

PROPUESTA DE TRABAJO

- Fecha:

10 de octubre del 2025.
- Proyecto:

Estudio para conocer la penetración y características de exhibición del producto de Tonicol.
- Empresa-dependencia:

Sr Tobías Lozano; Director General; Comercializadora Lozano.

PRESUPUESTO		
1	Análisis cualitativo, sesiones de grupo. Presupuesto por tres sesiones de grupo presenciales en la cd de <i>Guadalajara</i> .	\$209,900
2	Análisis cualitativo, sesiones de grupo. Presupuesto por tres sesiones de grupo presenciales en la cd de <i>Mazatlán</i> .	\$189,900
3	Trabajo de campo.	
	750 puntos de venta	\$459,000
	1,300 puntos de venta	\$689,000
	2,700 puntos de venta	\$1,290,000
	2,900 puntos de venta	\$1,399,000
4	Regalos para las personas entrevistadas en las sesiones de grupo.	\$1,000 x persona

- **Consideraciones:**
- » La cantidad no incluye IVA.

» La validez de la presente cotización es de 30 días a partir de la fecha señalada.

» Este presupuesto no incluye viáticos para las sesiones de grupo y supervisión.

» El programa inicia con el 30% de enganche más los regalos en caso de ser necesario.

» Se consideran de seis a ocho asistentes por sesión en caso de seleccionar la opción.

- » El proyecto se inicia una vez que se deposita el anticipo y se cuenta con convenio de trabajo aprobado y firmado.
 - » Este presupuesto es aplicable sólo bajo la descripción y propuesta del proyecto aquí especificada. Cualquier cambio en la descripción requerirá revisión de costos. Ideas Frescas tiene el derecho a suspender el trabajo si existe algún pago atrasado. La reanudación del proyecto se llevará a cabo al restablecerse el pago correspondiente.
-

Atentamente,
Fernando Fuentesvilla
Director General

FERNANDO FUENTEVILLA



MARKETING INTELLIGENCE

www.ideasfrescas.com.mx

nando@ideasfrescas.com.mx

[@_elnando](#) -twitter

[@nandofuentevilla](#) -instagram

ESTUDIOS

- » Thomas More Prep Marian High; Hays, Kansas, USA, 1990.
- » Licenciado en Mercadotecnia; ITESM Campus Monterrey; Dic. 1994
- » Diplomado en Ventas; ITESM Campus Monterrey, 1995.
- » Diplomado en Mercadotecnia; ITESM Campus Mazatlán, 1995.
- » Diplomado en Alta Dirección; ITESM Campus Mazatlán, 1996.
- » Seminario Programación Neurolingüística, ITESM, 1997.
- » Seminario de actualización AMAI; México D.F., 2000; 2005; 2007, 2009.
- » Specialized Moderator Skills for Qualitative Research Applications; Burke Institute; Cincinnati OH; Junio 2006.
- » Innovation Home Runs; Ricardo Perret MindCode; México DF, 2015.
- » Seminario Neuromarketing; Colintel; Guadalajara; 2015.
- » Strategic Marketing Communications; Kellogg School of Management Executive Program; Kellogg School of Management at NWU; 2015.
- » Kellogg on Branding; Kellogg School of Management Executive Program at NNWU; Evanston, Illinois; 2016.
- » Competitive Strategy; Kellogg School of Management at NWU; Evanston, Illinois; 2016.
- » Customer Insight Tools: Turning Insight Into Effective Marketing Strategies; Kellogg School of Management at NWE; Abril 2017.
- » Kellogg Executive Scholar Certificate of Personal Achievement in Marketing & Sales; Kellogg School of Management at NWU; 2017.
- » Diplomado Innovación; Empresa + Innovación + Estrategia; 2017; Universidad Panamericana.
- » Leading with Big Data and Analytics, Kellogg School of Management at NWU; 2018.
- » Programa de Alta Dirección de Empresas AD-2 IPADE School of Business; 2019.
- » Delivering Business Growth Strategies; Kellogg School of Management at NWU; 2019.
- » Digital Marketing Strategies; Kellogg School of Management at NWU University; 2019.
- » Programa La Coyuntura del Consejo; IPADE School of Business; 2020.
- » Estadística Aplicada; Universidad Politécnica Sinaloa; Julio 2020.
- » Data Science in Real Estate; MIT School of Architecture and Planning; 2020.
- » Disruptive Strategy; Harvard Business School; Mayo 2021.
- » Business Analytics ; Decision Making with Data; Kellogg School of Management at NWU, 2022.
- » Programa de Continuidad y Vinculación; ciclos 2019, 2020, 2021, 2022, 2023; IPADE School of Business.
- » Artificial Intelligence Applications for Growth; Kellogg School of Management at Northwestern University, 2024.

ESPECIALIDADES

Sector inmobiliario • Análisis de datos • Data analytics • Comunicación integrada de mercadotecnia • Consejos consultivos de mercadotecnia • Productos de consumo • Estudios cuantitativos • Estudios electorales y de opinión pública • Estudios etnográficos y de observación • Estudios cualitativos • Desarrollo de business plans • Desarrollo de planes de mercadotecnia • Branding • Campañas de publicidad • Campañas de relaciones públicas • Estrategia • Mercadotecnia digital • Comportamiento del consumidor.