	\$55,142	\$59,880	-8%
Optimista	188	46.9	\$11,250	\$36,981	\$363,711	\$127,299	\$59,880	+113%

8.2 Lecturas

- En el **escenario conservador ningún giro recupera la inversión en 12 meses**. Por eso conviene empezar con **Semilla** (perfil de Google y WhatsApp, \$990) y subir a Crece cuando haya mensajes medibles.
- Los giros con **recompra frecuente** (barbería, carnicería) son los mejores candidatos para Crece: la retención multiplica el efecto de la pauta.
- Fonda o cafetería**: con Crece, el escenario base queda casi en equilibrio. Para este giro conviene empezar con Semilla + gestión suelta de Meta Ads (mínimo \$1,500) + pauta de \$1,500. Con esa combinación el costo anual baja a ~\$47,880 y el escenario base daría un ROI aproximado de +15% (*cálculo propio con los mismos supuestos*).
- Servicio a domicilio**: depende de Google (búsquedas con intención como "plomero cerca de mí"). El ticket alto compensa una recompra baja.
- Referencia de crecimiento anual**: las pymes con presencia digital crecen su facturación 28% al año contra 8% de las que no la tienen [11]. Se puede usar como punto de comparación general para los reportes a clientes.

9. POR QUÉ DEMIURGO PUEDE GANAR

- Precio integrado**: junta en un solo plan lo que en el mercado se cobra por separado (sección 6).
- Enfoque en WhatsApp**: el canal que usa el 91.8% de las micro conectadas [8].
- Automatización real**: reportes e inventario para negocios donde solo el 26% usa sistema contable [6].
- Cercanía regional**: cubre los cinco mercados del centro del país, con precio regional.
- Transparencia**: pauta a nombre del cliente y cuentas a su nombre. Esto responde al miedo a perder el control de sus datos [8].

10. HUECOS DE INFORMACIÓN Y SIGUIENTES PASOS

Hueco	Por qué importa	Cómo cerrarlo
Conteo por entidad de carnicerías (SCIAN 461121), barberías y salones (812110) y servicios a domicilio	Para dimensionar la prospección por giro y municipio	Descarga masiva gratuita del DENUÉ por entidad (inegi.org.mx/app/descarga) o API DENUÉ con token gratuito
Porcentaje de usuarios de internet por entidad (ENDUTIH 2024) para Edomex, Hidalgo y Morelos	Comparar la adopción digital del consumidor	Tabulados de la ENDUTIH 2024 (INEGI). Solo se verificaron CDMX (hogares 84.4%) y Puebla (usuarios 78.0%, hogares 61.8%, fuente secundaria)
Informalidad de Hidalgo y Morelos; ventas por internet de CDMX y Puebla	Ajustar el argumento de venta por región	Boletines definitivos de los CE 2024 por entidad o el SAIC de INEGI

Hueco	Por qué importa	Cómo cerrarlo
Zona metropolitana del Valle de México (municipios del Edomex)	Los datos del Edomex son de todo el estado	SAIC o DENUe filtrando por municipio (Ecatepec, Nezahualcóyotl, Naucalpan, Tlalnepantla, etc.)
Costo real por conversación de WhatsApp en México por giro	Es el supuesto más sensible de las proyecciones	Medirlo en las primeras campañas de prueba (\$1,500 – \$3,000) y actualizar el modelo
Benchmarks de conversión locales	WordStream usa datos de EE. UU.	Datos propios de los primeros clientes
Precios de pago único de proveedores de las 5 entidades	Casi todas las referencias de páginas web, redes y estudios son de proveedores en línea de todo el país (algunos en Monterrey, Aguascalientes o Edomex), no de las 5 entidades	Cotizar como cliente de 5 a 10 proveedores locales en CDMX, Puebla y Pachuca
Horas reales por proyecto (Raíz, campañas, estudios)	El precio propuesto depende de las horas estimadas	Registrar las horas de los primeros 3 proyectos de cada tipo
Tipo de cambio	Algunas referencias están en dólares	Se usa un supuesto de \$18 MXN por dólar; verificar el FIX de Banxico al cotizar

FUENTES

1. INEGI. *Censos Económicos 2024. Resultados definitivos, Ciudad de México* (24 jul 2025). https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE_2024_Def_CDMX.pdf
2. INEGI. *CE 2024. Resultados definitivos, Estado de México*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE_2024_Def_EdMx.pdf
3. INEGI. *CE 2024. Resultados definitivos, Puebla*. https://en.www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE_2024_Def_Pue.pdf
4. INEGI. *CE 2024. Resultados oportunos, Hidalgo* (23 ene 2025). https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE2024_RO_HG.pdf
5. INEGI. *CE 2024. Resultados oportunos, Morelos* (23 ene 2025). https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE_2024_RO_Mor.pdf
6. INEGI. *CE 2024. Reporte de resultados definitivos nacional* (24 jul 2025). https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/ce/CE2024_def_RR.pdf
7. 6b. INEGI. *CE 2024. Resultados oportunos: Tecnologías digitales de información y comunicación*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2024/doc/ro_infctics_ce24.pdf
8. 6c. El Economista. *Así usan las empresas la tecnología en México, según el Inegi* (25 ene 2025). <https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/asi-empresas-tecnologia-mexico-inegi-20250125-743584.html>
9. INEGI. *ENDUTIH 2024, comunicado* (6 may 2025). https://en.www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24.pdf · y reporte de resultados: https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/endutih/ENDUTIH_24_RR.pdf
10. 7b. D. Santin. *Puebla en la ENDUTIH 2024* (fuente secundaria). <https://danielsantin.com/puebla-en-la-endutih-2024/>
11. IFT. *Cuarta Encuesta 2024. Usuarios de servicios de telecomunicaciones: micro, pequeñas y medianas empresas* (levantamiento jul–ago 2024; 2,201 entrevistas a microempresas). <https://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/usuarios-y-audiencias/cuartaencuesta2024mipymes.pdf>

12. AMVO. *Estudio de Venta Online 2026* (reseña en Marketing4eCommerce, 11 mar 2026).
<https://marketing4ecommerce.mx/estudio-de-venta-online-2026-amvo-mexico/> · página del estudio:
<https://amvo.org.mx/estudios>
13. 9b. AMVO. *10 hallazgos clave de los estudios de AMVO del 2026*. <https://blog.amvo.org.mx/blog/10-hallazgos-clave-de-los-estudios-de-amvo-del-2026>
14. AVE, CIM e IAB México. *Estudio Valor Total Media 2026* (reseña en TotalMedios).
<https://www.totalmedios.com/nota/65468/mexico-la-inversion-publicitaria-en-medios-crecio-174-en-2025>
· IAB México: <https://www.iabmexico.com/estudios/estudio-valor-total-media-2025/>
15. Concanaco-Servytur. *2º Estudio de Digitalización Pymes* (vía El Economista, 19 feb 2025).
<https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/presencia-digital-aumenta-28-facturacion-pymes-20250219-746927.html>
16. Expansión. *"Alimentar al algoritmo" le cuesta a las pymes hasta 7,000 pesos al mes* (2 sep 2025).
<https://expansion.mx/tecnologia/2025/09/02/alimentar-al-algoritmo-le-cuesta-a-las-pymes-hasta-7-000-pesos-al-mes>
17. Arel. *¿Cuánto cuesta el mantenimiento web en México? (2026)*. <https://arel.com.mx/blog/cuanto-cuesta-mantenimiento-pagina-web-mexico>
18. Lifi Negocios. *¿Cuánto cuesta el manejo de redes sociales en México? Precios 2026*.
<https://lifinegocios.com/manejo-de-redes-sociales-cuanto-cuesta-y-que-debes-saber/>
19. Agencia ROCO. *¿Cuánto cuesta gestionar campañas de Google Ads con una agencia?* (jun 2026).
<https://agenciaroco.com/cuanto-cuesta-la-administracion-de-google-ads/>
20. SEO CDMX. *Precios de servicios SEO en CDMX*. <https://seocdmx.mx/blog/precios-seo-cdmx>
21. YAST Digital. *Cuánto cuesta un chatbot o agente de IA para WhatsApp en México (2026)*.
<https://yastdigital.com/blog/cuanto-cuesta-un-chatbot-o-agente-de-ia-para-whatsapp-en-mexico>
22. Consejo Digital. *¿Cuánto cobra Facebook por publicidad en 2025? Guía para PyMEs en México* (nov 2025).
<https://consejodigital.mx/cuanto-cobra-facebook-por-publicidad-en-2025-guia-completa-para-pymes-en-mexico/>
23. Scrap.io. *Base de datos de peluquerías en México 2026* (fuente secundaria; cita DataMéxico/DENUE 05/2026 y extracción propia de Google Maps, ago 2026). <https://scrap.io/es/base-de-datos-peluquerias-mexico>
24. Excélsior. *A pesar del Covid, el negocio de las barberías repuntó un crecimiento de 591% en México* (datos de CAMIEF). <https://www.excelsior.com.mx/trending/a-pesar-del-covid-el-negocio-de-las-barberias-repunto-un-crecimiento-de-591-en-mexico>
25. Lufal Studio. *Publicidad en Google Ads en México: costos 2025*. <https://lufalstudio.com/publicidad-en-google-ads-en-mexico-costos/>
26. Semcial. *Google Ads cost per click in Mexico by industry (2026)*, con datos de Google Keyword Planner (sep 2026). <https://semcial.com/en/tools/cost-per-click-by-industry/mexico/>
27. WordStream. *Facebook Ads Benchmarks 2025* (datos de EE. UU.).
<https://www.wordstream.com/blog/facebook-ads-benchmarks-2025> · *Google Ads Benchmarks 2025*:
<https://www.wordstream.com/blog/2025-google-ads-benchmarks>
28. Meta. *Precios de la plataforma de WhatsApp Business*. <https://whatsappbusiness.com/es-la/products/platform-pricing/>
29. Hostinger México. *Planes y precios*. <https://www.hostinger.com/mx/precios>
30. 25b. Akky. *Servicios*. <https://checkout.akky.mx/servicios>
31. Alegra México. *Precios*. <https://www.alegra.com/mexico/facturacion-electronica/precios/> ·
<https://www.alegra.com/mexico/precios/>
32. Crea Tu Página Web. *¿Cuánto cuesta una página web en México? Precios reales 2026*.
<https://creatupaginaweb.mx/cuanto-cuesta-una-pagina-web-en-mexico/>
33. Pyrus. *Salida al mercado: tu presencia comercial por versiones*. <https://pyrus.mx/medios/salida-a-mercado/>
34. Nubograma. *Landing page profesional \$4,900 MXN*. <https://www.nubograma.com/landing-page>

35. Simplixy. *Precio página web México 2026*. <https://simplixy.com.mx/precio-pagina-web-mexico/>
36. PyME Digital. *Precios de páginas web*. <https://www.pymedigital.com.mx/precios/>
37. Páginas Web Económicas. *¿Cuánto cuesta una página web en México y qué incluye?*
<https://www.paginaswebeconomicas.mx/blog/precio-pagina-web-mexico>
38. Mestre Diseño Web. *¿Cuánto cuesta una página web en México en 2026?* <https://mestredisenio.mx/cuanto-cuesta-una-pagina-web-en-mexico-en-2026/>
39. Go Web 360. *¿Cuánto cuesta una página web en México (2026)?* <https://goweb360.com/cuanto-cuesta-una-pagina-web-en-mexico-2026/>
40. WowPostio. *Cuánto cobra una agencia de marketing digital en México 2026* (24 may 2026; propuestas de agencias de CDMX, Monterrey y Guadalajara). <https://wowpostio.com/mx/blog/cuanto-cobra-una-agencia-de-marketing-digital-mexico>
41. SK Diseño. *Diseño para redes sociales, paquete de 12 publicaciones*. <https://www.skdiseno.com/disenio-para-redes-sociales-paquete-de-12-publicaciones/>
42. Ankaa Studio. *Identidad de marca: paquetes*. <https://www.ankaastudio.com.mx/pages/identidad-de-marca>
43. YAST Digital. *Cuánto cuesta el logotipo y la identidad de marca de una pyme en 2026*.
<https://yastdigital.com/blog/cuanto-cuesta-el-logotipo-y-la-identidad-de-marca-de-una-pyme>
44. Shortway. *¿Cuánto cuesta el branding empresarial en México?* <https://shortway.com.mx/cuanto-cuesta/branding-empresarial> · Manejo de redes sociales: <https://shortway.com.mx/cuanto-cuesta/manejo-de-redes-sociales>
45. KMD (Kioongo). *Marca personal: paquetes Start Up y Escaler Up*. <https://kioongo.com/marketing/marca-personal/>
46. Brand360. *Redes sociales (social media)*. <https://brand360.com.mx/producto/redes-sociales-social-media/>
47. Lomito Inversionista. *Estudios de mercado como freelance: qué usar y cuánto cobrar* (5 oct 2026).
<https://lomitoinversionista.com/estudios-de-mercado-freelance-mexico-2026/>
48. Global Win. *Investigación de mercado para empresas en México: cuánto cuesta en 2026*.
<https://globalwin.com.mx/investigacion-de-mercado-empresas-mexico/>
49. LokusData. *Estudio de mercado en México 2026: qué es, cuánto cuesta y cómo hacerlo con datos oficiales*. <https://lokusdata.com/estudio-de-mercado/>
50. MASA Consulting. *Estudio de mercado: servicio por mandato*.
<https://masaconsulting.com.mx/contratos/estudio-mercado>

Fuentes 27 a 45 consultadas el 13 de octubre de 2026. Son precios publicados por cada proveedor o rangos de guías de precios; pueden cambiar.