

SMART-2U + VERUM-X · SMART-1-4U

Hix Adventure

We Build Experience — diagnóstico integral y propuesta de ecosistema para vender más, operar con orden y escalar a Latinoamérica



Preparado para: **Luis Minchaca · Héctor Minchaca · Julio Andrés Pérez — Hix Adventure**

Preparado por: **Roberto Gruet E. · Roberto Gruet Miranda — Smart-2U / Verum-X**

Qué vamos a recorrer



El ecosistema

Smart-2U + Verum-X + Smart-1-4U y cómo trabajamos



Hix Adventure hoy

Quiénes son, cifras clave y presencia digital



Panorama competitivo

Quién más fabrica experiencias de aventura en México



Diagnóstico y dolores

Lo documentado en la reunión + lo que anticipamos



Propuesta de solución

Qué herramienta resuelve cada dolor, y cómo



Hoja de ruta

Fases, tiempos, información pendiente y siguientes pasos

Un solo ecosistema, tres formas de activarlo

Verum-X (estrategia y ejecución) + Smart-2U (plataforma comercial y operativa) + Smart-1-4U (bots de IA por rol) trabajan integrados, pero se pueden activar de forma independiente según lo que cada empresa necesite primero.



Verum-X

Estrategia y análisis, contenido y redes, publicidad/SEO, desarrollo tecnológico, branding y experiencia de cliente.



Smart-2U

SIAP (CRM), SmartTasks (proyectos y SOPs), SmartDesign (sitios/catálogos), Smartketing y Smart-1/SmartChat (atención automatizada).



Smart-1-4U

Bots de IA por rol, listos y entrenables, con niveles desde atención básica hasta orquestación multiagente.



Nuestra filosofía de trabajo: identificar, con datos, el “primer golpe” de mayor impacto con la mínima inversión, antes de proponer cualquier desarrollo mayor. Vamos por metas y por fases, midiendo cada una antes de avanzar a la siguiente.

Tres modalidades de implementación

Ninguna obliga a la otra: puedes empezar en una y migrar cuando tu operación lo pida.



DIY

Hazlo tú mismo

Acceso completo a la plataforma, manuales, videos y capacitación. Ustedes operan con respaldo técnico nuestro.

Para equipos con capacidad autodidacta

SUGERIDO PARA INICIAR



DWY

Hagámoslo juntos

Implementamos junto con su equipo — datos, roles, procesos — hasta dejarlos autónomos. De 1 a 6 meses según el caso.

Recomendado para arrancar con Hix Adventure



DFY

Lo hacemos por ti

Implementación + operación continua, incluyendo un equipo comercial y de atención híbrido (agentes de IA + personas).

Para cuando se busca soltar por completo la operación diaria

Quiénes son: fabricantes de experiencias de aventura

- ◆ Empresa mexicana (Durango) que diseña, fabrica e instala infraestructura de aventura: muros de escalar/boulders, puentes colgantes, ropes courses (HIX Challenge), tirolesas y sistemas de vuelo (HIX Flight).
- ◆ Miembros activos de ACCT (Association for Challenge Course Technology) e integran sistemas como TRUBLUE iQ — frenado magnético auto-regulable.
- ◆ Clientes: hoteles, plazas comerciales, universidades, parques públicos y escuelas, en México y con proyectos recientes en Perú, y propuestas para Chile y Colombia.
- ◆ Parte de un holding familiar (Interjum / Consorcio Metal Plástico), donde Hix opera como empresa independiente pero alineada al grupo en marketing y, parcialmente, en ventas.

LÍNEAS DE PRODUCTO

HIX Challenge

Circuitos de aventura / ropes courses: puentes, obstáculos, equilibrio, retos en equipo.

HIX Climb

Muros de escalar y boulders.

HIX Flight

Tirolesas, caída libre y sistemas de vuelo (ej. Pole Roller).

PROYECTOS DE REFERENCIA

Holiday Inn Tlaxcala · Altgarabia (Plaza Altacia, León) · Parque EDEN Mestizaje (CDMX) · Tec de Monterrey Puebla · Parque El Capitán · The Mins · Happy Land

Lo que ya sabemos, en números

Compartido por Hix Adventure en la reunión del 28 de julio de 2026

\$22-25M

MXN de facturación anual actual

\$30-35M

MXN de capacidad instalada, sin ampliar planta

50-60

leads/mes recibidos vía marketing del grupo

7-8

proyectos grandes cerrados al año

~25

facturas al año (incl. maquila y línea)

2-10

empleados según LinkedIn — a confirmar

Presencia digital: profesional, pero de bajo alcance

Plataforma	Métrica pública	Lectura
LinkedIn	108 seguidores	Publicaciones regulares, enfoque profesional; crecimiento leve
YouTube	25 suscriptores / ~47 videos	Vistas bajas (máx. ~200-271); contenido de proyectos
Instagram / Facebook	Activas, engagement bajo	Reacciones típicas 1-16 en Facebook; llamado a WhatsApp en casi todo
Sitio web (SEO)	Tráfico no visible en herramientas públicas	Bien posicionado en búsquedas de marca; débil en keywords genéricas (“muros de escalar México”, “tirolesas fabricante”)
WhatsApp	+52 55 4504 7023	Canal principal de conversión (B2B directo)

Lectura de fondo: el modelo depende más de relaciones directas, portafolio de obra y WhatsApp que de tráfico orgánico masivo — coherente con lo que ustedes describieron: el 75% de las ventas llega por el holding, no por redes propias.

Un mercado fragmentado, no saturado

Fabricantes/instaladores de muros, tirolesas, puentes y ropes courses con mayor trayectoria pública en México

Empresa	Experiencia	Especialidad	Frente a Hix Adventure
AMICS	Media-alta	Muros (fibra de vidrio/MDF), tirolesas — ANSI + PRCA	Más producto técnico, menos storytelling de marca
VERTICAL	+30 años	Muros, tirolesas, puentes, kayaks; accesorios Petzl/Black Diamond	Mayor trayectoria; sitio más tradicional
Safe Adventure	+20 años	Tirolesas, muros, renta, turismo de aventura — PRCA/STPS/SECTUR/IRATA	Combina B2B con turismo; menos “fabricante puro”
Campo Base C4	Media-alta	Torres modulares portátiles, renta para eventos — PRCA + ANSI	Más orientado a eventos que a instalación permanente

También relevantes por especialidad: Tirolesas México, Aventurarse México, Ecoprojects, Muta Climbing, INOPLAY (infantil).

Dónde gana Hix Adventure, dónde no

FORTALEZAS

- ◆ Enfoque en experiencias completas + operación + seguridad ACCT (no solo fabricación)
- ◆ Sitio moderno y storytelling de proyectos reales (hoteles, universidades, plazas)
- ◆ Nueva planta de producción (mayo 2025): más capacidad y tiempos de entrega
- ◆ Presencia en expansión regional: Perú en curso, propuestas Chile y Colombia

BRECHAS FRENTE A COMPETIDORES

- ◆ Menor trayectoria pública que VERTICAL (+30 años) o Safe Adventure (+20 años)
- ◆ SEO débil en búsquedas genéricas (“ropes course fabricante”, “tirolesas México”)
- ◆ Audiencia digital pequeña (LinkedIn 108, YouTube 25) frente al volumen de leads que ya reciben por el grupo
- ◆ Sin canal de ventas propio consolidado — depende en 75% del holding

Siete frentes, un mismo síntoma

Falta de tiempo y de visibilidad — documentado el 28 de julio de 2026, organizado por área para poder priorizar



Comercial

Leads sin seguimiento, cotización lenta



Producción

Procesos, órdenes y horas apenas documentados



Proyectos

Traslape de recursos entre proyectos simultáneos



Administración

Cobranza vencida, contratos sin método



Tecnología

ERP subutilizado, IA sin roles ni control



Innovación

Cero tiempo para desarrollar nuevos productos



Seguridad/legal

Sin evidencia digital estandarizada en obra



Expansión

Perú/Chile/Colombia sin proceso propio



50-60 leads/mes, y no sabemos en qué momento se pierden

SITUACIÓN ACTUAL

Reciben entre 50 y 60 leads/mes por el marketing del grupo (Interjum), pero la mayoría no recibe seguimiento oportuno. El resultado: 7-8 proyectos grandes cerrados al año (~25 facturas/año en total).

CAUSA RAÍZ

El seguimiento dependía de una sola persona (Irving) que ya no está en el equipo. Hoy lo atiende una vendedora del grupo que reporta mensualmente, pero la dirección no tiene visibilidad de en qué etapa se pierde cada prospecto.

COSTO DE NO ACTUAR

Cada mes sin diagnóstico del embudo es demanda de mercado comprobada (50-60 personas interesadas) que se diluye sin poder identificar dónde intervenir primero.



Cotizar bajó de 3-4 días a ~1 hora, y sigue siendo cuello de botella

SITUACIÓN ACTUAL

Cotizar un proyecto a la medida tomaba 3-4 días. Con el catálogo de productos de línea que ya desarrollaron internamente, bajó a aproximadamente 1 hora — un avance propio, no aún resuelto del todo.

CAUSA RAÍZ

Ya iniciaron un agente de cotización con instrucciones e información cargada, pero “no hemos tenido chanza” de terminar de implementarlo — la operación diaria no deja tiempo para cerrar este desarrollo.

COSTO DE NO ACTUAR

Cada cotización manual es tiempo que no se invierte en filtrar leads de calidad ni en diseñar los proyectos grandes que sí generan margen.



Procesos, listas de materiales y horas apenas se están documentando

SITUACIÓN ACTUAL

Órdenes de producción, listas de materiales (BOM) y horas por proyecto llevan apenas 3 meses registrándose. No existe aún costeo ni tiempo estándar por producto (ej. cuánto toma fabricar un muro de 10 m²).

CAUSA RAÍZ

9 de cada 10 proyectos son distintos entre sí — pocas veces se repite un diseño — lo que ha dificultado estandarizar. Alfa ERP lleva 3 años en uso, pero sin aprovecharse por falta de datos estructurados de entrada.

COSTO DE NO ACTUAR

Sin costeo real por producto, cada cotización y cada decisión de capacidad (hoy 22-25M, con techo de 30-35M) se basa más en “sentimiento” que en datos.



Traslape de recursos entre proyectos simultáneos

SITUACIÓN ACTUAL

Con varios proyectos corriendo a la vez, no todas las áreas se enteran de en qué está ocupado cada colaborador. Apenas ayer se generó una primera hoja de control para evitar duplicar o triplicar asignaciones.

CAUSA RAÍZ

No existe una vista compartida de asignaciones, vacaciones o disponibilidad — cada responsable de proyecto reserva recursos por su cuenta, sin visibilidad del resto.

COSTO DE NO ACTUAR

El riesgo crece junto con la demanda: si los 50-60 leads/mes empiezan a convertir mejor, el traslape de recursos se vuelve el siguiente cuello de botella.



Cuentas por cobrar vencidas y contratos sin método

SITUACIÓN ACTUAL

“Vendemos, fabricamos, diseñamos, entregamos, instalamos... pero no cobramos” — hay atrasos en cuentas por cobrar y falta de método claro en el seguimiento de contratos y condiciones de entrega/almacén del cliente.

CAUSA RAÍZ

Los acuerdos y anticipos se manejan de forma manual y case-by-case; no hay un proceso estandarizado de contrato, ni alertas automáticas de vencimiento de cobro.

COSTO DE NO ACTUAR

El flujo de caja se resiente de forma directa mientras la capacidad de producción (hasta 30-35M) permanece sin usarse a full por falta de certeza de cobro.



IA de uso individual, sin roles ni control de costo — y cero tiempo para innovar

SITUACIÓN ACTUAL

El uso de ChatGPT es individual y sin método: intentos de agentes sin saber cómo compartir cuentas, licencias o roles entre el equipo. La operación diaria (“apagar incendios”) absorbe al equipo por completo.

CAUSA RAÍZ

No hay una plataforma central que documente procesos, ni límites definidos de acceso/consumo de IA por persona — cada quien prueba por su cuenta, sin trazabilidad ni aprendizaje compartido.

COSTO DE NO ACTUAR

Sin tiempo para innovar, Hix Adventure vende lo que el mercado pide hoy, pero no está desarrollando qué va a vender en 2 o 3 años.

Lo que anticipamos, aunque no se mencionó directamente

Segunda capa de hallazgos: riesgos y oportunidades que solemos ver en empresas con un perfil similar a Hix Adventure



Concentración del canal de ventas

~75% de las ventas dependen del holding/Consortio Metal Plástico, con comisión compartida — el canal propio aún no está definido.



Exposición legal y de seguridad

Instalaciones de alto riesgo (alturas, tirolesas) sin checklist digital con evidencia foto/video estandarizada en cada instalación.



Postventa sin explotar

No hay un servicio recurrente formal de mantenimiento/recertificación (ACCT, TRUBLUE) — ingreso recurrente hoy no capturado.



Expansión sin proceso propio

Perú en curso, Chile y Colombia en propuesta, sin un CRM ni proceso comercial adaptado a exportación (idiomas, moneda, tiempos).



Sin panel directivo único

La dirección no tiene, en un solo lugar, el estado de leads, producción y cobranza — hoy vive repartido entre personas, Excel y Alfa ERP.



Conocimiento concentrado en pocas personas

El know-how de diseño e ingeniería recae en Julio y en la experiencia del equipo, sin documentación replicable ante rotación.

De cada dolor, una herramienta concreta

Dolor	Solución del ecosistema	Modo	Cuándo
Conversión de leads	SIAP (CRM) + bot Smart-1 de primer contacto + calificación escalonada	DWY	1-2 meses
Cotización lenta	Agente cotizador (completar el propio) + SmartDesign / catálogo 3D	DWY/DFY	20-30 días*
Producción y proyectos	SmartTasks: SOPs, checklists, órdenes, tableros de asignación y horas	DWY	1-3 meses
Instalación y seguridad	Checklist móvil con evidencia foto/video + bot de operador/planta	DWY	30-45 días
Cobranza y contratos	Seguimiento de cobros con alertas + LexSmart-2U (gestión documental)	DWY	1-3 meses
IA sin gobierno	Roles y límites de consumo de IA por persona, dentro de la plataforma	DIY/DWY	Inmediato
Conocimiento concentrado	SOPs conversacionales en SmartTasks — documentación viva de procesos	DWY	Continuo

**Desarrollo particular estimado en 20-30 días una vez reunida toda la información y diagnóstico “LetsImprove Check”, con necesidades y alcances definidos.*



Convertir los 50-60 leads/mes en proyectos, no en silencio

SIAP (CRM) centraliza cada prospecto; un bot Smart-1 responde en menos de 2 minutos y filtra con preguntas clave antes de escalar a una persona.

- ◆ Respuesta automática en <2 minutos por WhatsApp, web y redes, evitando la pérdida de interés
- ◆ Calificación en dos tiempos: primero 20 preguntas clave, y solo si aplica, 30-50 adicionales
- ◆ Tablero único para la dirección: en qué etapa está cada lead y quién le da seguimiento
- ◆ Historial y reportes que muestran qué está funcionando mejor, con el tiempo

MODALIDAD SUGERIDA

DWY

Implementamos junto con Héctor y el equipo comercial hasta dejarlos operando el CRM y el bot con autonomía.



De 1 hora a minutos, y un catálogo 3D que separa producto de proyecto

Se completa el agente de cotización que ya iniciaron internamente, y se organiza el catálogo de líneas (Challenge, Climb, Flight) en SmartDesign.

- ◆ Terminar de entrenar y conectar el agente cotizador con la información ya cargada por el equipo
- ◆ Catálogo 3D de productos de línea, separado de los proyectos a la medida, para acelerar la primera respuesta al cliente
- ◆ Espacio para explorar generación de imágenes/video con IA de instalaciones (ej. visualizar una tirolesa en el terreno del cliente)
- ◆ Base común para ventas propias y para los vendedores del holding

MODALIDAD SUGERIDA

DWY / DFY

Se cotiza como desarrollo particular de 1-3 meses, una vez definidos alcance y catálogo con el equipo de diseño.



Órdenes, listas de materiales y horas, en un solo tablero

SmartTasks organiza SOPs, checklists y tableros por proyecto, conectado — sin reemplazarlo — con el Alfa ERP que ya usan hace 3 años.

- ◆ Órdenes de producción y listas de materiales estandarizadas, con seguimiento visual por proyecto
- ◆ Registro de horas y costeo por producto, construido sobre lo que ya empezaron a documentar (3 meses)
- ◆ Tableros de asignación compartidos entre operaciones, producción y proyectos — visibles para todas las áreas, no solo una hoja suelta
- ◆ Conexión con Alfa ERP para no duplicar captura ni “empezar de cero”

MODALIDAD SUGERIDA

DWY

Acompañamos a Julio y al equipo de planta en la implementación, priorizando lo que hoy más tiempo consume.



Evidencia digital en cada instalación, alineada a estándares ACCT

Checklists móviles con fotos y videos, pensados para el instalador en campo — desde salir de planta hasta entregar la obra.

- ◆ Checklist previo a salida: herramienta, medidas y materiales verificados antes de viajar al sitio
- ◆ Checklist en obra con evidencia fotográfica/video en cada etapa de montaje
- ◆ Bot de apoyo para el operador/instalador (no orientado al público) que resuelve dudas técnicas en el momento
- ◆ Trazabilidad que respalda su membresía ACCT y reduce el riesgo de errores de medición o piezas faltantes

MODALIDAD SUGERIDA

DWY

Se diseña junto con el equipo técnico para que encaje con el proceso real de instalación, no al revés.



Cobros al día, contratos claros, conocimiento que no se va con las personas

Automatizamos recordatorios de cobro y damos estructura a los contratos, y documentamos procesos críticos para no depender de una sola persona.

- ◆ Alertas automáticas de cobros vencidos y seguimiento de contratos (LexSmart-2U)
- ◆ Roles y límites de consumo de IA por persona, definidos por ustedes desde el panel
- ◆ SOPs conversacionales que capturan el conocimiento de Julio y del equipo técnico, disponibles para todos
- ◆ Reduce el riesgo detectado con la salida de Irving: que el conocimiento comercial se vaya con la persona

MODALIDAD SUGERIDA

DWY

Se implementa en paralelo al resto, priorizando primero cobros vencidos y luego documentación de procesos.

Marketing y redes: no es el foco ahora



Hoy el despacho del grupo (Puebla) lleva redes y sitio de forma razonable, y no es prioridad resolverlo en esta etapa — coincidimos en que el primer golpe es orden operativo interno y, después, conversión de leads.

Cuando ustedes lo consideren oportuno, con gusto exploramos una alianza de apoyo con Verum-X para ese despacho (SEO en keywords de nicho, casos de estudio con métricas, contenido educativo) o servicios complementarios — sin que esto compita con su relación actual ni sea condición para avanzar en lo demás.

Cuatro fases, empezando por el orden interno

Acordado en la reunión: primero orden operativo interno, después conversión de leads



Fase 4 (siguiente trimestre): escalamiento — exportación LatAm, postventa/mantenimiento recurrente, y marketing/SEO en alianza opcional con Verum-X.

Lo único que nos falta: 7 datos puntuales

No es necesario reenviar sitio web, redes ni repetir la lista de dolores — ya quedaron documentados en esta propuesta



Organigrama breve

Quién lleva hoy cada área (operaciones, producción, proyectos, administración) y quién quedó a cargo del seguimiento comercial.



Números base

Colaboradores por área y facturación de los últimos 3-6-12 meses: desglose reciente, temporadas y picos.



Control de IA

Cómo les gustaría limitar accesos y consumo de IA por persona o por rol dentro de la plataforma.



Diseño y catálogo

Cómo manejan hoy planos/diseño de producto, y si les interesa un catálogo 3D de sus líneas (separado de proyectos a la medida).



Contratos y cobranza

Cómo generan hoy los contratos y dan seguimiento a los cobros vencidos, para ubicar dónde se atora exactamente.



Empleados exactos

Confirmar el número real de colaboradores y su distribución por área (LinkedIn muestra 2-10, a validar con precisión).



Accesos a Smart-2U

Quiénes de su equipo necesitan acceso a la plataforma, y con qué rol y nivel de permisos cada uno.

Próximos pasos

1

Nos comparten los 7 puntos

Organigrama, números, preferencias de IA, diseño/catálogo, contratos/cobranza, empleados y accesos.

2

Aplicamos LetsImprove Check

Herramienta rápida y amigable que estamos afinando, para completar el resto del diagnóstico en los próximos días.

3

Entregamos diagnóstico + plan

Con esta propuesta + LetsImprove Check, plan de acción inicial priorizado por impacto.

4

Reunión de seguimiento

Confirmamos el primer punto de intervención y, si deciden avanzar, presentamos propuesta económica y cronograma.

Recordatorio: el diagnóstico inicial no tiene costo en esta ocasión (el método estándar, entregado en una sola sesión, suele tener un valor de referencia de \$10,000 MXN).



Construimos experiencias, y también la operación que las sostiene

Seguimos en comunicación — quedamos atentos a los 7 puntos de información para avanzar con el diagnóstico completo.

Roberto Gruet E. · Roberto Gruet Miranda

Smart-2U · Verum-X · Smart-1-4U

marketing@verumx.com · wa.me/524497546050

smart-2u.one · verumx.com · s2u.go.verumx.com