HIMALAYA DIGITAL

Sisbén para todos los hogares de Cali

Acompañamiento estratégico en canales pagos

Preparado para el Sisbén de Cali por Himalaya Digital Agency · Octubre de 2026

Cuatro creencias frenan el registro en el Sisbén

01

"Es solo para personas de bajos recursos"

02

"Es un servicio de salud, una EPS o un régimen subsidiado"

03

"Va a desaparecer o ya no es necesario"

04

"Hay pocos programas sociales disponibles"

Objetivo
Que más personas se registren, incluidos los hogares de ingresos medios y altos (estratos 4, 5 y 6).

HIMALAYA
digital

Registrarse no es pedir ayuda. Es tener acceso.

De la “asistencia social” a la “gestión inteligente de derechos”

01

Mensaje

El Sisbén como un registro que abre oportunidades, no como una etiqueta.

02

Segmentación

Estratos 4, 5 y 6 en Cali, a través de Meta Ads y/o Google Ads.

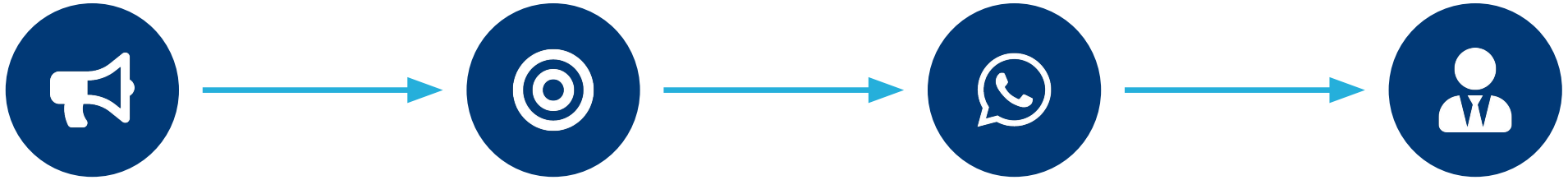
03

Canal

Todo el tráfico se dirige a WhatsApp, donde el ciudadano ya confía.

Elevamos la experiencia del trámite público al estándar del sector privado: **directa, privada y sin fricción.**

De un anuncio a una conversación



HIMALAYA

Planea, publica, optimiza y reporta

Gestionamos la pauta en Meta y Google hacía WhatsApp.

LA ENTIDAD

Atiende y registra

Responde las conversaciones en su línea de WhatsApp.

Cada anuncio derriba una barrera

Creencia ciudadana

“Es solo para personas de bajos recursos”

Mensaje clave de campaña

El Sisbén es para todos los hogares. Es un registro, no una condición.

Creencia ciudadana

“Es salud / EPS”

Mensaje clave de campaña

El Sisbén no es una EPS. Es la puerta de entrada a programas sociales.

Creencia ciudadana

“Va a desaparecer”

Mensaje clave de campaña

Sigue vigente y se actualiza. Hoy es el momento de registrarte.

Creencia ciudadana

“Hay pocos programas”

Mensaje clave de campaña

Descubre a qué programas puedes acceder.

Segmentación: estratos 4, 5 y 6 en Cali · Meta Ads y/o Google Ads · objetivo: clic a WhatsApp

Una pauta que aprende y mejora

IMPORTANTE

La pauta digital requiere un proceso continuo de análisis, aprendizaje y optimización para evaluar su desempeño y aprovechar mejor la inversión. Este proceso sería el primer mes de implementación lo que no garantiza los resultado

CICLO CONTINUO

01. Análisis
Evaluación detallada de métricas y rendimiento.

02. Aprendizaje
Identificación de hallazgos y comportamientos.

03. Optimización
Ajustes estratégicos para maximizar el retorno.

PRIMER MES SUGERIDO

Implementación y aprendizaje

- Activación de campañas
- Recopilación de datos
- Análisis de la respuesta de las audiencias

HIMALAYA
digital

07 · ALCANCES E INVERSIÓN

Lo que construimos juntos

“Del mensaje a la conversación: así lo hacemos posible.”

Alcances · Canales pagos

Qué incluye el acompañamiento estratégico, mes a mes

01

Plan de pauta

Objetivos y canales. **1 plan por mes.**

02

Implementación

Configuración y publicación de **hasta 4 anuncios.**

03

Copys

Conceptualización y creación de **4 copys.**

04

Piezas de pauta

Definición del **cuadro de materiales** para la realización de **4 piezas** enviadas por el cliente.

05

Optimización

Cada 8 días, con flash report.

06

Informe

Informe de pauta con resultados y recomendaciones.

Cantidades definidas por mes de gestión.

Inversión · Canales pagos

Acompañamiento estratégico de Canales Pagos · 1 mes de pauta

ACOMPAÑAMIENTO ESTRATÉGICO DE CANALES PAGOS

Por 1 mes · valor bruto

$1.650.000

Plan de pauta, 4 anuncios, 4 copys, optimización cada 8 días e informe.

IVA 19% **$313.500**

Total con IVA **$1.963.500**

INVERSIÓN EN PAUTA

Asumido por Himalaya · valor bruto

$2.400.000

$2.000.000 de pauta + 20% de gastos administrativos ($400.000) por usar los medios de pago de Himalaya.

IVA 19% **$456.000**

Total con IVA **$2.856.000**

Total del mes **$4.050.000** · IVA 19% **$769.500** · Total con IVA **$4.819.500**

Valores en COP. IVA del 19% aplicado a cada valor.

Un proyecto que se construye en equipo

APORTA LA ENTIDAD

- Acceso a la línea de WhatsApp Business y a Business Manager de Meta y Google Ads
- Lineamientos de marca y mensajes institucionales aprobados
- Información oficial vigente sobre el Sisbén
- Un responsable que apruebe
- Asesores que atiendan las conversaciones que lleguen a WhatsApp

ENTREGA HIMALAYA

- Plan de pauta mensual con objetivos y canales
- Implementación de hasta 4 anuncios en Meta y/o Google Ads (clic a WhatsApp)
- Cuadro de materiales para diseño y 4 copys
- Optimización cada 8 días, con flash report
- Informe de pauta con resultados y recomendaciones

Notas aclaratorias y condiciones

Mínimo 3 meses de gestión sugerida. Esta propuesta está planteada para un mes de campaña.

Forma de pago: se factura al iniciar la campaña paga cada mes y con pago a 30 días.

Cambios de alcance: se cotiza por aparte.

Vigencia: 15 días hábiles desde la emisión (22 de octubre de 2026). Valores en COP, se debe sumar el IVA.

Primero informamos, luego conectamos.

Nathalia Domínguez González
Ejecutiva de Nuevos Negocios · Himalaya Digital
ndominguez@himalaya.digital
+57 318 957 5079

Copyright 2026 Himalaya Digital. Prohibida la reproducción sin autorización expresa.