

DOSSIER DE SERVICIOS

Todo lo que hacemos. A quién se lo vendemos. Y cómo cerrarlo.

17 LAB nace de un local casi vacío, un tuit pidiendo ayuda y una respuesta que se hizo viral: en cuestión de días pasamos de no tener un pedido a no dar abasto. Esa marca es SEVENTEEN. Antes de vender marketing a nadie, lo probamos con la nuestra. Esta guía es para quien nos trae clientes: qué vendemos, a quién, y cómo cerrarlo.

Estrategia

Definir quién eres, a quién le hablas y por qué deberían elegirte a ti — antes de publicar nada. Es la base sobre la que se construye todo lo demás.

PARA QUIÉN ES

Negocios que ya tienen presencia pero publican sin un rumbo claro, o marcas nuevas que necesitan arrancar bien desde el primer día.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Un restaurante que lleva su Instagram sin ningún criterio
- Una marca de ropa recién lanzada que no sabe a quién dirigirse
- Un negocio familiar que quiere modernizar su imagen

QUÉ INCLUYE

- Posicionamiento e identidad de marca
- Propuesta de valor y diferenciación
- Público objetivo y tono de voz
- Estrategia de redes sociales y calendario editorial

Contenido

Todo lo que se ve: fotos, vídeos, reels y la gestión diaria de las redes sociales. El contenido que hace que alguien se pare a mirar.

PARA QUIÉN ES

Negocios sin tiempo ni equipo para producir contenido de calidad cada semana, o cuyo contenido actual no está a la altura del producto real.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Un restaurante con platos increíbles y fotos de móvil sin cuidar
- Una tienda de ropa sin reels ni contenido de producto
- Un hotel boutique sin contenido de temporada

QUÉ INCLUYE

- Gestión de redes sociales y community management
- Reels, TikToks y carruseles
- Fotografía de producto y gastronomía
- Producción de vídeo comercial

Creatividad

Dirección de arte, diseño gráfico y campañas — la parte que hace que una marca se vea y se sienta como una marca de verdad.

PARA QUIÉN ES

Negocios que necesitan lanzar algo (producto, carta, temporada) y no tienen quien lo diseñe bien, o marcas con una identidad visual inconsistente.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Un restaurante que renueva su carta cada temporada
- Una marca que necesita packaging para un nuevo producto
- Un evento o apertura que necesita cartelería y material promocional

QUÉ INCLUYE

- Dirección creativa de campañas
- Diseño gráfico: posts, carteles, menús, packaging
- Campañas de lanzamiento y temporada

Crecimiento

Publicidad de pago, colaboraciones con creadores, y medir todo para saber qué funciona de verdad y qué no.

PARA QUIÉN ES

Negocios que ya tienen una base pero necesitan escalar más rápido de lo que da el crecimiento orgánico, y tienen presupuesto para invertir en captación.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Una marca de belleza que quiere vender online fuera de su zona
- Un restaurante que abre una segunda sede y necesita darse a conocer rápido
- Una tienda que quiere rentabilizar mejor su inversión en ads

QUÉ INCLUYE

- Publicidad de pago: Meta Ads, TikTok Ads
- Marketing de influencers lifestyle
- Analítica y reporting mensual

IA & Automatización

Usar inteligencia artificial para producir más rápido, y automatizar las tareas repetitivas que hacen perder tiempo y clientes.

PARA QUIÉN ES

Negocios que pierden clientes por no responder a tiempo, o que gestionan a mano un volumen de mensajes y pedidos que ya no pueden asumir.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Un restaurante de delivery que no da abasto respondiendo WhatsApp
- Una clínica estética con muchas consultas repetidas por mensaje
- Un negocio que pierde leads porque tarda días en responder

QUÉ INCLUYE

- Contenido generado con IA: ideas, guión, imágenes
- Asistentes y agentes de IA para atención al cliente
- Automatización de WhatsApp, CRM y seguimiento de leads

Páginas Web

Landing pages, webs corporativas, cartas digitales y pedidos propios — esta misma web es la prueba de que sabemos hacerlas.

PARA QUIÉN ES

Negocios sin web, con una web vieja que no vende, o que dependen demasiado de apps de reparto que se llevan comisión por cada pedido.

EJEMPLOS DE CLIENTE

- Un restaurante que solo recibe pedidos por Glovo o Uber Eats
- Una marca sin tienda online propia
- Un negocio de servicios sin forma de reservar cita online

QUÉ INCLUYE

- Landing pages y webs corporativas a medida
- Cartas digitales
- Pedidos y reservas propias, sin comisión de terceros
- Mantenimiento y hosting

Cómo detectar una oportunidad

No hace falta ser experto. Estas señales bastan para saber si un negocio puede necesitarnos.

Redes flojas o inactivas

Publican poco, mal, o directamente no publican. Fotos de móvil, sin criterio, sin reels.

Web inexistente o vieja

No tienen web, o la que tienen no se ha tocado en años y no vende nada.

Dependen de apps de reparto

Todo su negocio de pedidos pasa por Glovo, Uber Eats o similares, pagando comisión en cada venta.

No responden a tiempo

Tardan días en contestar mensajes o WhatsApp — clientes que se pierden por el camino.

Buen producto, mala imagen

El negocio en sí funciona, pero la imagen de marca no está a la altura.

Llamada en frío

Cópialo y adáptalo a tu forma de hablar — lo importante es la estructura, no las palabras exactas.

APERTURA

“Hola, ¿hablo con [nombre]? Soy [tu nombre], colaboro con 17 LAB, un estudio de marketing de aquí. Os he visto en [Instagram / el local / la carta] y quería comentaros algo rápido, ¿tienes dos minutos?”

EL PITCH

“17 LAB lleva la comunicación de marcas de arriba a abajo: contenido, publicidad, IA y hasta páginas web. Antes de trabajar para nadie montaron su propia marca — una hamburguesería que se hizo viral en 2023 y salió en más de una decena de medios. No venden humo: lo hicieron ellos primero.”

SI PONEN UNA PEGA

“Lo entiendo. No te pido que cambies nada ahora — solo que hables con ellos 15 minutos, sin compromiso, y veas qué te proponen. Si no encaja, no pasa nada.”

CIERRE

“¿Te viene bien que os llamen esta semana? ¿Qué email o teléfono les paso?”

Email de primer contacto

Asunto: Vi vuestro [Instagram / local / carta] — una idea rápida

Hola [Nombre],

Soy [tu nombre]. Colaboro con 17 LAB, un estudio de marketing — os escribo porque [motivo concreto: vi vuestra carta, vuestro local, vuestro Instagram...].

17 LAB no es una agencia más: antes de trabajar para nadie, construyeron su propia marca desde cero — SEVENTEEN, la hamburguesería que se hizo viral en 2023 y salió en más de una decena de medios nacionales. Ahora ponen ese mismo enfoque al servicio de otros negocios: estrategia, contenido, publicidad, IA y páginas web.

Creo que podrían aportaros mucho en [servicio concreto que encaje]. ¿Tenéis 15 minutos esta semana para una llamada rápida, sin compromiso?

Un saludo,
[Tu nombre]

Email de seguimiento

Asunto: Re: Vi vuestro [Instagram / local / carta]

Hola [Nombre],

Solo por si se coló el email anterior — sigo pensando que 17 LAB podría aportaros bastante en [servicio]. Si no es el momento, decídmelo sin problema y no insisto más.

Un saludo,
[Tu nombre]

PARA NUESTRA RED

Qué necesitamos y cómo se cobra

01 Qué necesitamos de ti

Nombre del negocio, sector, qué necesita (redes, contenido, ads, web...) y un contacto directo (email o teléfono).

02 Cómo nos lo mandas

Escribe a hello@17lab.studio o mete el contacto en el formulario de la web. Le hablamos en menos de 24-48h.

03 La comisión

Si el negocio firma un proyecto con nosotros, te llevas una comisión sobre el primer pago. La concretamos contigo según el proyecto.

hello@17lab.studio

[instagram.com/seventeen.company](https://www.instagram.com/seventeen.company)