

PROPUESTA PARA NECTARINE MEAL KITS

Propuesta de Lanzamiento de Meal Kits

Llevar el lanzamiento nacional de Nectarine ante las cocinas adecuadas.



Contenido

01	De un vistazo	2
02	El proyecto en cifras	3
03	La oportunidad	4
04	Resumen ejecutivo	4
05	La experiencia actual	5
06	Desafío y enfoque	5
07	Puntos de evidencia	6
08	Situación y coberturas	6
09	En sus palabras	7
10	Alcance del trabajo	8
11	Qué incluye	9
12	Entregables	10
13	Trabajo seleccionado	10
14	Cronograma	11
15	Inversión y condiciones	12
16	Desglose de honorarios	12
17	Resumen de costos	13
18	Opciones del proyecto	14
19	Comparación de opciones	14
20	Calendario de pagos	15
21	Supuestos de los que depende esta estimación	16
22	Aceptación	16

DE UN VISTAZO

PROPUESTA

PRO-2026-0398

PARA APROBACIÓN

01

PREPARADO PARA

**Nectarine
Meal Kits —
Sofia
Marchetti,
Directora de
Marketing de
Crecimiento**

02

PREPARADO POR

**Bloomfield
Digital,
Denver**

03

EMITIDO

**27 de julio de
2026**

04

VÁLIDO HASTA

**26 de agosto
de 2026**

05

ENCARGO

**Campaña de
Lanzamiento
Multicanal**

DE UN VISTAZO

El proyecto en cinco cifras

ENCARGO

**Campaña de
Lanzamiento
Multicanal**

Llevar el lanzamiento
nacional de Nectarine ante
las cocinas adecuadas.

INVERSIÓN

\$118,000

\$118,000, más impuesto
sobre ventas de colorado —
servicios de marketing y
publicidad exentos

INICIO

**10 de agosto de
2026**

Sujeto a aceptación antes
del 26 de agosto de 2026

DURACIÓN

12 semanas

Del inicio a la entrega final

PREPARADO PARA

**Nectarine Meal
Kits**

Sofia Marchetti,
Responsable de marketing
de crecimiento

01

La oportunidad

Nectarine Meal Kits ha demostrado su modelo en tres mercados metropolitanos de prueba pero nunca ha lanzado a nivel nacional, y dos marcas competidoras de kits de comida han anunciado expansiones para el mismo trimestre. Este es el plan para lanzar en 40 ciudades sin desbordar el presupuesto a ciegas.



Resumen ejecutivo

Las tres campañas de mercado de prueba de Nectarine se ejecutaron ciudad por ciudad con creatividades ajustadas a mano y sin un marco de medición compartido, por lo que no existe una visión única de qué está impulsando realmente los registros eficientes a escala. La televisión conectada y las asociaciones con influencers son canales completamente nuevos para la marca, y la junta directiva ha vinculado la próxima ronda de financiación a una eficiencia de adquisición de clientes a nivel nacional demostrada.

Bloomfield Digital propone una campaña de lanzamiento multicanal de doce semanas construida sobre un único marco de medición, un calendario escalonado por oleadas de ciudades sincronizado con la expansión de las zonas de entrega de Nectarine, y una optimización semanal para que el equipo interno pueda ver en tiempo real qué está funcionando. Las secciones siguientes exponen el enfoque, el alcance, el cronograma y la inversión.



El reto

Las campañas de mercado de prueba de Nectarine se ejecutaron ciudad por ciudad con creatividades ajustadas a mano y sin un marco de medición compartido, por lo que no existe una visión única de qué está impulsando realmente los registros eficientes a escala.

La televisión conectada y las asociaciones con influencers son canales completamente nuevos para la marca, y el despliegue de zonas de entrega en 40 ciudades implica que la campaña debe lanzarse por oleadas en lugar de todo a la vez, sin canibalizar el gasto entre mercados mediáticos superpuestos.

Nuestro enfoque

Construimos un único marco de medición para todos los canales antes de que se publique un solo anuncio, de modo que el presupuesto pueda redirigirse hacia lo que funciona en cuestión de días, no de meses. Las redes sociales de pago y la televisión conectada se lanzan juntas en las ocho ciudades de la primera oleada.

La siembra con influencers se programa dos semanas antes de cada oleada para generar conversación orgánica antes de que llegue el gasto de pago, y cada oleada reporta al mismo panel en vivo.



SITUACIÓN

Registros, coberturas y garantías

CREDENCIAL	ENTIDAD EMISORA	REFERENCIA	ALCANCE	ESTADO
Entidad registrada	Registro de sociedades, Estados Unidos	Bloomfield Digital, LLC	Nombre comercial e identidad jurídica	Activo
Registro fiscal	Autoridad fiscal, Estados Unidos	EIN 84-2217690	Todos los trabajos facturados	Activo
Seguro de responsabilidad civil profesional	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Campaña de Lanzamiento Multicanal	Se renueva anualmente



**Seguro de
responsa
bilidad
civil
general**

Aseguradora
comercial

Disponible a
solicitud

Trabajos en
sitio y en las
instalaciones
del cliente

Se renueva anualmente



**Afiliación
a un
organism
o
profesion
al**

Asociación
sectorial,
Estados
Unidos

Disponible a
solicitud

Código de
conducta y
procedimiento
de
reclamaciones

Al corriente

Los certificados y anexos de pólizas se entregan a solicitud y se reemiten a Nectarine Meal Kits a solicitud en cualquier momento durante el encargo.



El marco de lanzamiento de Bloomfield nos dijo en una semana qué canales realmente estaban funcionando. Alcanzamos nuestro objetivo de CPA en el primer mes, no en el cuarto.



OWEN CASTELLANO



02

Alcance del trabajo

Una campaña de lanzamiento multicanal de doce semanas para el despliegue nacional de Nectarine Meal Kits, que abarca redes sociales de pago, televisión conectada, alianzas con influencers y un calendario escalonado ciudad por ciudad.



01 Marco de medición

Una única configuración de seguimiento multicanal y panel en vivo, creados antes de que salga cualquier medio.

02 Sistema creativo

Un único sistema visual y de mensajería adaptado para formatos de redes sociales, CTV e influencers.

03 Lanzamiento en redes sociales pagas

Estrategia de audiencia y compra optimizada semanalmente en Meta, TikTok y Pinterest.

04 Compra de televisión conectada

Planificación y compra de CTV en los mercados de lanzamiento de la primera ola, algo nuevo para la mezcla de Nectarine.

05 Siembra de influencers

Colaboraciones escalonadas con influencers de nivel micro y medio antes de cada ola por ciudad.

06 Programación por olas

Un calendario de lanzamiento escalonado sincronizado con el despliegue de zonas de entrega en 40 ciudades.

Entregables

01

ESTRATEGIA

Marco de medición del lanzamiento

Un único marco de medición multicanal y un panel de informes compartido para toda la campaña.

02

CREATIVIDAD

Sistema creativo de campaña

Creatividad para redes sociales de pago, CTV e influencers, elaborada a partir de un único sistema visual y de mensajes, adaptada a cada canal.

03

MEDIOS

Plan de medios de pago en redes sociales

Estrategia de canales y audiencias con optimización semanal en Meta, TikTok y Pinterest.

04

MEDIOS

Compra de televisión conectada

Planificación y compra de medios en CTV en los mercados de lanzamiento de la primera ola.

05

ALIANZAS

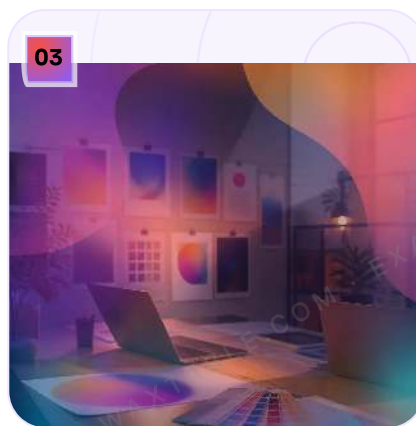
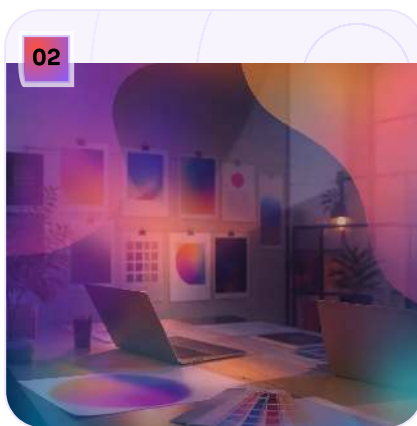
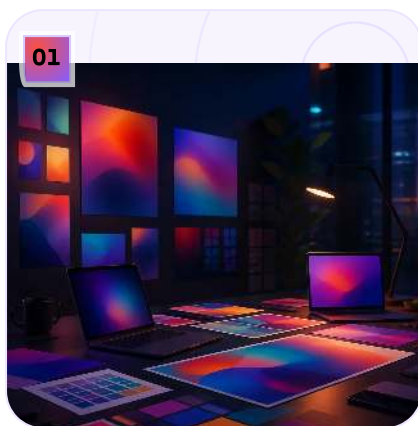
Programa de siembra con influencers

Alianzas con influencers gastronómicos de nivel micro y medio, escalonadas antes de cada ola por ciudad.

FUERA DEL ALCANCE

- Rediseño del sitio web o del flujo de compra
- Marketing por correo electrónico o de ciclo de vida más allá de los anuncios de lanzamiento
- Diseño de empaques o material impreso dentro de la caja
- Gestión continua de contratos de influencers más allá del período de doce semanas





01

SEMANAS 1-2 · ESTRATEGIA Y MEDICIÓN

Marco de medición construido, brief creativo cerrado, mercados de la primera oleada confirmados.

02

SEMANAS 3-4 · DESARROLLO CREATIVO

Sistema creativo de campaña producido y adaptado para redes sociales de pago, CTV y formatos de influencers.

03

SEMANAS 5-6 · LANZAMIENTO DE LA PRIMERA OLEADA

Las redes sociales de pago y CTV se activan en las primeras ocho ciudades, con la siembra de influencers ya en marcha.

04

SEMANAS 7-9 · SEGUNDA OLEADA Y OPTIMIZACIÓN

Se lanza la segunda oleada de ciudades; el punto de control a mitad de campaña reasigna el presupuesto hacia los mejores resultados.

Inversión y condiciones

Esta propuesta asume que Nectarine proporciona los mapas de zonas de entrega finalizados y los activos creativos de marca antes del inicio, y que se compromete y está disponible para gastar según lo planeado un presupuesto de medios de al menos \$118,000 a lo largo de las doce semanas. El inventario de Connected TV está sujeto a disponibilidad en cada mercado de lanzamiento y puede requerir sustitución por un mercado comparable a un costo similar. La tarifa se mantiene para contrataciones confirmadas a más tardar el 26 de agosto de 2026.

FLUJO DE TRABAJO	SEMANAS	TARIFA	IMPORTE
01 Marco de medición y panel Configuración de seguimiento multicanal y desarrollo de informes en vivo	1	\$14,000	\$14,000
02 Sistema creativo de campaña Sistema visual y de mensajería adaptado para redes sociales, CTV e influencers	1	\$22,000	\$22,000
03 Gestión de redes sociales de pago Compra en Meta, TikTok y Pinterest, campaña de 12 semanas	12	\$1,900 / wk	\$22,800
04 Planificación y compra de televisión conectada Estrategia y ejecución de CTV en los mercados de la primera oleada	1	\$26,000	\$26,000
05 Programa de siembra con influencers Asociaciones micro y de nivel medio escalonadas en todas las oleadas	1	\$19,200	\$19,200

06	Calendario de lanzamiento por oleadas y coordinación por ciudad	1	\$8,000	\$8,000
	Programación escalonada de lanzamiento en 40 ciudades y coordinación de mercados			

Total del proyecto	\$118,000
--------------------	-----------

Honorarios del proyecto	\$118,000
Impuesto sobre las ventas de Colorado – servicios de marketing y publicidad exentos	\$0
Total	\$118,000

TOTAL ADEUDADO	\$118,000
----------------	-----------



Todos los importes están en USD. Facturado en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio del desarrollo, 30% a la entrega. La tarifa se mantiene para contrataciones que inicien a más tardar el 26 de agosto de 2026.



01

Sprint de lanzamiento

\$42,000

- Marco de medición y panel
- Sistema creativo de campaña
- Plan de medios de la primera ola
- Dos semanas de optimización

02

Despliegue completo

\$118,000

- Todo lo incluido en Sprint de lanzamiento
- Compra de medios de todas las olas por ciudad
- Programa de siembra con influencers
- Punto de control de optimización a mitad de campaña

03

Despliegue + Crecimiento

\$14,500/mo

- Todo lo incluido en Despliegue completo
- Optimización mensual continua
- Plan trimestral de expansión de canales
- Estrategia de crecimiento dedicado

■ OPCIONES

Qué modalidad te conviene

	SPRINT DE LANZAMIENTO	DESPLIEGUE COMPLETO	DESPLIEGUE + CRECIMIENTO
■ Precio	\$42,000	\$118,000	\$14,500/mo
■ Alcance principal	Marco de medición y panel	Todo lo incluido en Sprint de lanzamiento	Todo lo incluido en Despliegue completo
■ Qué incluye	Sistema creativo de campaña	Compra de medios de todas las olas por ciudad	Optimización mensual continua
■ Entrega	Plan de medios de la primera ola	Programa de siembra con influencers	Plan trimestral de expansión de canales



Servicio
posterior

Dos semanas de
optimización

Punto de control
de optimización a
mitad de campaña

Estrategia de
crecimiento
dedicado

Los precios están en USD y no incluyen el impuesto sobre las ventas de colorado — servicios de marketing y publicidad exentos. Las opciones se pueden combinar o escalonar; la recomendación para Nectarine Meal Kits se destaca en la sección de precios.

CALENDARIO DE PAGOS

Cuándo vence cada cuota

N.º	HITO	DESENCADEN ANTE	PARTE	IMPORTE
	01 Semanas 1–2 · Estrategia y medición	10 de agosto de 2026	40%	\$47,200
	02 Semanas 3–4 · Desarrollo creativo	Al inicio de la entrega	30%	\$35,400
	03 Semanas 5–6 · Lanzamiento de la primera oleada	En la aceptación del hito	30%	\$35,400
Total (sin impuestos)			100%	\$118,000

Las cuotas se facturan conforme a los hitos anteriores y son pagaderas dentro de los 30 días siguientes a cada factura. Todos los importes están expresados en USD y no incluyen impuesto sobre ventas de colorado — servicios de marketing y publicidad exentos.



Supuestos de los que depende esta estimación

Esta propuesta asume que Nectarine proporciona los mapas finales de zonas de entrega y los activos de marca creativos en el inicio, y que se compromete y se pone a disposición un presupuesto de medios de al menos \$118,000 durante las doce semanas de campaña, según lo previsto. El inventario de televisión conectada está sujeto a disponibilidad en cada mercado de lanzamiento y puede requerir sustitución por un mercado comparable a un costo similar. La tarifa es válida para contrataciones confirmadas hasta el 26 de agosto de 2026 inclusive.

Al firmar a continuación se acepta el alcance, el cronograma y la inversión establecidos en esta propuesta, y se autoriza el inicio del trabajo.

01

POR NECTARINE MEAL KITS

Sofia MarchettiDIRECTORA DE MARKETING DE
CRECIMIENTO

Fecha

02

POR BLOOMFIELD DIGITAL

Bloomfield Digital

FIRMANTE AUTORIZADO

Fecha

■ PRÓXIMOS PASOS

Listos cuando usted lo esté

La aceptación de esta propuesta da inicio al trabajo el 10 de agosto de 2026. La tarifa se mantiene para los proyectos confirmados antes del 26 de agosto de 2026.

Apruebe esta propuesta y podremos programar el inicio del desarrollo creativo para la semana del 10 de agosto. Responda a este documento o escriba a hello@bloomfielddigital.com.



Bloomfield Digital

hello@bloomfielddigital.com · +1 720 555 0182 · bloomfielddigital.com · Denver, CO 80205

