

Propuesta Comercial de Marketing Low Cost para PYMES

DIGITALIZA

Hoy más que nunca **necesitas tener presencia online**
Si no estás en internet, estás perdiendo dinero y clientes
Nosotros **te ayudamos a digitalizar tu negocio**, siempre
según tus necesidades

**TU
NEGOCIO
HOY
MISMO**

Campaña Promocional

¿Quiénes somos?

1

Somos un equipo de profesionales de la comunicación y del diseño, curiosos, creativos y apasionados de las redes sociales, que disfrutamos de lo que mejor sabemos hacer: planificar, crear y comunicar mediante estos nuevos canales. Sabemos escuchar, encontraremos lo que se ajuste a tus necesidades. Tenemos gran capacidad de trabajo y entusiasmo para sacar tus iniciativas adelante.

Nuestros partners creativos, a través de la transversalidad, nos ayudan a crear contenidos en base a la identidad cultural, buscando el aprovechamiento económico.

Estamos comprometidos con la sostenibilidad como generadora de la confianza, que nos ayudará a superar obstáculos y a promocionar el negocio aunando responsabilidad comunitaria y éxito.

Nuestra Misión y Visión

2

MISIÓN

Potenciar negocios es nuestra misión, aportar soluciones es nuestro reto.

- *Queremos clientes que hablen bien de nosotros y generar confianza.*
- *Nos aseguramos de que la empresa a la que asesoramos esté preparada para cualquier contingencia imprevista y acudimos inmediatamente, para resolverla.*
- *Hacemos nuestros los proyectos del cliente, tanto online como offline para potenciar la marca*

Nuestra Misión y Visión

3

VISIÓN

Potenciamos Negocios, rentabilizando la tecnología.

- *Escuchamos activamente las necesidades de la empresa.*
- *Dedicamos todo el tiempo necesario a la atención a nuestros clientes, en reuniones, visitas, etc.*
- *Nunca copiamos, ni plagiamos y siempre mencionamos las fuentes usadas.*
- *Redactamos con calidad y adecuadamente, el coloquialismo no nos gusta, el lenguaje de una empresa seria, debe ser acorde con la imagen que quiere dar.*
- *Salvaguardamos la legalidad de nuestro trabajo y ayudamos a nuestros clientes a que puedan cumplir la legislación vigente en cada ámbito de la empresa: Protección de Datos y Ley de Cookies, derechos del consumidor, corrección lenguaje sexista, etc.*

Nuestros Valores

4

Trabajamos para proyectar los valores de:

- **TRANSPARENCIA**, *somos sinceros en las posibilidades de un proyecto, recomendamos lo más adecuado. No prometemos lo que no se puede cumplir.*
- **CONFIANZA**, *no dejamos nunca de lado a nuestros clientes. Establecemos una relación en que ganamos todos.*
- **RESPONSABILIDAD**, *actuamos de forma solidaria y sostenible, conscientes del impacto de nuestras decisiones.*
- **PROFESIONALIDAD**, *investigamos, analizamos, no nos vale la opción más fácil, buscamos la mejor.*
- **EMPATIA**, *trabajamos con el cliente, no para el cliente, intentamos que participe, que asuma, no que acate.*

Ofrecemos:

5

Las redes sociales han creado un nuevo nicho comercial para tu negocio, para ello ofrecemos:

- *Servicios de Diseño gráfico para Publicidad online*
- *Diseño, programación y gestión de blogs y webs*
- *Campañas de PR con bloggers (relaciones públicas) y prescriptores*
- *Gestión de marcas (Community Management)*
- *Asesorías en Delivery y Pasarelas de pago.*
- *Concursos online*
- *Creatividad Estrategias de contenidos*

A través de una estrategia digital enfocada en tu público objetivo, le brindaremos a tu marca: imagen, visibilidad y posicionamiento en la web, para lograr en poco tiempo llevar a tu empresa al siguiente nivel.

Objetivos:

6

- *Conseguir seguidores con gran potencial de ser clientes para la marca.*
- *Alcanzar engagement (compromiso), desarrollando contenido relevante para la audiencia.*
- *Desarrollar tácticas y estrategias de Social Media para asegurar el incremento de seguidores que serán posibles clientes de la empresa.*
- *Garantizar excelente calidad y servicio.*
- *Desarrollar contenido para impactar y persuadir el público.*
- *Crear empatía con los clientes.*
- *Responder preguntas, quejas y sugerencias de parte de los clientes para mantener su reputación digital.*

Estrategia de Branding:

7

Se pretende dar a conocer a la marca mediante todas las acciones online y la planificación de publicidad en redes sociales.

Para conseguir aumentar el Branding de una marca se emplearán distintas estrategias:

- *Creando diseños y vídeos con imágenes de los productos y/o servicios.*
- *Planificando una campaña en Facebook, Instagram y demás redes sociales.*
- *Creando una campaña realmente impactante que se convierta en viral.*

Estrategia para Seguidores:

8

Si lo que desea es aumentar seguidores, se emplearían distintas estrategias:

- *Invitación de interacción con los seguidores.*
- *Trueque 2.0, ofreceremos algo a cambio de acciones en redes sociales.*
- *Inbound Marketing, crear contenido de calidad con imágenes de alto impacto que permita generar tráfico.*
- *Crear una campaña en Instagram y Facebook para aumento de comunidades.*
- *Creación de concursos o sorteos en redes sociales.*
- *Otros.*

Estrategias Venta Online:

9

Para vender en RRSS, se puede emplear distintas estrategias:

- *Ofrecer descuentos exclusivos para fans de la marca.*
- *Instalación de una tienda online en una pestaña en Facebook, otras redes sociales o en la página web.*
- *Publicar ofertas y promociones.*
- *Invertir en publicidad online.*
- *La creación de una estrategia de contenidos.*

Estimación de Resultados:

10

Para Estimación de resultados se parte de un estudio inicial del punto de partida en el que además puede considerarse como referencia a la competencia.

Para cada caso se establecerán objetivos SMART (con sus siglas en inglés: específicos, medibles, alcanzables, realistas y referidos a un marco temporal).

Periódicamente rendiremos cuentas de nuestra gestión, midiendo el grado de consecución de los objetivos según cada caso, utilizando los estándares y herramientas de marketing digital.

- *Gestión de marcas (Community Management), realizar Estrategias Implementación y desarrollo de estrategias en redes sociales a través de Contenidos con Planificación, diseño y publicación de contenidos en redes sociales.*
- *Dinamización de comunidades para aumentar el engagement. Atención al cliente en RRSS.*
- *Monitorización de todas las acciones para medir la efectividad de cada una de ellas Blogging, Redacción y publicación de posts relacionados a la marca Publicidad Planificación y ejecución de campañas de publicidad en RRSS.*
- *Organización y gestión de concursos y sorteos en redes sociales.*
- *Preparación de informes de resultados cada mes*

Propuestas:

12

ACCIONES	PLANES			
	INICIO	EMPRENDEDOR	EMPRESA	PROFESIONAL
1.- Post mensuales con diseños personalizados Pre-Aprobados, (Opciones post: Imágenes, diseños y/o impactos emocionales)	12	20	30	60
1.1.- Publicaciones por Semana	03	05	07/08	14
2.- Gestión de Redes Sociales Máximo a Administrar	01	02	03	03
3.- Gestión de concursos y sorteos (promociones por plan contratado).	01	01	01	01
4.- Diseño personalizado de portada de red social nueva (según plan contratado).	01	01	01	01
5.- Creación de contenido (Texto creativo que se publica).	01	01	02	03
6.- Creación de línea gráfica definida para las rrss.	01	01	01	01
7.- Posicionamiento SMO (Optimización de RRSS)	01	01	01	01
8.- Coste Mensual (Contratación mínima de 3 meses)	150€	200€	250€	350€

Información Complementaria:

13

Elijas el plan que elijas, el sistema será el mismo:

- Una vez que realices el pago de la primera mensualidad te enviaremos un cuestionario con todo lo que necesitamos saber acerca de ti y de tu negocio.*
- Nuestros planes no tienen un mínimo de permanencia.*
- El costo publicitario de campañas corre por cuenta del cliente en todos los casos.*
- Los informes mensuales tienen un coste adicional.*
- Seria ideal poder publicar fotos reales de sus productos, servicios y/o de su empresa, si no las tiene realizaremos diseños promocionales para publicaciones y diseños de portadas.*
- Garantizamos por contrato confidencialidad y no competencia.*
- Todas las campañas se rigen por la Ley de Protección de Datos.*

Servicios Adicionales:

14

- *Fotografía de producto, de espacios, eventos, otros.*
- *Modelos para fotografía.*
- *Vídeos promocionales de marca y para redes sociales.*
- *Publicidad en Radio/ TV.*
- *Coberturas de Eventos.*
- *Diseño y programación de páginas web.*
- *Diseño de logotipos, identidad corporativa.*
- *Posicionamiento SEO (optimización de búsquedas) en buscadores.*

Información Delivery:

15

Si quieres vender más, necesitas unirte a esta moda y si no tienes la plataforma online, el personal o los vehículos para montártelo por tu cuenta debes hacerlo mediante las estructuras de otros como: Glovo, Just Eat, Uber Eats...

Funcionan a través de comisión, y son todo ventajas sobre todo para los consumidores y también aunque no siempre, para los partners, ya que a priori ambos salen beneficiados.

Los beneficios están por Aumentar los ingresos, Sin gastos fijos o de instalación, Ampliar la zona llegando a nuevos clientes, Ventaja competitiva, Mercancía asegurada de hasta 2.000 euros aproximadamente y comisiones entre un 30% y 40% y 100€ de cuota fija mensual según la plataforma.

Sin embargo, siempre es necesario una estrategia de Marketing Digital para la promoción en servicios de Delivery.

Ventajas Delivery:

16

- **Publicidad:** una de las grandes ventajas de poner tu negocio en una o varias plataformas de comida a domicilio es que es una forma de que hagas publicidad, de que los clientes te conozcan.
- **Aumentar las ventas sin aumentar estructura:** servir a domicilio no es nada nuevo si quieres vender más, sin embargo antes debías tener tu propia estructura (personal, motos, permisos, etc). El hecho de estar presente en estas plataformas hará que recibas pedidos cada día sin necesidad de aumentar estructura.
- **Conocer mejor las necesidades de los usuarios:** los partner no siempre tienen en carta lo que los usuarios buscan. A veces las cosas se ponen de moda y ni siquiera te enteras por lo que éstas plataformas sirven como investigación de mercado; ofreciendo productos populares y exclusivos tan pronto como exista la demanda.