

SOLUCISTIK

HACEMOS POSIBLE LO INCREÍBLE

Presentación Casos Éxito Solugistik

Nombre: Licitación Metro de Medellín 2026

Cliente: Metro de Medellín

Versión: 1

Fecha: 27 de Agosto de 2026

Casos de Éxito y Certificación de Experiencia para el Metro de Medellín

Tres tipologías de proyectos que demuestran capacidad integral en diseño de stands, operación logística de gran formato y campañas BTL de alto impacto comercial.

SOLUGISTIK | **2026**

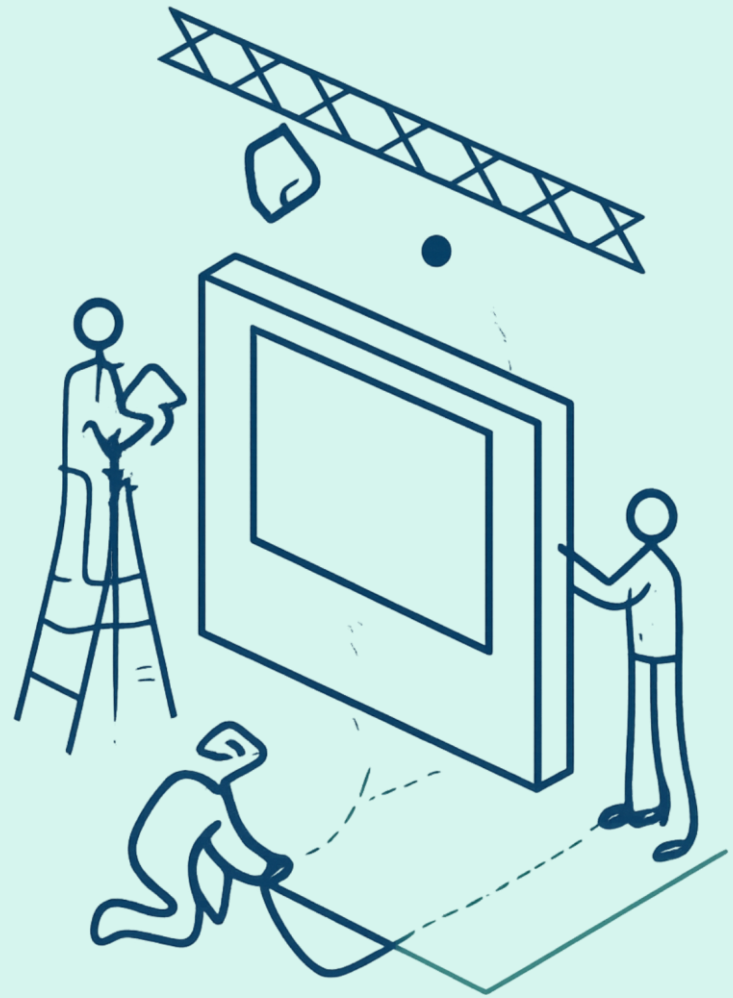


Tabla de contenido *(hipervínculos al contenido)*

I) CASOS DE ÉXITO

01 / **Tipología de Caso de Éxito 1: Soporte de experiencia en diseño y montaje de stands o ferias**
a. Evidencia gráfica:
- Fotografías
- Renders

b. Ficha técnica del proyecto:
- Resumen ejecutivo del evento
- Breve reseña conceptual y estratégica del diseño

c. Certificación de cliente

02 / **Tipología de Caso de Éxito 2: Soporte de experiencia en operación logística para eventos de gran formato**
a. Evidencia fotográfica y descripción operativa:
- Fotografías
- Ficha descriptiva del evento

b. Gestión de permisos:
- Matriz de gestión de Permisos y Autorizaciones

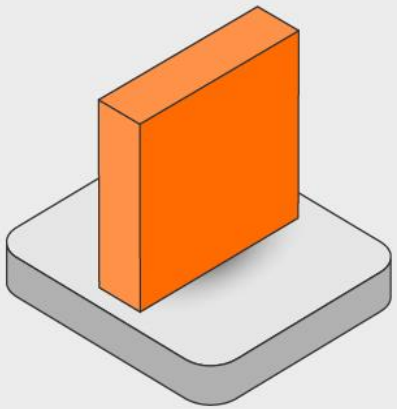
c. Certificación de cliente

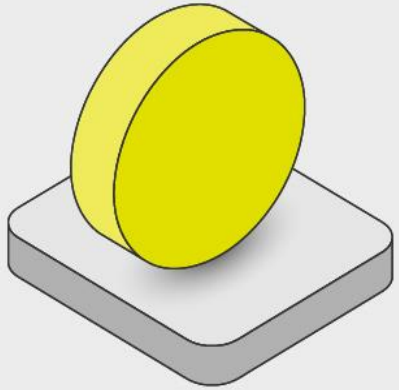
03 / **Tipología de Caso de Éxito 3: Soporte de experiencia en estrategia y ejecución de campañas BTL**
a. Descripción:
- Marco conceptual y estratégico
- Evidencia de ejecución

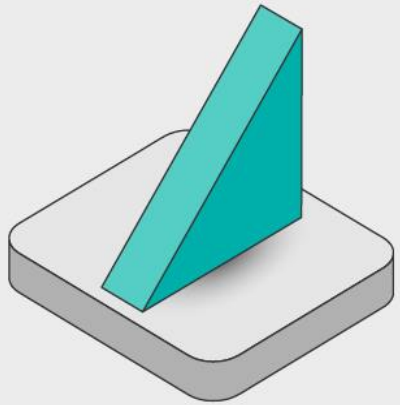
b. Certificación de cliente

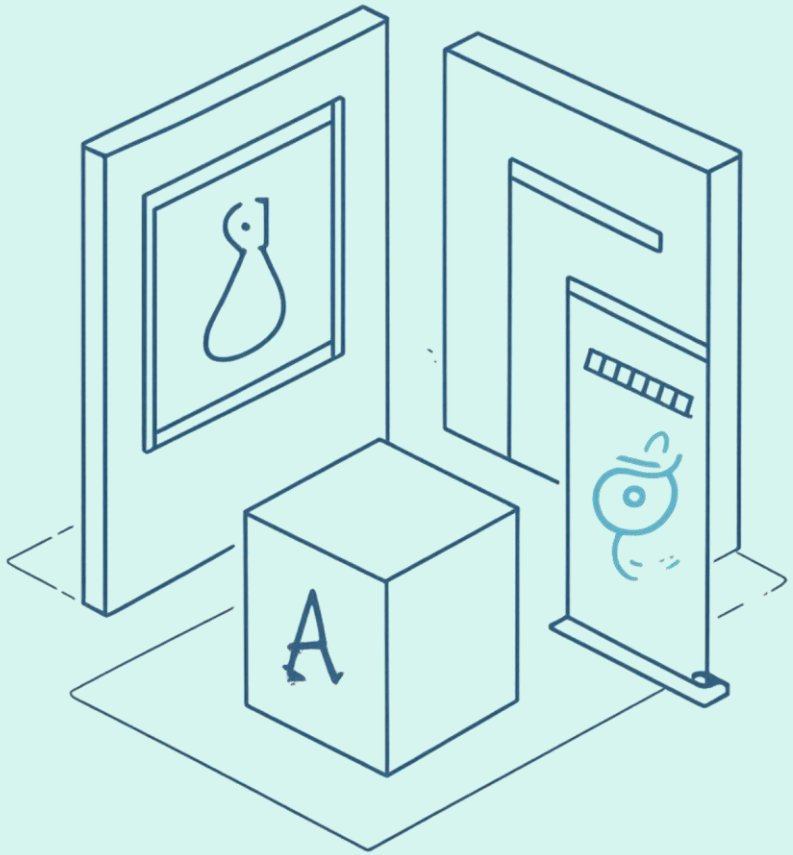
II) CERTIFICACIÓN CASOS EXPERIENCIA

Casos de éxito









TIPOLOGÍA 1

Diseño y Montaje de Stands o Ferias

Cada proyecto de stand se documenta con fotografías y renders de alta calidad, una ficha técnica detallada y verificación formal del cliente. La ficha incluye resumen ejecutivo del evento, reseña conceptual y estratégica del diseño, y datos operativos clave como metros cuadrados, altura y tipo de montaje.

Evidencia Gráfica

Fotografías y renders del montaje final.

Ficha Técnica

Resumen ejecutivo y reseña conceptual del diseño.

Verificación

Carta de respaldo firmada por el cliente.

SOLUCISTIK | METRO DE MEDELLÍN

Evidencia Gráfica

Diseño





Realidad





Diseño









Realidad

Diseño









Realidad

Diseño









Realidad

Diseño









Realidad

Ver video aquí

Ficha Técnica

CASO 1 — SALÓN IN / LABORATORIOS RECAMIER

Stand Recamier Colombiamoda 2026 — Stand de 49 m²

Datos del Evento

Nombre del evento: Stand Recamier Colombiamoda 2026
Fecha de realización: 25 al 31 de julio de 2026
Ciudad: Medellín, Colombia
Asistentes feria: 60,000.
Público atendido: ~12.000 personas
Espacio ocupado (en metros cuadrados): 49 m² (7 x 7 metros), 4.5 metros de altura, montaje en exterior.

Concepto y Reto

Salón In (de Recamier) participó como **patrocinador oficial de hairstyling** por tercer año consecutivo, presentando la renovación integral de su portafolio retail. El reto: exhibir **28 referencias**, dos estaciones de estilismo en vivo, zona instagrameable, dos juegos de advertainment y almacenamiento de inventario en solo 49 m².

Se reemplazó la lona banner por **tela sublimada** para mayor apertura visual, y se diseñó la distribución por zonas según el flujo real de asistentes.

Reseña Conceptual

CASO 1 — RESEÑA EN 300 PALABRAS

Salón In, marca profesional de **Laboratorios Recamier**, participó en **Colombiamoda 2026** como patrocinador oficial de hairstyling por tercer año consecutivo, junto a *Montoc Cosmetics* como maquillador oficial del evento, presentando la renovación integral de su portafolio retail de shampoo, acondicionadores y tratamientos.

El reto de diseño consistía en construir un **stand y un backstage** a la altura del lanzamiento y en sintonía visual con la nueva colección, resolviendo simultáneamente varias exigencias en **49 m²:** exhibición de **28 referencias** diferentes de productos, almacenamiento de **inventario,** dos estaciones de **estilismo en vivo,** una zona **instagrameable, circulación libre** para un alto volumen de visitantes y **dos estaciones de juegos y actividades.**

Diseñamos la distribución por zonas en función del flujo real de asistentes, y reemplazamos la lona banner tradicional por **tela sublimada,** que permite paso de luz y aire y refuerza la sensación de apertura del montaje. Sobre esa base construimos **dos mecánicas de advertainment:** un *"sapito"* con dummies a tamaño real de los productos y una *pirinola* con mensajes de campaña, **combinando tecnología** (pantallas LED, iluminación, materiales) **con formatos de juego tradicionales** que generan participación espontánea. Ambos juegos operaron como mecanismo **de captura de leads cualificados:** la entrega de datos se recompensaba con producto, y quienes compraban en el punto accedían a un charm bar para personalizar un llavero — convirtiendo cada interacción en dato de marketing o en venta directa.

El backstage se diseñó como un espacio cómodo para entrevistas a figuras relevantes de la moda durante la semana.

El montaje atendió aproximadamente **12.000 personas** durante los días de feria, cumpliendo el doble objetivo comercial: **visibilidad de marca a la altura del patrocinio y generación de negocio medible en punto de venta.**

CASO 1 — MECÁNICAS Y RESULTADOS

Advertainment y Captura de Leads

El stand combinó tecnología (pantallas LED, iluminación) con formatos de juego tradicionales para generar participación espontánea y convertir cada interacción en dato de marketing o venta directa.

🎮 Mecánicas de Juego

«Sapito» con dummies a tamaño real y pirinola con mensajes de campaña. La entrega de datos se recompensaba con producto.

🔑 Charm Bar

Quienes compraban en el punto accedían a un charm bar para personalizar un llavero, convirtiendo la compra en experiencia.

🎬 Backstage

Espacio diseñado para entrevistas a figuras relevantes de la moda durante la semana de feria.

👥 Equipo Dedicado

8 profesionales durante 2 meses previos: director de arte, creativos estratégicos, industriales, gráficos, copy, productora y ejecutiva de cuenta.

Certificación Cliente

Caso 1 – certificado con detalles del proyecto

Recamier

CERTIFICADO DE EXPERIENCIA OFERENTE / CONTRATISTA: SOLUGISTIK SAS – NIT:900229431-0	
No. Contrato	PRESTACION DE SERVICIOS
Entidad contratante	RECAMIER
Nombre del Evento	STAND COLOMBIAMODA 2026
Objeto	Diseño, planeación producción, montaje y desmontaje Stand Recamier Colombiamoda 2026
Valor total ejecutado del contrato	**$222.750.817** (Doscientos veintidós millones setecientos cincuenta mil ochocientos diecisiete pesos) IVA incluido.
Fecha de inicio	11 de junio
Fecha de terminación	31 de julio
Lugar del evento	Plaza Mayor Medellín
Tipo de eventos	Feria
Número de asistentes	65.000
Descripción y actividades de los servicios prestados	• Actividades de convocatoria de público. • Actividades de comercialización y publicitarias. • Diseño y construcción de espacios efímeros. • Diseño y ejecución de propuestas creativas • Diseño del concepto del evento o de los eventos complementarios. • Asesoría y acompañamiento en la conceptualización de actividades. • Consecución de personal profesional como: Guías, traductores, personal de seguridad, meseros, cocineros, traductores, maestros de ceremonias, sonidistas, equipos de socorro, decoradores, secretarias, telemercaderistas y comunicadores entre otros. • Diseño y producción de piezas gráficas y de ambientación. • Montaje y desmontaje. • Operación logística general de todo tipo de eventos. • Coordinación comercial. • Administración de recursos humanos, técnicos y financieros. • Diseño y alquiler de sistemas de sonido • Diseño y alquiler de sistemas de iluminación • Diseño y alquiler de efectos especiales • Diseño y alquiler de mobiliario. • Diseño y alquiler de sistemas audiovisuales. • Capacitación a grupos de personas. • Diseño de programas de incentivos.

Recamier

	• Operación de eventos y/o actividades de carácter comercial • Coordinación de material publicitario del cliente. Control de inventarios, distribución y bodegaje. • Coordinación de bodega. • Mantenimiento y bodegaje de material. • Coordinación de personal. • Diseño y construcción de escenografía. • Diseño y construcción de señalización • Diseño logístico y operativo de las actividades. • Coordinación técnica.
Nivel de satisfacción con los servicios recibidos	Tanto las fases de conceptualización, desarrollo y producción del contrato, así como la operación del mismo se han cerrado a entera satisfacción de RECAMIER S.A , no se han presentado incidentes de seguridad, calidad ú otra índole y todos los proyectos constituyentes del contrato se han entregado a tiempo, bajo el presupuesto correcto y con los estándares de calidad requeridos . El equipo humano designado a la ejecución del presente contrato ha contado con el perfil y las características requeridas para toda su ejecución contando con un direccionamiento estratégico por parte de Solugistik SAS que ha cumplido con las expectativas del equipo de RECAMIER S.A. RECAMIER, hace constar que los servicios prestados por Solugistik SAS han sido llevados a cabo de acuerdo con las especificaciones contenidas en el contrato y a las condiciones generales establecidas en el mismo.
Calificación / Evaluación, en escala de 1 a 5, siendo 1 el más bajo y 5 el más alto	5
Nombre de la persona a contactar	SOLEDAD ZAMORA CHUNG
Cargo	DIRECTORA DE LA DIVISION PROFESIONAL
Teléfono	316-521-8836

Fecha de expedición de este certificado: 26 de agosto del 2026

SOLEDAD ZAMORA CHUNG
DIRECTORA DIVISION PROFESIONAL
CC 2000-020-133

Recamier S.A.
NIT 890.302.955-4 CALLE 34 No. 8A-115, CALI - COLOMBIA TEL.: + 57 2 4186808 FAX: + 57 2 443 1153 WEB: www.recamier.com E-mail: info@recamier.com

Otros Ejemplos

CASO 1 — OTROS EJEMPLOS DE STANDS



Arquitectura y Concreto



USMEAT



Comfama

Otros Ejemplos

CASO 1 — OTROS EJEMPLOS DE STANDS



Devoradores



Almatia



Comfama

Otros Ejemplos

CASO 1 — OTROS EJEMPLOS DE STANDS



Nutresa



Grupo epm



TIPOLOGÍA 2

Operación Logística para Eventos de Gran Formato

Esta tipología documenta la capacidad de Solugistik para gestionar operaciones complejas en múltiples ubicaciones simultáneas, con evidencia fotográfica, descripción operativa detallada y matriz de gestión de permisos y autorizaciones.

Evidencia Fotográfica

Fotografías del desarrollo operativo en campo y ficha descriptiva del evento.

Gestión de Permisos

Matriz de Permisos y Autorizaciones con seguimiento por municipio y entidad.

Verificación de Cliente

Carta digitalizada que certifica la ejecución y los resultados del proyecto.

SOLUGISTIK | METRO DE MEDELLÍN

Registro Fotográfico








epm
epm


epm
49:54




00:00
epm




epm




epm
00:05
ILUMINAMOS ESTE ESPACIO CON ENERGÍA RENOVABLE
epm
epm

CASO 2 — EPM

Encendamos La Alegría 2022 EPM

Alcance del Proyecto

Evento realizado del **28 de noviembre al 6 de diciembre de 2022** en **27 municipios del Departamento de Antioquia**, incluyendo San Pedro de Urabá, Arboletes, Nechí, Caucasia, Cáceres, Tarazá, Puerto Valdivia, Yarumal, Ituango, Santa Fe de Antioquia, Caldas, Amalfí, entre otros.

Público: clientes y comunidad en general. Aforo total de **27.000 asistentes presenciales en total**.

Capacidad Demostrada

Coordinación logística simultánea en **27 municipios**, gestión de permisos ante **múltiples autoridades locales**, y operación bajo estándares de seguridad y trazabilidad para una empresa de servicios públicos de gran escala.

27

Municipios

Cobertura territorial en Antioquia

27K

Asistentes

Aforo presencial total

9

Días de Evento

Operación continua

Caso 2 – Matriz de Gestión de Permisos

MATRIZ DE DESCRIPCIÓN DE EVENTO MASIVO

Documento de experiencia para licitaciones – Metro de Medellín / Entidades Públicas

DATOS GENERALES DEL EVENTO

Nombre del Evento:	RITUAL DEL ENCENDIDO 2022 - Encendamos la Alegría
Cliente / Contratante:	EPM
Fecha de realización:	NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2022
Lugar / Ciudad:	SAN PEDRO DE URABA, ARBOLETES, NECHÍ, CAUCASIA, CÁCERES, TARAZÁ, PUERTO VALDIVIA.VALPARAISO, PUEBLORRICO, CALDAS, SANTUARIO, CARACOLI, AMALFI, CAROLINA DEL PRINCIPE, SABANALARGA, LIBORINA, OLAYA, SANTA FE DE ANTIOQUIA, CAICEDO, BURITICÁ Y PEQUE BRICEÑO, SAN ANDRÉS DE CUERQUIA, YARUMAL, TOLEDO, ITUANGO, VALDIVIA

Nº	Aspecto / Categoría	Descripción detallada del evento
1	**Tipo de evento**	Festival cultural y Social
2	**Nombre del evento**	RITUAL DEL ENCENDIDO 2022 - Encendamos la Alegría
3	**Cliente / Contratante**	EPM
4	**Fecha de realización**	28, 29, 30 De noviembre, 1, 2, 3, 4, 5 y 6 de Diciembre 2022
5	**Lugar / Venue**	PARQUES PRINCIPALES DE LOS MUNICIPIOS : SAN PEDRO DE URABA, ARBOLETES, NECHÍ, CAUCASIA, CÁCERES, TARAZÁ, PUERTO VALDIVIA.VALPARAISO, PUEBLORRICO, CALDAS, SANTUARIO, CARACOLI, AMALFI, CAROLINA DEL PRINCIPE, SABANALARGA, LIBORINA, OLAYA, SANTA FE DE ANTIOQUIA, CAICEDO, BURITICÁ Y PEQUE BRICEÑO, SAN ANDRÉS DE CUERQUIA, YARUMAL, TOLEDO, ITUANGO, VALDIVIA
6	**Aforo real / Número de asistentes**	27.000 pax (1.000 pax aprox por cada municipio)
7	**Gestión de permisos y autorizaciones**	Alcaldía, Policía
8	**Plan de seguridad y control de accesos**	Acompañamiento de la policia en cada municipio
9	**Logística de montaje y desmontaje**	12 horas de montaje, 2 horas de evento, 6 horas de desmontaje en cada Municipio
10	**Gestión de personal / Staff**	Por Cada Municipio Tuvimos 25 personas (15 logisticos, 4 actores, 1 tecnico sonido, 1 tecnico luces, 1 coordinador, 1 productor, 1 ingeniero de planta de energia, 1 ingeniero de estructuras)
11	**Proveedores críticos coordinados**	Sonido, iluminación, Escenografia, Actores, Generadores de Energia.
12	**Plan de emergencia y contingencia**	Puntos de encuentro, ambulancia (al llamado, se gestiona con cada municipio desde la secretaria de salud)
13	**Gestión de movilidad y transporte**	Solicitud de permiso ante la secretaria de tránsito de cada municipio para el cierre de vías (solo si es necesario cerrar alguna via durante el evento) Normalmente el evento se realiza en el interior de cada parque.
14	**Gestión ambiental y de residuos**	La empresa de aseo de cada municipio se encarga de la limpieza del mismo (Se coordina con la secretaria de medio ambiente de cada municipio)
15	**Presupuesto / Valor del contrato**	**$ 947.880.116,00**

Certificación Cliente

CASO 2 — CERTIFICADO CON DETALLES DEL PROYECTO

CERTIFICADO DE EXPERIENCIA OFERENTE / CONTRATISTA: SOLUGISTIK SAS – NIT:900229431-0	
No. Contrato	CW183718
Entidad contratante	**EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P.**
Nombre del Evento	RITUAL DEL ENCENDIDO 2022 - **Encendamos la Alegría/Navidad Comunitaria**
Objeto	Actividades de operador logístico para la implementación, producción, montaje, desmontaje y logística de eventos
Valor total ejecutado del contrato	**$ 947.880.116** (Novecientos Cuarenta y Siete Millones Ochocientos Ochenta Mil Ciento Dieciséis Pesos) IVA incluido.
Fecha de inicio	25 octubre de 2022
Fecha de terminación	6 de diciembre 2022
Lugar del evento	27 municipios del Departamento de Antioquia
Tipo de eventos	Cultural, Institucional, Musical, Social, Reputacional, Relaciones con Staheholders
Eventos simultáneos	4 Rutas
Número de asistentes	1.100 personas en promedio por cada municipio. Para un total de 27.000
Descripción y actividades de los servicios prestados	• Actividades de convocatoria de público. • Diseño y construcción de espacios efímeros. • Diseño y ejecución de propuestas creativas • Diseño del concepto del evento o de los eventos complementarios. • Asesoría y acompañamiento en la conceptualización de actividades. • Gestion permisos • Gestión de SAYCO Y ACIPRO • Gestion de seguridad • Plan de emergencia y contingencia • Gestion de movilidad y transporte • Diseño y producción de piezas gráficas y de ambientación. • Montaje y desmontaje. • Operación logística general • Diseño y alquiler de sistemas de sonido • Diseño y alquiler de sistemas de iluminación • Diseño y alquiler de efectos especiales • Diseño y alquiler de mobiliario. • Diseño y alquiler de sistemas audiovisuales.

	• Operación de eventos y/o actividades de carácter social • Operación de eventos y/o actividades de carácter cultural • Coordinación de material publicitario del cliente. Control de inventarios, distribución y bodegaje. • Coordinación de bodega. • Mantenimiento y bodegaje de material. • Coordinación de transporte terrestre. • Coordinación de alojamiento • Coordinación de alimentos y bebidas • Coordinación de personal. • Coordinación de seguridad y primeros auxilios. • Coordinación de protocolo • Elaboración de guiones • Operación de actos de inauguración y clausura. • Diseño y construcción de escenografía. • Consecución de artistas • Coordinación de artistas • Coordinación técnica
Nivel de satisfacción con los servicios recibidos	Tanto las fases de conceptualización, desarrollo y producción del contrato, así como la operación del mismo se han cerrado a entera satisfacción de **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P**, no se han presentado incidentes de seguridad, calidad o de otra índole y todos los proyectos constituyentes del contrato se han entregado a tiempo, bajo el presupuesto correcto y con los estándares de calidad requeridos **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P** El equipo humano designado a la ejecución del presente contrato ha contado con el perfil y las características requeridas para toda su ejecución contando con un direccionamiento estratégico por parte de Solugistik SAS que ha cumplido con las expectativas del equipo de **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P** **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P.**, hace constar que los servicios prestados por Solugistik SAS han sido llevados a cabo de acuerdo con las especificaciones contenidas en el contrato y a las condiciones generales establecidas en el mismo.

Por ti, estamos ahí
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.
Carrera 58 N° 42-125
Conmutador: 604 3808080
Medellín - Colombia
www.epm.com.co

Calificación / Evaluación, en escala de 1 a 5, siendo 1 el más bajo y 5 el más alto	5
Nombre de la persona a contactar	Alvaro Cuervo
Cargo	Profesional Comercial/Administrador del contrato
Teléfono	3006771017

Este certificado se expide a solicitud del interesado el 27 de agosto de 2026 con el radicado **20260130167210**.

Atentamente,

ALVARO CUERVO ALMECIGA
Profesional Comercial/Administrador del contrato
Área Comunicaciones y Marca EPM

Por ti, estamos ahí
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.
Carrera 58 N° 42-125
Conmutador: 604 3808080
Medellín - Colombia
www.epm.com.co

Otros Ejemplos

CASO 2 — OTROS EJEMPLOS GRAN FORMATO

Operación Logística Fiesta del Libro Comfama







Operación Logística

Maratón de las Flores







Operación
Logística Gira
Rutas Mortales
History Channel







Operación Logística Feria de las Flores



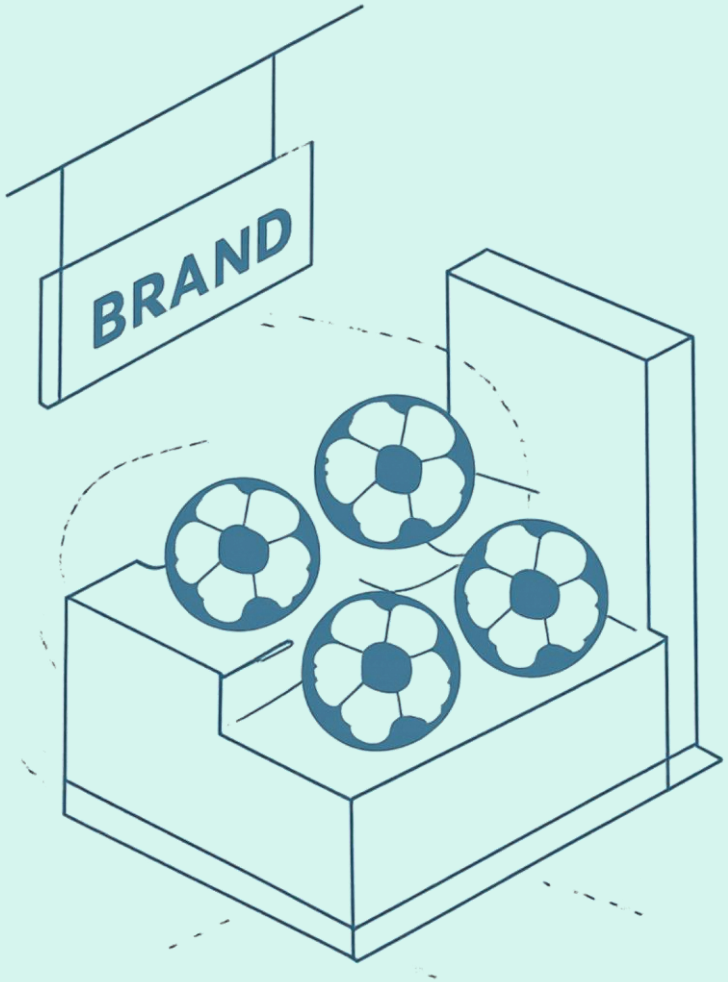




Operación Logística Vuelta a Colombia




epm
epm
epm



TIPOLOGÍA 3

Estrategia y Ejecución de Campañas BTL

Las campañas BTL se documenta con un marco conceptual y estratégico completo —que incluye concepto creativo, enfoque estratégico y brief técnico—, fotografías reales de ejecución en campo y verificación de cliente.

Marco Conceptual

Exposición del concepto creativo, enfoque estratégico y diagnóstico técnico de la necesidad del cliente.

Evidencia de Ejecución

Mínimo cuatro fotografías reales del desarrollo y montaje de la estrategia en campo.

Verificación de Cliente

Carta digitalizada que certifica la ejecución y los resultados obtenidos.

SOLUCISTIK | METRO DE MEDELLÍN

CASO 3 — BANCOLOMBIA

Se Nos Hincha El Corazón — Coleccionables Bancolombia Mundial Catar 2022

El Reto Estratégico

Con la Selección Colombia fuera del Mundial, Bancolombia necesitaba sostener relevancia emocional sin ese activo. Objetivo: incrementar recaudo en tarjetas un **22%** frente a los **$45.000 millones** de la campaña anterior, alcanzar a **7 millones de tarjetahabientes** y captar no bancarizados con afinidad futbolera.

Concepto: «El fútbol no pertenece a quien clasifica, pertenece a quien lo vive.» Cinco balones coleccionables con redención atada a transacciones ≥ $150.000.

Arquitectura de Control

Operación de **150.000 unidades** en tres formatos simultáneos (centros comerciales, sucursales y grandes superficies) con aplicativo web en **Microsoft Azure** para inventario en tiempo real, trazabilidad y trabajo offline.

Mobiliario en MDF con laca catalizada y diseño modular para instalación nacional.

150.000 Unidades	+22% Meta	3 Formatos
Coleccionables distribuidos nacionalmente	Crecimiento en facturación de productos vinculados	Centros comerciales, sucursales y grandes superficies

CASO 3 — DIAGNÓSTICO DE LA NECESIDAD DEL CLIENTE

El Reto Estratégico: Sin Selección, Sin Excusas

Bancolombia necesitaba capitalizar el Mundial de Fútbol como plataforma de conexión emocional con su base de clientes en un contexto particularmente desafiante: **la Selección Colombia no había clasificado al torneo**. Esto planteaba un reto estratégico de fondo — el activo más obvio para cualquier patrocinador de fútbol en Colombia, el orgullo por la clasificación de la Selección, no estaba disponible.

El problema central

El reto no era promocionar un evento Deportivo, era sostener la relevancia emocional de la marca en medio de la pasión futbolera nacional **sin depender de ese activo**. Bancolombia no necesitaba la presencia de la Selección para reclamar un lugar legítimo en la conversación del Mundial.

La oportunidad

Posicionarse como el patrocinador que entiende y celebra la pasión futbolera de **todos los colombianos**, más allá del resultado deportivo, alcanzando segmentos que un patrocinio deportivo tradicional normalmente no alcanza.

Objetivos de Negocio Concretos

El diagnóstico técnico exigía resolver una **operación de gran escala con metas financieras verificables,** no solo acciones de branding. Los objetivos se diseñaron en dos dimensiones: crecimiento comercial y expansión de base de clientes.

22%

Meta de crecimiento

En facturación de tarjetas débito y crédito vinculadas, frente a la versión anterior de la campaña.

$45B

Recaudo base

En tarjetas débito y crédito en la campaña anterior, como punto de referencia para el crecimiento.

150K

Unidades a distribuir

De material coleccionable a nivel nacional, en ciudades principales e intermedias del país.

7M

Tarjetahabientes

Más usuarios de Crediágil, Ahorro a la Mano, comercios aliados y sus empleados como base operativa.

Adicionalmente, la campaña tenía la ambición de **captar clientes potenciales no bancarizados** con afinidad por el fútbol, lo que añadía un componente de adquisición, no solo de fidelización. Todo debía ejecutarse **bajo altos estándares de trazabilidad, control de inventario, control de garantías y seguridad de la información del cliente** — condición no negociable tratándose de una entidad financiera regulada.

CASO 3 — CONCEPTO CREATIVO

Concepto Creativo: Se Nos Hincha el Corazón

Frente a la ausencia de la Selección Colombia en el torneo, el territorio creativo se construyó sobre una idea central: **el fútbol no pertenece únicamente a quien clasifica, pertenece a quien lo vive.** De ahí nace el eje **“se nos hincha el corazón"**: una narrativa que traslada el protagonismo del equipo nacional a la audiencia misma.

El lenguaje común

El fútbol como lenguaje común entre mujeres, niños, empresarios, empleados, personas en poblaciones alejadas, comunidades vulnerables, hombres y familias — un terreno emocional deliberadamente amplio e inclusivo.

El mecanismo coleccionable

Balones con **5 motivos diferentes**, apelando a una lógica de coleccionismo con arraigo cultural profundo en Colombia (álbumes y figuritas de mundiales anteriores). El mecanismo no era un regalo transaccional; era un dispositivo de participación recurrente.

El motor del posicionamiento

Cada balón obtenido generaba una razón para volver, para compartir en redes, para intercambiar con otros — convirtiendo el objeto físico en el verdadero motor del posicionamiento buscado, sin depender en ningún momento de un resultado deportivo que la marca no controlaba.

Enfoque Estratégico: Tres Capas de Ejecución

El enfoque estratégico se diseñó en tres capas interdependientes: mecánica comercial, despliegue logístico-territorial y arquitectura tecnológica de control. Cada capa fue diseñada para que la ejecución BTL no fuera una activación aislada, sino una **operación comercial y logística con objetivos financieros verificables**.



Mecánica comercial

Redención ligada a transacción real con productos

Despliegue logístico

Tres formatos de punto de entrega en ciudades

Arquitectura tecnológica

App web en Azure con trazabilidad en tiempo real

El marco de éxito se definió con métricas explícitas desde el diseño mismo de la estrategia: redención de 150.000 coleccionables asociados a vouchers calificados, incremento del 22% en facturación, efectividad medida por herramienta/facturación/redención por punto, experiencia de cliente, y control de inventarios, garantías y recaudo.

Mecánica Comercial: Cada Activación, una Oportunidad de Facturación

Diseño del incentivo

El límite de colecciones completas por cliente se diseñó para equilibrar dos fuerzas:

Suficiente incentivo para impulsar recompra y visitas repetidas al punto de redención.
Alcance masivo para que la mecánica no se concentrara en un número reducido de clientes a costa de la cobertura que la campaña necesitaba.

La ambición adicional era captar **clientes potenciales no bancarizados** con afinidad por el fútbol, añadiendo un componente de adquisición a la fidelización.

La regla de redención

La redención del coleccionable se ató directamente a una **transacción real con tarjeta débito o crédito Bancolombia igual o superior a $150.000**, con un balón por voucher. Esto convertía cada activación en punto de venta en una oportunidad de facturación medible, no solo en una acción de branding.

Despliegue Logístico-Territorial a Escala Nacional

Se definieron **tres formatos de punto de entrega** — *centros comerciales, sucursales Bancolombia y grandes superficies* — replicados en ciudades principales e intermedias del país. Cada punto cumplía **tres funciones fijas**: registro de la entrega por parte de los asesores, exhibición física de los coleccionables y bodega segura para almacenaje del material de marca.



Centros Comerciales

Puntos de alto tráfico en fechas de consumo intensivo, con mobiliario diseñado para soportar interacción constante de público y exhibición atractiva de los 5 motivos de balones coleccionables.



Sucursales Bancolombia

Red propia del banco como canal de redención, integrando la activación BTL con el entorno financiero habitual del tarjetahabiente y reforzando el vínculo marca-cliente en su espacio natural.



Grandes Superficies

Comercios aliados como canal de expansión hacia segmentos no bancarizados con afinidad por el fútbol, cumpliendo el objetivo de adquisición además de fidelización.

El mobiliario se fabricó en **MDF con acabado en laca catalizada**, con diseño modular para facilitar traslado e instalación a la escala nacional que exigía el proyecto, y con especificación técnica para soportar alto tráfico e interacción constante — condición no negociable dado el volumen esperado de asistentes.

Arquitectura Tecnológica: Control en Tiempo Real

Dado el volumen de la operación — 150.000 unidades, múltiples ciudades, múltiples puntos simultáneos — la estrategia dependía de una infraestructura tecnológica robusta para garantizar trazabilidad, seguridad de la información y toma de decisiones basada en datos durante toda la actividad.

Aplicativo Web — Microsoft Azure

Plataforma central alojada en la nube para:

- **Control de inventario en tiempo real** en todos los puntos de redención.
- **Trazabilidad de transacciones** a nivel de personal logístico.
- **Administración centralizada** de maestras de información: centros de distribución, puntos de redención, logísticos y usuarios.
- **Tablero de indicadores en tiempo real** para toma de decisiones durante la actividad.

Versión Móvil con Autenticación

- **Registro de vouchers** con autenticación de usuario.
- **Capacidad de trabajo offline** con sincronización posterior — crítico en puntos con conectividad inestable.
- **Encuesta de satisfacción integrada** para medición de experiencia de cliente.

> El control operativo y el cumplimiento de los estándares de seguridad de información del banco no podían depender de procesos manuales en un despliegue de esta magnitud.

Marco de Éxito: Métricas Explícitas desde el Diseño

La campaña se concibió desde el inicio como una **operación comercial y logística con objetivos financieros verificables**, no como una activación BTL aislada. El marco de éxito incluyó métricas explícitas en cinco dimensiones que cubrían toda la cadena de valor de la operación.

1	**Redención de coleccionables** Meta de **150.000 coleccionables** redimidos asociados a vouchers calificados, como indicador primario de alcance y participación de la base de clientes.
2	**Incremento en facturación** **22% de crecimiento** en facturación de tarjetas débito y crédito vinculadas frente al periodo anterior, sobre una base de $45.000 millones.
3	**Efectividad por punto** Medición de **herramienta/facturación/redención por punto** de activación, permitiendo comparar rendimiento entre centros comerciales, sucursales y grandes superficies.
4	**Experiencia de cliente** Encuesta de satisfacción integrada en la aplicación móvil, asegurando medición continua de la **experiencia de redención** en todos los formatos de punto de entrega.
5	**Control operativo integral** Trazabilidad completa de **inventarios, garantías y recaudo**, con estándares de seguridad de la información propios de una entidad financiera regulada.

CASO 3 — SÍNTESIS OPERATIVO

Síntesis: Una Operación BTL con Estándares Financieros

La campaña de balones coleccionables de Bancolombia para el Mundial de Catar 2022 representa un caso de ejecución BTL que trasciende la activación de marca para convertirse en una **operación comercial, logística y tecnológica integrada**, con métricas de éxito definidas desde el diseño estratégico.

Reto superado

Sostener la relevancia emocional de la marca en medio de la pasión futbolera nacional **sin la Selección Colombia**, construyendo un territorio creativo propio: "dueños del universo del fútbol".

Escala demostrada

150.000 unidades distribuidas en tres formatos simultáneos (centros comerciales, sucursales y grandes superficies) en ciudades principales e intermedias, dentro de una ventana acotada de 24 días.

Control garantizado

Arquitectura tecnológica en **Microsoft Azure** con trazabilidad en tiempo real, trabajo offline y seguridad de la información — condición no negociable para una entidad financiera regulada.

Evidencia Gráfica



Key Visual

Formato Grande



Render para cciales.

Fotografías





Adaptaciones Gráficas Balones







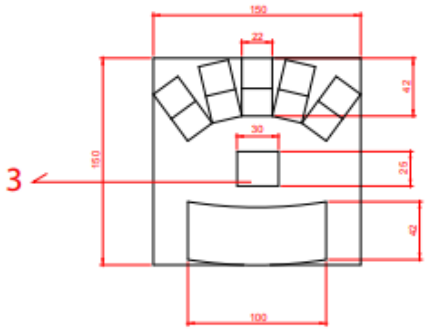


Formato Pequeño

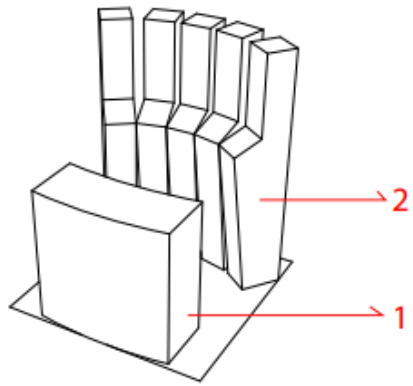
Render



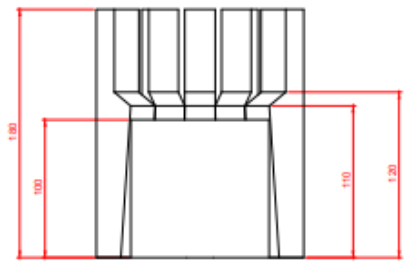
VISTA SUPERIOR



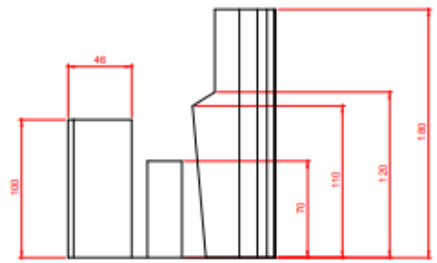
VISTA PERSPECTIVA



VISTA FRONTAL



VISTA LATERAL



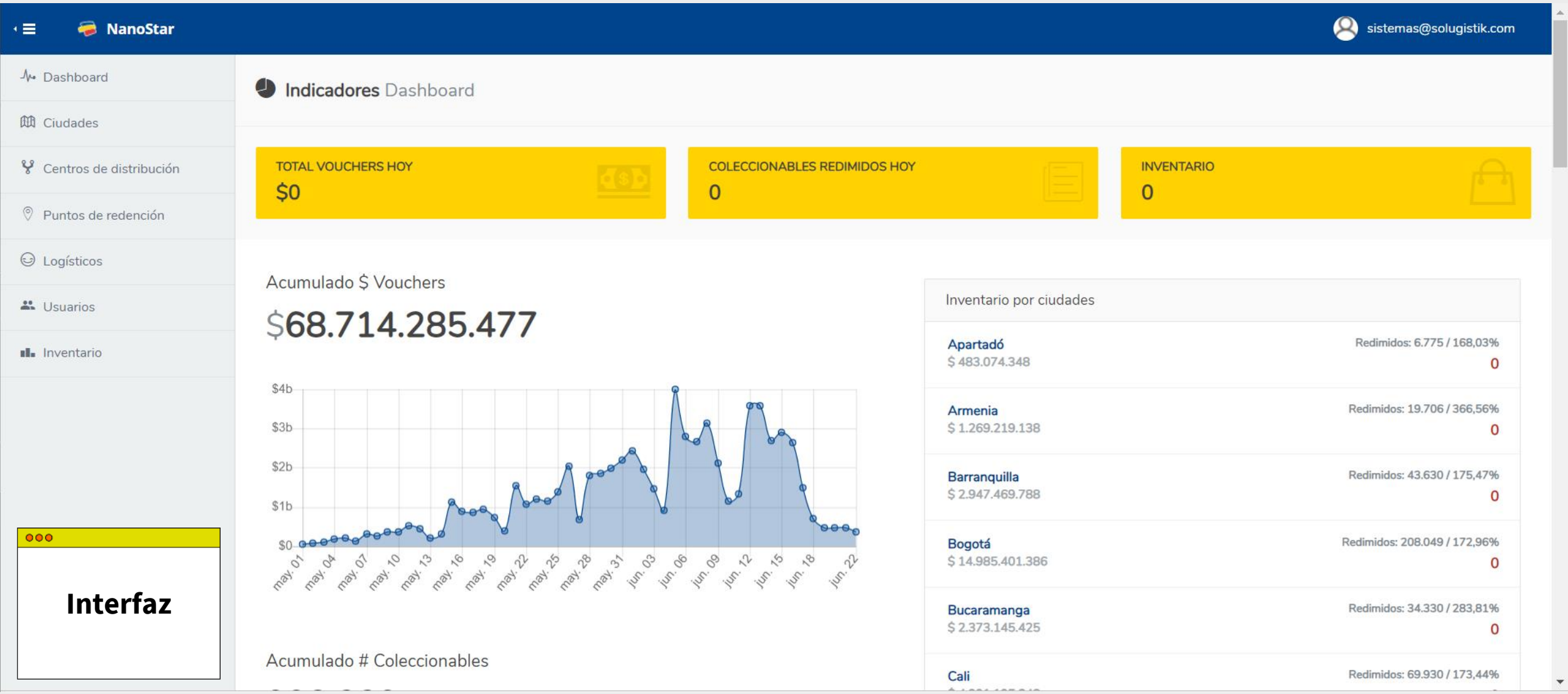
Fotografías





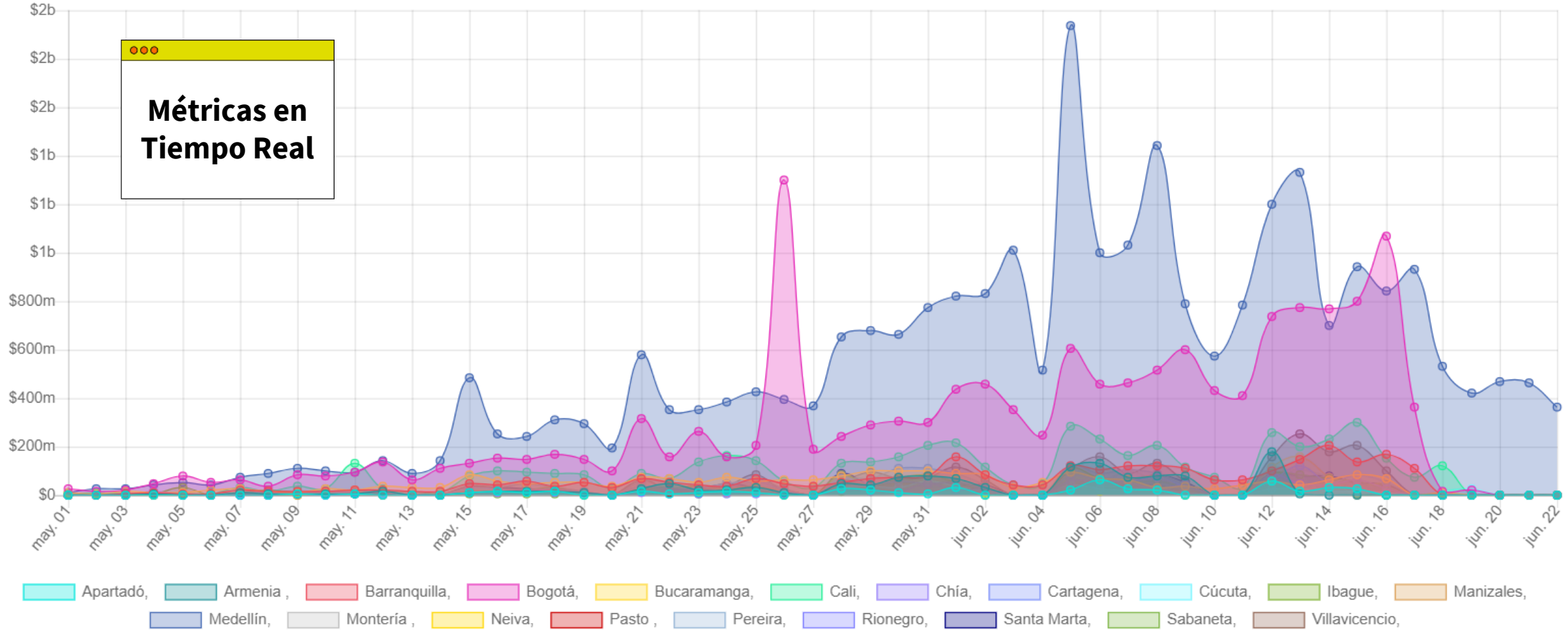

THIAGO
COMUNICACIONES
Distribuidor Autorizado de
LED COMUNICACIONES
Clínica de Ropa
K 4C # 52A - 01 Local 87A • Tel: 447 5260 • Cel: (310) 529 3648
276
CATALINA USME
"AÚN QUEDA MUCHO POR DARLE AL FÚTBOL FEMENINO".
RADAMEL FALCAO
"EN LA VIDA COTIDIANA SOY MUY TRANQUILO. CUANDO JUEGO ME CONVIERTO EN OTRO".
RENÉ HIGUITA
"PORQUE TAPAR CON LAS MANOS ESTABA MUY VISTO."
DAVID OSPINA
"EL FÚTBOL, SU DISCIPLINA Y MI FAMILIA ME HAN INSPIRADO PARA SER CADA VEZ MEJOR PERSONA."
JUAN CUADRADO
"CUANDO ERA NIÑO TUVE DIFICULTADES Y PENSÉ EN ABANDONARLO TODO, PERO DECIDÍ QUE NO ME MOVÍA HASTA CUMPLIR MIS SUEÑOS. DIJE: VAMOS, ES PARA ADELANTE."
HINCHA
EL
ADIDAS

Aplicativo



Interfaz

Acumulado $ x Ciudades



Métricas en Tiempo Real

Certificación Cliente

CASO 3 — CERTIFICADO CON DETALLES DEL PROYECTO

Bancolombia

NIT 890.903.938-8
www.bancolombia.com.co

Medellín. 03 de Marzo de 2023

A QUIEN INTERESE

BANCOLOMBIA, NIT 890903938-8 certifica que SOLUGISTIK SAS, NIT 900229431-0 es proveedor del Banco y presto el siguiente servicio.

Objeto Contractual: Realizar operación Logística BTL – digital de marca institucional para la activación de Redención de balones Campaña "Se nos Hincha el Corazón"

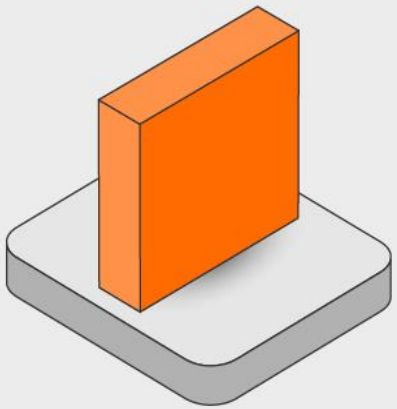
- Nombre del evento: Campaña "Se nos Hincha el Corazón"
- Tipo de evento: Activaciones de Punto, Institucional
- Eventos ejecutados: 30 puntos a nivel Nacional en simultáneo
- Número de asistentes: 48.000 personas se acercaron a los puntos de redención.
- Lugar del evento: A nivel nacional 30 puntos (5 centros comerciales y 15 sucursales del banco y 10 en grandes superficies) Bogotá, Villavicencio, Neiva, Ibagué, Cali, Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Montería, Bucaramanga, Cúcuta, Pereira, Manizales, Armenia y Medellín.
- Descripción del servicio:
  - Desarrollo de Software de manejo de inventarios
  - Desarrollo de activaciones Complementarias
  - Diseño y Producción de Stand de Formato Grande y pequeño
  - Distribución de Material a todo el País.
  - Bodegaje de Balones a nivel nacional
  - Re empaque y mezcla de Balones.
  - Producción de Uniformes.
  - Adaptaciones Graficas de Piezas.
  - Operación Logística de todos los puntos a nivel nacional
  - Suministro más de 80 logísticos en simultaneo
  - Distribución de Recursos a nivel nacional
- Valor pagado 2022: $ 1.781.548.958
- Valor expresado en SMMLV 2022: 1.781
- Fecha de inicio: 18 de noviembre de 2022
- Fecha de terminación: 24 de diciembre de 2022
- Nivel de satisfacción con los servicios recibidos: Excelente

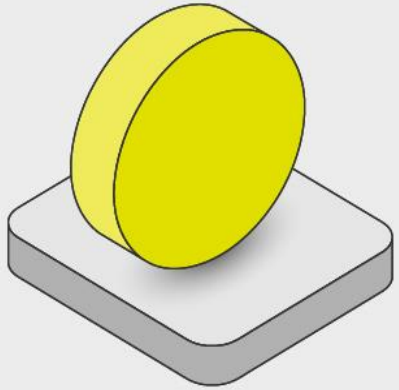
Cordialmente,

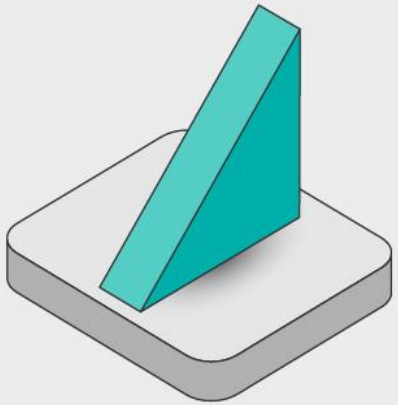
Andrés Peñate
Gerente de marca

Línea de Atención al Cliente: Bogotá: 343 00 00, Medellín 510 90 00, Cali 554 05 05, Barranquilla 361 88 88, Cartagena 693 44 00, Bucaramanga 697 25 25, Pereira 340 12 13, a nivel nacional: 018000912345; desde España: 900 995 717 y Estados Unidos: 1866 379 9714. Defensor del Consumidor Financiero: Juan Fernando Cell Múnera y Liliana Otero Álvarez, de lunes a viernes entre 7:30 a.m. a 12 p.m. y 1:30 p.m. a 5:30 p.m. línea gratuita 01 8000 52 2622, teléfonos (4) 321 1586, fax (4) 321 3100, correo electrónico defensor@bancolombia.com.co, o en la dirección: Carrera 43A #1- Sur 188 Oficina 709, de Medellín.
Grupo Bancolombia

Certificación Casos Exp.







Certificación Experiencia

CASO 1 — CARTA REPRESENTANTE LEGAL

SOLUGISTIK
PLANEACIÓN + PRODUCCIÓN + ESTRATEGIA

CERTIFICADO DE EXPERIENCIA CASOS DE ÉXITO
DEPARTAMENTO PROPIO DE DISEÑO, CREATIVIDAD E INNOVACION

Fecha 25 de agosto de 2026

EMPRESA DE TRANSPORTE MASIVO DEL VALLE DE ABURRA LTDA.
SECRETARÍA GENERAL
Bello (Antioquia) – Colombia

REFERENCIA: Proceso de Contratación con radicado No. 009175R

OBJETO: "Prestar los servicios de operador logístico y agencia BTL para el diseño, ejecución y conceptualización de eventos de carácter empresarial, social, cultural y de relacionamiento con todos los públicos de interés de la Empresa"

El suscrito JUAN PABLO HOYOS GOMEZ identificado con la C.C. 3.396.471 y representante legal de SOLUGISTIK S.A. certifico que la empresa que represento realizo los 3 casos de éxito (Stand Recamier Colombiamoda 2026, Encendamos la Alegría 2022 EPM, Se Nos Hincha El Corazón), en actividades de diseño, conceptualización y/o estrategia de eventos, incluyendo activaciones de marca BTL, con el departamento de diseño e innovación propio el cual está conformado de la siguiente manera:

LIDERES CREATIVOS

1 Director creativo - Diseñador industrial
1 Planner y estratega creativo – Publicitas

EQUIPO DE APOYO DEL DEPARTAMENTO

3 Diseñadores industriales
2 Diseñadores gráficos

Cordialmente

JUAN PABLO HOYOS GOMEZ
Representante Legal
Solugistik S.A.S.

Calle 25AA sur No 48-87 Envigado / Colombia - Teléfono fijo: 3665501 - Cel: 3206931896. NIT: 900229431-0
Página Web: www.solugistik.com Email: juan.hoyos@solugistik.com – comercial@solugistik.com

Certificación Experiencia

CASO 2 — CARTA REPRESENTANTE LEGAL

SOLUGISTIK
PLANEACIÓN + PRODUCCIÓN + ESTRATEGIA

CERTIFICADO DE EXPERIENCIA CASOS DE ÉXITO
DEPARTAMENTO PROPIO DE DISEÑO, CREATIVIDAD E INNOVACION

Fecha 25 de agosto de 2026

EMPRESA DE TRANSPORTE MASIVO DEL VALLE DE ABURRA LTDA.
SECRETARÍA GENERAL
Bello (Antioquia) – Colombia

REFERENCIA: Proceso de Contratación con radicado No. 009175R

OBJETO: "Prestar los servicios de operador logístico y agencia BTL para el diseño, ejecución y conceptualización de eventos de carácter empresarial, social, cultural y de relacionamiento con todos los públicos de interés de la Empresa"

El suscrito JUAN PABLO HOYOS GOMEZ identificado con la C.C. 3.396.471 y representante legal de SOLUGISTIK S.A. certifico que la empresa que represento realizo los 3 casos de éxito (Stand Recamier Colombiamoda 2026, Encendamos la Alegría 2022 EPM, Se Nos Hincha El Corazón), en actividades de diseño, conceptualización y/o estrategia de eventos, incluyendo activaciones de marca BTL, con el departamento de diseño e innovación propio el cual está conformado de la siguiente manera:

LIDERES CREATIVOS

1 Director creativo - Diseñador industrial
1 Planner y estratega creativo – Publicitas

EQUIPO DE APOYO DEL DEPARTAMENTO

3 Diseñadores industriales
2 Diseñadores gráficos

Cordialmente

JUAN PABLO HOYOS GOMEZ
Representante Legal
Solugistik S.A.S.

Calle 25AA sur No 48-87 Envigado / Colombia - Teléfono fijo: 3655501 - Cel: 3206931896. NIT: 900229431-0
Página Web: www.solugistik.com Email: juan.hoyos@solugistik.com – comercial@solugistik.com

Certificación Experiencia

CASO 3 — CARTA REPRESENTANTE LEGAL

SOLUGISTIK
PLANEACIÓN + PRODUCCIÓN + ESTRATEGIA

CERTIFICADO DE EXPERIENCIA CASOS DE ÉXITO
DEPARTAMENTO PROPIO DE DISEÑO, CREATIVIDAD E INNOVACION

Fecha 25 de agosto de 2026

EMPRESA DE TRANSPORTE MASIVO DEL VALLE DE ABURRA LTDA.
SECRETARÍA GENERAL
Bello (Antioquia) – Colombia

REFERENCIA: Proceso de Contratación con radicado No. 009175R

OBJETO: "Prestar los servicios de operador logístico y agencia BTL para el diseño, ejecución y conceptualización de eventos de carácter empresarial, social, cultural y de relacionamiento con todos los públicos de interés de la Empresa"

El suscrito JUAN PABLO HOYOS GOMEZ identificado con la C.C. 3.396.471 y representante legal de SOLUGISTIK S.A. certifico que la empresa que represento realizo los 3 casos de éxito (Stand Recamier Colombiamoda 2026, Encendamos la Alegría 2022 EPM, Se Nos Hincha El Corazón), en actividades de diseño, conceptualización y/o estrategia de eventos, incluyendo activaciones de marca BTL, con el departamento de diseño e innovación propio el cual está conformado de la siguiente manera:

LIDERES CREATIVOS

1 Director creativo - Diseñador industrial
1 Planner y estratega creativo – Publicitas

EQUIPO DE APOYO DEL DEPARTAMENTO

3 Diseñadores industriales
2 Diseñadores gráficos

Cordialmente

JUAN PABLO HOYOS GOMEZ
Representante Legal
Solugistik S.A.S.

Calle 25AA sur No 48-87 Envigado / Colombia - Teléfono fijo: 3655501 - Cel: 3206931896. NIT: 900229431-0
Página Web: www.solugistik.com Email: juan.hoyos@solugistik.com – comercial@solugistik.com

CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD

La presente propuesta ha sido elaborada por SOLUGISTIK S.A.S. por cuanto la información que en ella contenida es propiedad intelectual de la misma y no podrá ser reproducida por ningún medio ni difundida a terceros sin la autorización expresa de SOLUGISTIK S.A.S.

Adicionalmente, la información contenida en este documento, en sus copias, anexos y modificaciones tales como descripción de bienes y/o servicios ofrecidos, diseños, descuentos y en general cualquier documento que contenga datos respecto de las condiciones de operación, distribución, clientes, estrategia corporativa y manejo empresarial de SOLUGISTIK S.A.S. es de uso confidencial entre las partes y no deberá ser reproducida en forma alguna ni utilizada en forma tal que genere un perjuicio de alguna índole a SOLUGISTIK S.A.S.

El cumplimiento de estas disposiciones, dará derecho a SOLUGISTIK S.A.S. al resarcimiento por vías judiciales o extrajudiciales de los perjuicios ocasionados.

GRACIAS

ESTO ES SOLO EL COMIENZO DE LO INCREÍBLE.

Equipo Solugistik

SOLUGISTIK