



# BOLD x KXN

*SEO & DIGITAL PR PORTFOLIO*  
*2024 – 2025*

**WELCOME**

Bloom *boldly* where  
you are planted.

Ø

# DFY – Done For You

## OFERTA PRINCIPAL

Retainers digitales “white-glove” de servicio completo para marcas premium que buscan dominar su nicho. No solo ejecutamos campañas; construimos un ecosistema estratégico que eleva la marca, genera leads de alto valor y establece autoridad en todos los canales digitales.





# QUÉ INCLUYE

## BRANDING & DISEÑO

- Desarrollo de identidad visual y narrativa de marca consistente en todos los canales digitales.
- Diseño de materiales estratégicos: landing pages, newsletters, presentaciones, y contenido visual para redes.
- Posicionamiento premium de marca para reforzar percepción de autoridad y confianza.

## PR & COLOCACIONES EN MEDIOS

- Alcance premium a medios de primer nivel, publicaciones especializadas e influencers de nicho.
- Storytelling estratégico que amplifica la autoridad y credibilidad de la marca.
- Gestión de entrevistas, artículos y colaboraciones estratégicas.

## SEO & CRECIMIENTO DE CONTENIDO

- Estrategia integral de palabras clave adaptada al público de la industria y al mercado objetivo.
- Creación de contenido de alto valor: blogs, artículos de liderazgo, páginas pilares y newsletters.
- Optimización continua para aumentar visibilidad orgánica y posicionamiento frente a tomadores de decisiones.



# QUÉ INCLUYE

## PUBLICIDAD PAGADA CON NARRATIVA DE POSICIONAMIENTO

- Campañas de alto rendimiento en Google Ads, LinkedIn, Meta y otros canales relevantes.
- Estrategia de storytelling enfocada en captación de leads de alto valor y remarketing estratégico.
- Integración con diseño visual y copy premium para coherencia de marca.

## ESTRATEGIA INTEGRAL DE VISIBILIDAD DIGITAL

- Auditoría y optimización completa de presencia digital.
- Estrategia multicanal: SEO, PR, Paid Ads, Social Media, Email Marketing, Newsletter.
- Reportes continuos y optimización constante para maximizar ROI, visibilidad y autoridad.

## PRECIOS

- **\$2,500–\$20,000 USD**  
Por retainers mensuales dependiendo de alcance, canales y escala de ejecución.

| Ø                                                                                                                                                           | CASO DE ÉXITO | CLIENTE B2B EN SALUD (MEXICO)                                                                                                   |                                                                                                                                         |                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Lead Generation + Brand Awareness + Branding Package                                                                                                        |               | RESULTADOS ESPERADOS                                                                                                            |                                                                                                                                         |                                                                                                                                 |
| <div>OBJETIVOS</div> <p>Generar leads de alto valor del sector salud, fortalecer la identidad de marca y aumentar la autoridad en medios B2B de México.</p> |               | <div>+LEADS</div> <p>50–100 leads B2B de alta calidad por mes, cualificados y listos para seguimiento comercial.</p>            | <div>RECONOCIMIENTO</div> <p>Reconocimiento de marca consolidado en medios especializados de salud en México.</p>                       | <div>ENGAGEMENT</div> <p>Alto engagement y visibilidad en LinkedIn, newsletters y canales multicanal.</p>                       |
| <div>PRECIO</div> <hr/> <p>\$5,500 USD/retainer mensual</p>                                                                                                 |               | <div>+CONVERSIÓN</div> <p>Mejor tasa de conversión gracias a campañas integradas de remarketing y storytelling estratégico.</p> | <div>CRECIMIENTO ORGÁNICO</div> <p>Incremento significativo del tráfico orgánico mediante posicionamiento en keywords estratégicas.</p> | <div>OPTIMIZACIÓN</div> <p>Optimización continua del contenido y SEO, asegurando presencia constante frente a competidores.</p> |



## CASO DE ÉXITO

**DURACIÓN**  
8 MESES



## SUCULENTA: A RECIPE FOR SUCCESS (MX)

### **ANTECEDENTE** **S**

Suculenta es un restaurante en expansión fundado por Ale Morales, quien ya contaba con más de una década de experiencia liderando con éxito su primera pastelería. Con la apertura de una segunda ubicación, esta vez combinando repostería con un menú completo de alimentos, surgió la necesidad de conectar con un mercado distinto y una nueva base demográfica.

Durante este proceso, se identificaron áreas de oportunidad clave: un sitio web con bajo nivel de optimización, una estrategia de SEO local limitada y la necesidad de capitalizar el gran seguimiento en redes sociales que la marca ya poseía. Para afrontar estos retos, Suculenta incorporó servicios especializados en SEO y Relaciones Públicas con el fin de renovar su presencia digital y acelerar el crecimiento del negocio.



### DESAFÍOS

- Sitio web no optimizado: Bajo tráfico orgánico y escasa visibilidad en motores de búsqueda.
- SEO local y on-page insuficientes: Falta de estrategias para mejorar el posicionamiento y descubrimiento digital.
- Metas de expansión: Proyección de abrir un tercer restaurante y explorar el mercado estadounidense, lo que exigía mayor reconocimiento de marca y aumento en ventas.



### ESTRATEGIAS & SOLUCIONES

1. Optimización del Sitio Web y SEO
  - Auditoría técnica completa para detectar y corregir problemas de SEO.
  - Implementación de estrategias on-page: optimización de contenidos y metadatos.
  - Investigación de palabras clave de alto valor para mejorar el alcance en búsquedas relevantes.
  - Creación de un boletín informativo con contenido atractivo y relevante para clientes recurrentes.
  - Rediseño web centrado en la experiencia del usuario y la navegación móvil.
  
2. Marketing en Redes Sociales
  - Aprovechamiento del alcance existente en redes sociales mediante contenido atractivo y viralizable.
  - Implementación de un calendario de publicaciones con estrategia de frecuencia (1 publicación diaria bajo modelo 50:30:20).
  - Optimización y producción de contenido visual y escrito alineado con la identidad de marca.
  - Impulso de contenido generado por usuarios y reseñas para fortalecer la credibilidad.
  - Gestión activa de la comunidad digital mediante respuestas rápidas y cercanas.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ø                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | CASO DE ÉXITO                                                                                                                                                                                                                                                                          | SUCULENTA: A RECIPE FOR SUCCESS (MX)                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| RESULTADOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <div>SEO &amp; OPTIMIZACIÓN DEL SITIO WEB</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Posicionamiento en primeras páginas de resultados para palabras clave estratégicas, incluyendo “repostería” a nivel estatal (NL).</li> <li>→ Incremento significativo en el tráfico orgánico y la visibilidad digital.</li> <li>→ Aumento de la interacción dentro del sitio web, con sesiones más largas y reducción en la tasa de rebote.</li> </ul> | <div>REDES SOCIALES</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ +15,000 nuevos seguidores en plataformas sociales.</li> <li>→ Crecimiento notable en la interacción (likes, compartidos y comentarios).</li> <li>→ Consolidación de una comunidad digital leal y activa.</li> </ul> | <div>EXPANSIÓN DE NEGOCIO</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Aumento sostenido en ventas, que permitió la apertura de un tercer restaurante.</li> <li>→ Fortalecimiento de la marca hasta posicionarla como referente local, abriendo la puerta a una próxima expansión en el mercado estadounidense.</li> </ul> |



# CASO DE ÉXITO

# SUCULENTA: A RECIPE FOR SUCCESS (MX)

## RESULTADOS

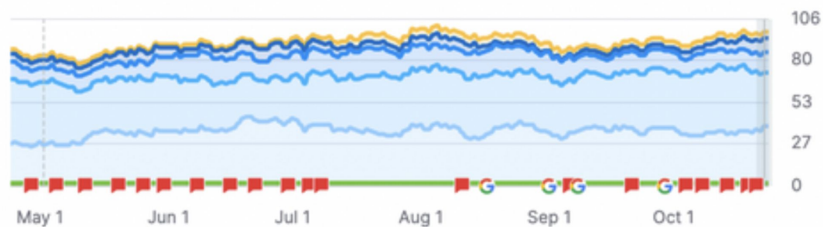
### Organic Traffic 433/month

☒ Organic Traffic ☒ Paid Traffic ☐ Notes ▾



### Organic Keywords 96

☒ Top 3 ☒ 4-10 ☒ 11-20 ☒ 21-50 ☒ 51-100 ☒ SERP features



### Profile

963.4K ↑  
Impressions

5768 ↑  
Avg. reach per day

34.51K ↑  
Profile views

2271 ↑  
Website clicks

67 ↑  
Posts + Reels



### Growth

39.75K ↑  
Followers

756  
Following

67 ↑  
Posts + Reels



2809  
Followers

30.2  
Daily followers

41.93  
Followers per post

0  
Following

0.72  
Daily posts

5.04  
Posts per week



CONCLUSIÓN & HISTORIA

La colaboración con Suculenta demuestra cómo una estrategia integral de SEO, optimización web y marketing digital puede transformar la presencia en línea de una marca y traducirse en un crecimiento tangible en ventas, posicionamiento y expansión empresarial.

En nuestra experiencia, trabajar con nuevas empresas va mucho más allá del ámbito técnico del SEO: representa un proceso de inmersión en la identidad y los valores de cada marca. Nuestro compromiso se traduce en una integración estratégica y creativa que permite potenciar su crecimiento desde la esencia misma de su propuesta. La colaboración con Suculenta es un ejemplo de ello. A través de la creación de calendarios de contenido mensual innovadores y atractivos, se logró transmitir con autenticidad el espíritu de la marca, incorporando sus tradiciones, costumbres y lenguaje distintivo.

Este proceso requirió un alto grado de creatividad y dedicación, generando resultados sólidos y sostenibles. El éxito de estas acciones se refleja en hitos importantes para Suculenta, como la apertura de su primera sucursal en Laredo, EE. UU., un paso clave en su expansión internacional.

Asimismo, la marca anunció el próximo lanzamiento de una línea de productos para venta en supermercados, consolidando su posicionamiento en el mercado. Estas iniciativas no solo destacan el potencial de Suculenta, sino también la importancia de establecer alianzas estratégicas que combinan pasión, innovación y trabajo en equipo para alcanzar resultados excepcionales.



# CASO DE ÉXITO

# INHEDGE: TRANSFORMANDO PRESENCIA DIGITAL

**DURACIÓN**  
12 MESES

**ANTECEDENTE**  
**S**

En octubre del año anterior, InHedge, una firma financiera reconocida por sus estrategias innovadoras de gestión de riesgos para propietarios y comerciantes de productos básicos, se encontraba ante un reto clave: proyectar en el entorno digital la solidez e innovación que ya caracterizaba su labor en el sector.

Pese a su experiencia, la marca enfrentaba obstáculos importantes: un sitio web con apenas 80 visitas anuales, baja visibilidad en motores de búsqueda y una imagen digital percibida más cercana a la de una startup que a la de una institución consolidada. Con la incorporación de un nuevo asistente de marketing, la empresa decidió apostar por una transformación integral de su estrategia digital.



### DESAFÍOS

- Visibilidad en línea mínima: Sitio web prácticamente invisible, con un promedio de solo 80 visitantes anuales.
- Falta de comunidad digital: Escasa interacción y baja participación en redes sociales por parte de la dirección ejecutiva.
- Bajas tasas de conversión: Los esfuerzos iniciales de contenido no lograban convertir visitantes en clientes potenciales.



### ESTRATEGIAS & SOLUCIONES

1. Estrategia de SEO y Contenido
  - Implementación de una estrategia de contenidos optimizados con foco en palabras clave específicas.
  - Posicionamiento para términos relevantes en múltiples países de América del Sur.
  - Optimización completa del sitio web para motores de búsqueda.
2. Construcción de Comunidad
  - Desarrollo de iniciativas para fortalecer la presencia de marca en LinkedIn e Instagram.
  - Estímulo de la participación del equipo directivo en entornos digitales para reforzar la credibilidad y cercanía.
3. Backlinking y Campaña de Boletines
  - Ejecución de una campaña de backlinks estratégicos para mejorar la autoridad del sitio web.
  - Lanzamiento de un boletín informativo con resultados sobresalientes: 77% de tasa de apertura y 27.5% de CTR.
  - Uso del boletín como herramienta clave para atraer leads y generar conversaciones con los consultores de la firma.



## RESULTADOS

### SEO & PRESENCIA WEB

- Incremento del tráfico de apenas 80 visitas anuales a más de 3,500 en solo 7 meses.
- Mayor visibilidad y reconocimiento en línea de los servicios de la firma.
- Mejor capacidad del sitio para captar clientes potenciales a través de llamados a la acción efectivos.

### CONSTRUCCIÓN DE COMUNIDAD

- Reposicionamiento exitoso de la imagen digital: de una percepción de startup a la de una institución financiera consolidada.
- Crecimiento significativo de seguidores en LinkedIn, aumentando la influencia y presencia en el sector.

### BACKLINKING & BOLETÍN INFORMATIVO

- El boletín informativo superó las expectativas, convirtiéndose en un canal altamente efectivo de atracción y fidelización.
- Generación de conversaciones cualificadas y oportunidades de negocio con clientes potenciales de alto valor.



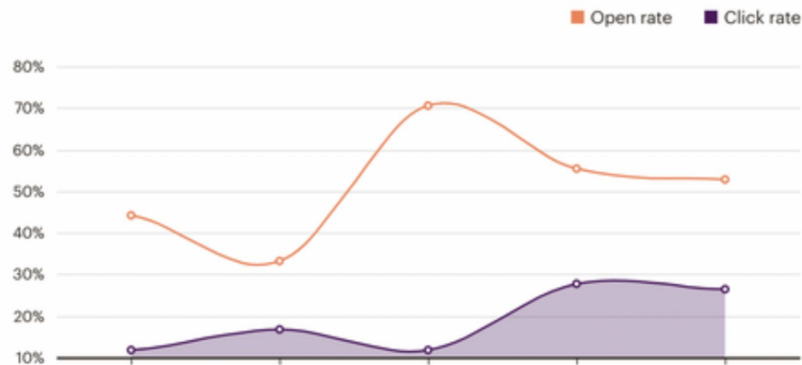
# CASO DE ÉXITO

# INHEDGE: TRANSFORMANDO PRESENCIA DIGITAL

## RESULTADOS

### Overview

### Revenue



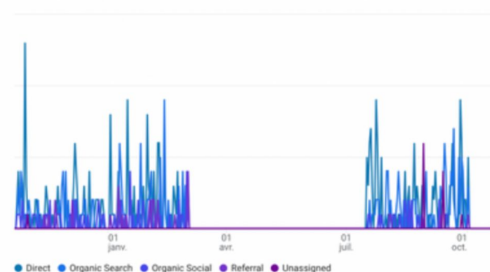
| Nom de l'événement | ↓ Nombre d'événements  | Nombre total d'utilisateurs | Nombre d'événements par utilisateur |
|--------------------|------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|
|                    | 3466<br>100 % du total | 471<br>100 % du total       | 7,37<br>Égal à la moyenne           |
| 1 page_view        | 1554                   | 442                         | 3,52                                |
| 2 session_start    | 706                    | 459                         | 1,54                                |
| 3 first_visit      | 455                    | 455                         | 1,00                                |
| 4 user_engagement  | 393                    | 246                         | 1,68                                |
| 5 scroll           | 322                    | 234                         | 1,38                                |
| 6 click            | 32                     | 24                          | 1,33                                |
| 7 generate_lead    | 2                      | 2                           | 1,00                                |
| 8 Log in Submit    | 1                      | 1                           | 1,00                                |
| 9 Log in Success   | 1                      | 1                           | 1,00                                |



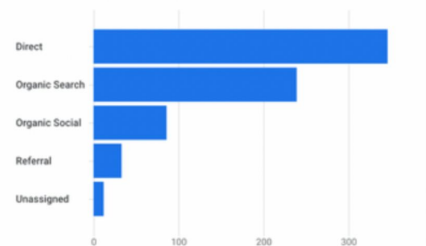
Acquisition de trafic: Groupe de canaux par défaut pour la session

Les 12 derniers mois 22 oct. 2022 - 22 oct. 2023

Sessions par Groupe de canaux par défaut pour la session au fil du temps



Sessions par Groupe de canaux par défaut pour la session



Backlinks

125 <1%

Referring Domains

20 +5%

Referring IPs

26

### Backlink Types

|       |      |
|-------|------|
| Text  | 100% |
| Image | 0%   |
| Form  | 0%   |
| Frame | 0%   |



## CONCLUSIÓN & HISTORIA

La experiencia con InHedge refleja cómo una estrategia digital integral —que combina SEO, marketing de contenidos, gestión de comunidad y campañas de comunicación— puede transformar la percepción de marca, multiplicar el alcance digital y abrir nuevas oportunidades de crecimiento en mercados competitivos.

InHedge se ha consolidado como uno de los proyectos más desafiantes y gratificantes desarrollados por la empresa. Representó la oportunidad de diseñar una estrategia desde cero y de conectar con una clientela que opera dentro de un mercado de nicho, caracterizado por su complejidad y alto nivel de especialización.

La colaboración con InHedge elevó los estándares de exigencia, requiriendo un nivel de excelencia que impulsó al equipo a ampliar sus capacidades y entregar soluciones de máximo valor.

Las altas expectativas de a firma funcionaron como un catalizador que fortaleció el compromiso con la responsabilidad y con la búsqueda constante de calidad en cada etapa del trabajo.

InHedge es, sin duda, un referente de gran nivel, y desempeñar un papel fundamental en el logro de sus objetivos significó un hito dentro del portafolio de la empresa. Su éxito se convirtió en un reflejo del nuestro, y la experiencia de navegar en el mundo financiero, expandir su presencia digital y construir relaciones sólidas con clientes resultó transformadora.

Este proyecto permanece como un testimonio del impacto que puede alcanzarse cuando convergen profesionalismo, dedicación y un compromiso profundo con la excelencia en el ámbito del SEO y las Relaciones Públicas.



# CASO DE ÉXITO

# BoLD: CONVIRTIENDO PALABRAS EN RESULTADOS

**DURACIÓN**  
EN CURSO

**ANTECEDENTE**  
**S**

BoLD surgió inicialmente como un blog personal y un espacio creativo enfocado en la escritura, el SEO y las relaciones públicas. Lo que comenzó como un proyecto de expresión y exploración individual evolucionó rápidamente hacia una plataforma estratégica con aplicaciones empresariales. Actualmente, BoLD opera como un modelo de referencia en marketing de contenidos, demostrando cómo la palabra escrita, combinada con estrategias digitales, puede generar impacto, visibilidad y crecimiento.



### DESAFÍOS

- Proyecto de origen personal: La transición de un blog impulsado por la pasión hacia una plataforma con visión empresarial exigió rediseñar su estructura, objetivos y métricas de desempeño.
- Optimización SEO: La incorporación de técnicas de SEO reveló la necesidad de revisar y adaptar contenido previo para alinearlos con tendencias de búsqueda y palabras clave relevantes.



### ESTRATEGIAS & SOLUCIONES

1. Aprovechamiento del SEO
  - Identificación y aplicación de palabras clave estratégicas.
  - Optimización continua de artículos existentes.
  - Uso de Google Search Console para monitoreo, análisis de oportunidades y mejora del rendimiento.
2. Construcción de Audiencia
  - Implementación de un boletín informativo para fidelización.
  - Producción de artículos extensos (2,000+ palabras) publicados de forma consistente.
  - Diversificación de temáticas: desarrollo personal, feminidad y crecimiento empresarial orgánico.
3. Integración de Inteligencia Artificial
  - Uso de IA en la generación y expansión de artículos.
  - Equilibrio entre automatización y creatividad humana, asegurando un tono natural.
  - Implementación de herramientas de IA para optimizar la investigación y la producción de contenido.



## CASO DE ÉXITO

BOLD: CONVIRTIENDO PALABRAS EN RESULTADOS

### RESULTADOS

#### SEO & TRÁFICO ORGÁNICO

- +37.5k visitantes mensuales.
- CTR de 645 en enlaces directos.
- Promedio de posición en Google: #15 con +200 publicaciones indexadas.
- Tres artículos posicionados en primera página de resultados.

#### AUDIENCIA & NEWSLETTER

- Creación de una comunidad comprometida y en crecimiento.
- Contenido relevante y diversificado para diferentes segmentos.
- Consolidación de una base de lectores fieles mediante comunicación directa.

#### APLICACIÓN DE IA

- Contenido enriquecido con técnicas de IA integradas.
- Mayor profundidad y precisión en artículos.
- Producción híbrida entre innovación tecnológica y estilo humano.



# CASO DE ÉXITO

# BOLD: CONVIRTIENDO PALABRAS EN RESULTADOS

## RESULTADOS

Votre contenu à la popularité croissante  
Par rapport à la période précédente

<https://b0ld.ca/2021/06/07/the-art-of-wit-a-practical-guide-to-being-witty/>

Requêtes les plus fréquentes : the art of wit, how to be witty, the art of...

📈 +11 📈 +122 %



<https://b0ld.ca/2020/09/04/is-it-better-to-speak-or-die/>

Requêtes les plus fréquentes : is it better to speak or to die meaning, is...

📈 +5 📈 +16 %



<https://b0ld.ca/2023/06/15/changing-your-life-how-to-reinvent-yourself/>

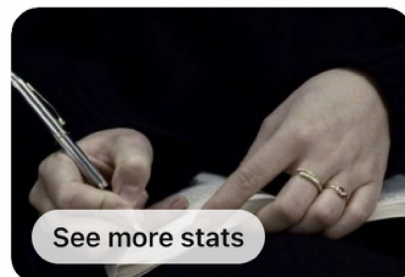
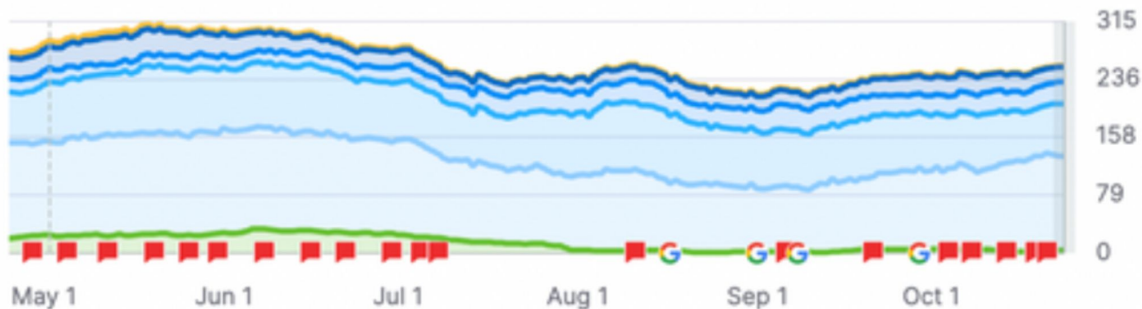
📈 +2 📈 +200 %



< 1-3 sur 5 >

## Organic Keywords 255

👉 Top 3 📌 4-10 📌 11-20 📌 21-50 📌 51-100 🟢 SERP features



👁 11.6k

📌 173

👤 118



## HISTORIA

BoLD no es simplemente un blog; es un testimonio vivo del poder transformador de las palabras, la precisión del SEO y la excelencia en la creación de contenido. Lo que comenzó como un proyecto de pasión se ha consolidado en una plataforma digital próspera que no solo atrae visitantes, sino que cautiva y genera un impacto profundo en su audiencia.

Representa la perfecta fusión entre creatividad humana y tecnología aplicada, demostrando cómo la estrategia digital y el contenido de calidad pueden resonar y dejar una marca duradera.

Este proyecto encarna un compromiso constante con la excelencia en el mundo del marketing de contenidos y la optimización para motores de búsqueda. Cada publicación funciona como un lienzo cuidadosamente elaborado, donde se combinan visión, estrategia y conocimiento del sector para ofrecer información relevante, inspiradora y

transformadora para quienes interactúan con la plataforma. Además, BoLD ha sabido aprovechar el potencial de plataformas complementarias como Pinterest, extendiendo su alcance y conectando con audiencias más amplias que buscan aprendizaje, inspiración y contenido valioso. Esta integración multicanal refleja la capacidad del proyecto para adaptarse, innovar y mantener su relevancia en un entorno digital en constante evolución.

En esencia, BoLD representa mucho más que la suma de sus artículos; es un ejemplo vivo de cómo la creatividad, la estrategia y la tecnología pueden converger para crear una experiencia digital coherente, influyente y duradera, que inspira y educa a quienes la descubren.

¡Gracias!

Para cualquier consulta adicional o para diseñar un paquete personalizado que se adapte a sus objetivos, no duden en contactarnos. Nuestro equipo está listo para acompañarlos en cada paso del camino hacia el éxito digital.

– ***cheers, your bold team***

