

Trends On Influence + LATAM Airlines

# Propuesta Estratégica

Gestión de Influencers — LATAM Airlines 2026

---

Preparado exclusivamente para LATAM Airlines Group S.A.

CONFIDENCIAL — Mayo 2026

# Al Comité Evaluador

Estimado Comité Evaluador de LATAM Airlines Group S.A.,

Es un honor para Trends On Influence presentar nuestra propuesta para la gestión integral del programa de influencer marketing de LATAM Airlines.

Esta propuesta fue construida íntegramente sobre los documentos del RFP, las respuestas del Q&A y nuestra experiencia operando campañas multinacionales.

Nuestra propuesta incluye: presentación de la empresa y equipo, propuesta estratégica y modelo operacional, 4 tecnologías propietarias, cobertura de 9+ mercados con facturación local, modelo económico transparente con comisión del 15%, tarifas de viaje y logística, y aceptación integral de las condiciones comerciales de LATAM.

Quedamos a disposición para cualquier aclaración o presentación presencial.

---

**Marina Tatit**

CEO — Trends On Influence

Mayo 2026

# Contenido

- 01** Nuestro Equipo
- 02** Propuesta Estratégica
- 03** Qué Pide LATAM
- 04** Modelo Operacional
- 05** Estructura del Squad
- 06** Tecnología y Medición
- 07** Experiencia Comprobada
- 08** Modelo Económico
- 09** Condiciones Comerciales
- 10** Cierre

QUIÉNES SOMOS

# Trends On Influence: Tecnología + Influencia

**Trend Hunting**

**Intelligence**

**Management**

**Data**

**4 tecnologías propietarias en producción**

## EQUIPO

# Personas Detrás de la Propuesta



**Marina Tatit**

**CEO**

Liderazgo estratégico, relación con LATAM, gobernanza.



**Yann**

**CCO**

Dirección creativa, estrategia de contenido, curaduría.



**Matheus**

**CPO & CAIO**

Producto, tecnología, IA, plataformas propietarias.

**02**

# **Propuesta Estratégica**

## EL PROBLEMA

# Lo que LATAM Necesita Resolver

## ALCANCE DEL RFP

- Campañas en múltiples mercados simultáneos
- Gestión de influencers end-to-end
- Viajes y experiencias con creadores
- Paid + Organic coordinado
- Derechos, contratos y logística

## DESAFÍOS IMPLÍCITOS

- Múltiples equipos internos
- Consistencia de marca global con relevancia local
- Reporting estandarizado multi-mercado
- Compliance regulatorio por país

La oportunidad está abierta.  
**Pero exige estructura.**

- Operación regional coordinada
- Consistencia de marca LATAM en cada mercado
- Adaptación local de contenido
- Inteligencia y medición en tiempo real

## Tres Dimensiones de un Mismo Desafío



# De Campañas Aisladas a Ecosistema

## MODELO TRADICIONAL

Campañas aisladas

Agencias por mercado

Creators descartables

Sin dashboard

Reporte retroactivo



## MODELO TOI

Estrategia anual integrada

Agencia única + squad

Ecosistema con recurrencia

Panel en tiempo real

Inteligencia continua

**¿Cómo transformar experiencias de viaje  
en preferencia de marca medible  
en múltiples mercados?**

Nuestro trabajo no es contratar influencers.

**Es construir una operación regional que convierte creadores, viajes y contenido en preferencia por LATAM.**

## 4 Lentes para LATAM

**01**

### **Mercados Solicitados**

10 mercados en el RFP

**02**

### **Audiencias y Creadores**

9+ perfiles de creator

**03**

### **Viajes y Activaciones**

Eventos, rutas, experiencias

**04**

### **Marca y Medición**

First Choice, Closeness, GA+Meta

# Lo que el RFP Revela

Múltiples equipos internos necesitan activaciones de influencers.

Campañas orientadas a ventas requieren medición de conversión.

Exclusividad en aerolínea, OTAs, bancos y retail. Enfriamiento 4-6 meses.

LATAM usa GA y Meta. Reporting debe integrarse.

Whitelisting y coordinación con agencia de medios explícitos.

Gasto referencial ~USD 4M anuales.

**04**

# **Modelo Operacional**

# Nuestros Negocios

## Branding & Awareness

Posicionamiento de marca

## Performance & Conversión

Tráfico, leads, ventas

## UGC

Contenido para canales propios + paid

## Eventos & Experiencias

Viajes, eventos, lanzamientos

OPERACIÓN

## Full-Service: LATAM Aprueba. Nosotros Ejecutamos.



Briefing



Planificación



Curaduría



Ejecución



Monitoreo

**29**

etapas

**3**

aprobaciones

**12**

días máx.

## Curaduría en 2 Etapas: IA + Humano

### IA

- Keywords
- Nicho
- Audiencia
- Performance

### Humano

- Vetting
- Background
- Riesgo
- Fit LATAM

### Shortlist

- 3-5 perfiles
- Datos analíticos

**Sin casting cerrado = mercado abierto = mejor fit**

## Gestión en Plataforma Exclusiva

- Base de datos de creadores con histórico
- Workflow con estados y SLAs automatizados
- Flujo de aprobación digital integrado
- Gestión de contratos y derechos de imagen
- Tracking de pagos y conciliación
- Control de acceso por roles
- Audit trail completo

## 4 Tecnologías Propietarias

**01**

Overlap de Audiencia

**02**

Comparador de Publis

**03**

Panel Real-Time

**04**

Análisis de Sentimiento

# Métricas: Decisiones, No Vanidad

## DASHBOARD 5 VISTAS

- Overview Global
- Performance Individual
- Comparativo
- Vista por Mercado
- Benchmark Competitivo

## ROI EN 3 CAPAS

### 1. Eficiencia

CPV, CPM, CPE

### 2. Marca

First Choice, Closeness

### 3. Estratégico

Learnings, base de creators

## PROCESO

# 29 Etapas, Trazabilidad Total

Planificación

3

Curaduría

4

Contratación

3

Ejecución

9

Monitoreo

6

Financiero

4

# Rituales de Gobernanza

Trimestral	KICKOFF / PLANNING	1h30
Semanal	STATUS CAMPAÑAS	30min
Por campaña	REVIEW PERFORMANCE	45min
Mensual	BENCHMARK TENDENCIAS	1h
On demand	WAR ROOM	Variable

**05**

## **Estructura del Squad**

# Influence OS

## Influence OS

1. Estrategia y Calendario
2. Squad de Influencers
3. Operación Centralizada
4. Gobernanza y Compliance
5. Inteligencia y Medición

# Estructura de Activaciones

Always-on	Embajadores recurrentes
Por destino	Campañas por destino específico
Promocionales	Black Friday, temporadas altas
Eventos	Viña, Rock in Rio, Cordillera
Marca	Brand awareness, LATAM Pass

CREADORES

# Ecosistema de Creadores

EMBAJADORES RECURRENTE

CREATORS POR CAMPAÑA

ACTIVACIONES ESPECIALES

POOL UGC

EXPERIENCIA

# Experiencia Comprobada

MULTINACIONAL

## Operación Multi-País

6+ países, 30+ creators activos

DIGITAL

## TikTok desde Cero

0 a 30K+ seguidores, 20+ creators

B2B

## Conversión Directa

15-20 influencers, 3x conversión

# Mercados

Mercado	Operación	Facturación	Red
Brasil	Completa		
Chile	Completa		
Colombia	Completa		
Perú	Completa		
Argentina	Completa		
México	Completa		
Estados Unidos	Completa		
Ecuador	Disponible		
Unión Europea	Disponible		
Australia	Disponible		

08

## Modelo Económico

TRANSPARENCIA

## Comisión 15% — Transparencia Total

**Inversión Creadores ~USD 3.48M**

**Fee 15%  
~USD 522K**

Costos de viaje, logística y producción NO generan comisión.

COSTOS

# Desglose por Tipo de Campaña

TIPO DE CAMPAÑA	INVERSIÓN CREADORES	FEE 15%	TOTAL ESTIMADO
Always-on (embajadores, trimestral)	USD 150K–300K	USD 22K–45K	USD 172K–345K
Por destino (por campaña)	USD 30K–80K	USD 4.5K–12K	USD 34.5K–92K
Promocional / Estacional	USD 15K–40K	USD 2.2K–6K	USD 17.2K–46K
Evento / Activación especial	USD 50K–150K	USD 7.5K–22K	USD 57.5K–172K
Pool UGC (por paquete)	USD 10K–25K	USD 1.5K–3.7K	USD 11.5K–28.7K

Referencia: presupuesto anual ~USD 4M (según RFP). Rangos indicativos sujetos a alcance real.  
Viajes y logística se facturan aparte sin comisión.

INCLUIDO

## Incluido en la Gestión

■ Estrategia y planificación

■ Contratación y derechos

■ 4 tecnologías propietarias

■ Gestión financiera

■ Curaduría IA + humana

■ Briefing creativo

■ Dashboard en tiempo real

■ Gobernanza y compliance

■ Gestión integral E2E

■ Revisión de contenido

■ Monitoreo y reporting

■ Coordinación de viajes

# Tarifas Máximas de Viaje (USD)

	Internacional	Nacional
Hotel por noche	\$145	\$110
Traslado unitario	\$28	\$28
Viático por día	\$65	\$40

## CONDICIONES

# Aceptación Integral

Pago 90 días	✓
Facturación mensual vencida	✓
Contrato tipo LATAM	✓
2 años, renovable	✓
Terminación LATAM: 30 días, sin multa	✓
Sin ajuste de precios	✓
Antigüedad 4+ años	✓
Anticorrupción (FCPA, UK Bribery Act)	✓
Código de Conducta LATAM	✓

CHECKLIST

Cumplimiento del RFP

✓ Carta de presentación	Slides 2	✓ Presentación empresa	Slides 4
✓ Propuesta estratégica	Slides 6-14	✓ Modelo operacional	Slides 15-19
✓ Tecnología propietaria	Slides 20-21	✓ 29 etapas + SLAs	Slides 20-24
✓ Gobernanza	Slides 23	✓ Influence OS	Slides 25-29
✓ Ecosistema de creadores	Slides 27	✓ Experiencia comprobada	Slides 30-32
✓ Cobertura de mercados	Slides 29	✓ Modelo económico + costos	Slides 31-33
✓ Viajes y tarifas	Slides 34	✓ Condiciones comerciales	Slides 34-35
✓ Medición y ROI	Slides 21		

No faltan influencers.

No faltan destinos.

**Falta estructura regional.**

**Nosotros la entregamos.**

# Gracias.

Quedamos a disposición para presentaciones y demostraciones.

[contacto@trendsoninfluence.com](mailto:contacto@trendsoninfluence.com)