

# PROPUESTA

CONSULTORÍA DE MARKETING DIGITAL

# e-Arnodes

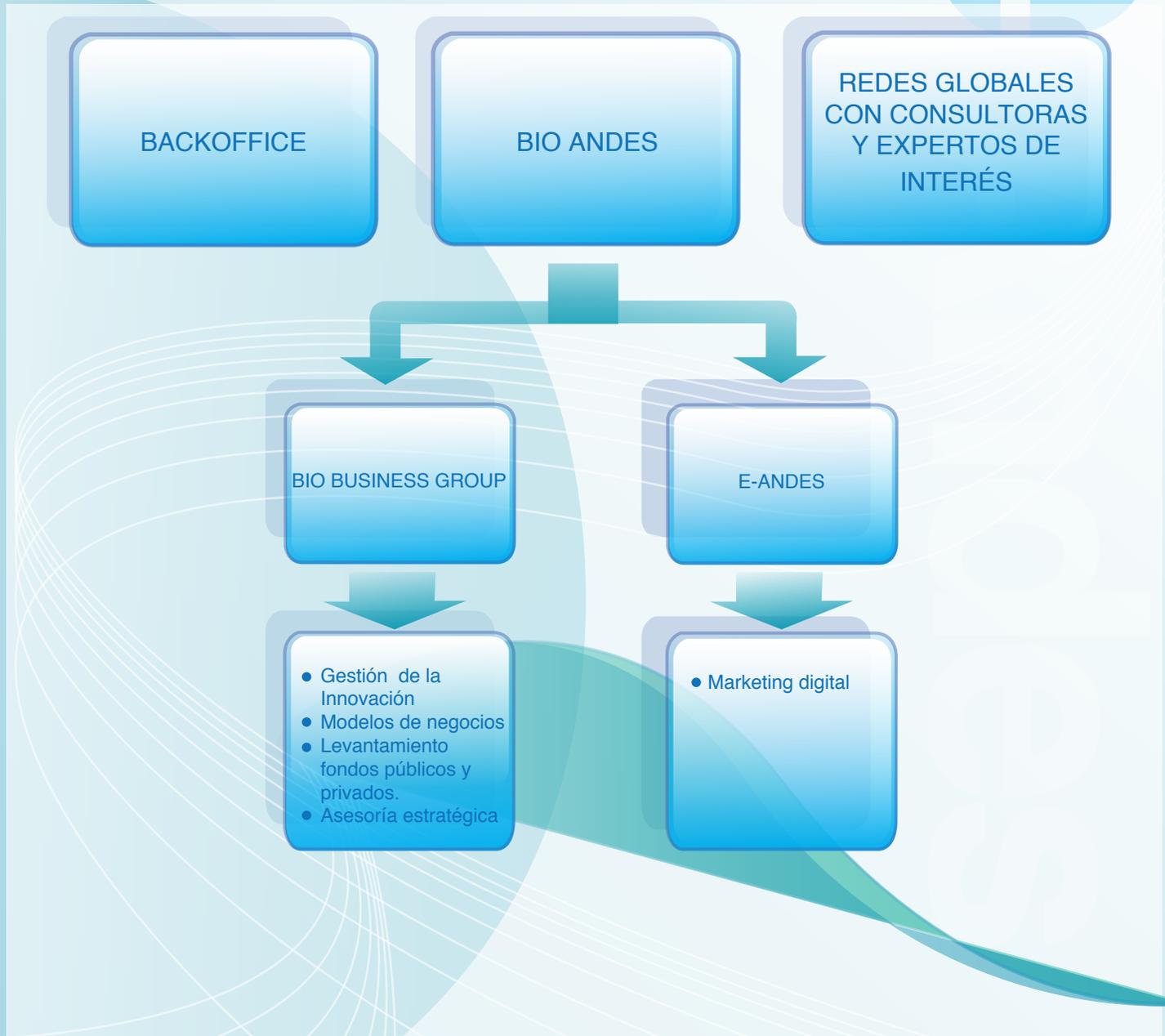
Agencia

**iab**●chile

## NUESTRA EMPRESA

e-Andes es una empresa especializada en marketing digital perteneciente al grupo Bio Andes Consulting.

La figura N° 1 describe la estructura organizativa del grupo



***e-Andes cuenta con un equipo multidisciplinario de profesionales en las áreas de marketing digital, sus principales profesionales se describen a continuación:***

***Lesley Robles Sedán, Director: Ingeniero civil U de Chile, especializaciones en gestión de la Innovación U Adolfo Ibañez,*** profesional con 10 años de experiencia en expansiones de negocios, dirección e implementación de estrategias comerciales y de marketing online en Chile y Australia para empresas de los sectores Agroalimentarios, IT, Servicios Globales, entre otros. Antes de unirse a e-Andes marketing online, el Sr. Robles sostuvo diversas posiciones ejecutivas en el State Agricultural Biotechnology Center en Murdoch University Australia, Corthorn Quality y SGS.

***Jorge Rojas Mata, Director Técnico: Ingeniero civil informática U Austral, Magister en gestión de la innovación U Adolfo Ibañez,*** posee Certificación 70-290, New Horizons (Sonda) , posee cursos oficiales en Microsoft y SQL server (2072, 2274, 2275, 2276), , posee 14 años de experiencia en el área de desarrollo de plataformas informáticas. Con anterioridad a e-Andes marketing online el Sr. Rojas fue jefe de desarrollo de los departamentos de informática de la UAI, la oficina regional de la USDA e Ingenet entre otras empresas. El Sr. Rojas ha desarrollado e implementado diversas plataformas como el sistema académico OMEGA de la UAI, el nuevo sistemas de índices de la industria vía web de SOFOFA, entre otras plataformas.

***Arturo Eckholt Williamson., Asesor estratégico, Ingeniero Civil de la Universidad Católica y postgraduado en administración de empresas de esa misma Universidad.*** Con 20 años de experiencia ejecutiva, en empresas como Endesa,, Isapre Consalud, y siendo gerente general de empresa de la C.Ch.C., siendo consultor de empresas en planificación y gestión estratégica de negocios.

***Fernando Romero Clausen, Commercial Manager e-Andes: Publicista Uniacc*** con más de 8 años de experiencia en desarrollo de estrategias en marketing digital para destacadas marcas nacionales e internacionales como Playstation, Flor de Caña, McDonald's, Chevrolet, Whirlpool, Milo y Nesquik de Nestlé, Frontera de Concha y Toro, entre otras. El señor Romero ha participado en el desarrollo de proyectos interactivos ganadores en el Festival Internet más importante a nivel nacional, organizado por la ACHAP (Asociación Chilena de Agencias de Publicidad) e IAB (Interactive Advertising Bureau).

***Felipe Sepúlveda Cordero, Jefe diseño, Diseñador Universidad Católica de Valparaíso,*** profesional con 2 años de experiencia en desarrollo Web 2.0 y Marketing Online.

***Valentina Silva, Jefe unidad telemarketing y ventas,*** Ingeniero en administración de empresas mención marketing INACAP.

***Loreto Nuñez, Ejecutiva operaciones, Egresada Ingeniero civil Industrial U de Chile*** con menciones en gestión y marketing, capacitaciones internas en marketing online.

***Enrique Muñoz Hormazabal, Publicista Universidad de Santiago*** con tres años de experiencia en publicidades online.

***Ándrés Fuentealba, Ingeniero informático Inacap,*** Programador web 2.0.

## INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

*El 54 % de las empresas están migrando del marketing tradicional al marketing digital, debido a que el marketing digital permite generar alto impacto y exponencialidad a un bajo costo en comparación con medios tradicionales.*

Incluso ciertas herramientas como el email marketing + redes sociales logran retornos sobre la inversión ROI de 43.5 (Ref. DMA 2010), los más altos de cualquier medio de marketing existente.

Lo que pocas veces se menciona es que el marketing digital es un conjunto de herramientas (Web 2.0, SEO, webanalytics, email marketing, redes sociales, e-Publishers, Webinars, plataformas de e-commerce) y no un fin en sí mismo. Estas herramientas no producen resultados por sí solas, sino cuando son aplicadas estratégicamente y el diseño de las campañas diseñadas minuciosamente con objetivos claros, sistemáticamente y dentro de un plan de marketing con visión de largo y alineado a la estrategia corporativa de la organización.

## NUESTROS SERVICIOS

En e-Andes marketing online hemos integrado metodologías probadas de distintas disciplinas y desarrollado una metodología propia que nos permite desarrollar estrategias en marketing digital integrales para nuestros clientes, costo-efectivas y con resultados operacionales.

## PRE REQUISITOS

A la empresa les toma un tiempo de maduración, para asimilar que tienen la necesidad de una consultoría estratégica en marketing digital. E-Andes por lo general asume compromisos de consultoría en marketing digital solo con empresas que:

Poseen un modelo de negocio establecido y con una propuesta de valor competitiva o diferenciadora en el mercado.

Poseen una estrategia de empresa definida

Poseen una visión de largo plazo, aunque entienden que deben producir resultados de corto plazo, alineados con la estrategia de largo plazo.

Han definido o están definiendo una estrategia comercial y marketing alineada a su modelo de negocio y estrategia corporativa.

Entienden el marketing digital como un conjunto de herramientas que se complementan mediante una estrategia comercial.

Entienden que no es un trabajo puntual, sino que sistemático y permanente en el tiempo con resultados tangibles e intangibles, directos e indirectos.

# Metodología de trabajo consultorías en marketing digital

*Nuestra metodología involucra las siguientes etapas.*

## 1. Análisis del modelo de negocio

La primera etapa consiste en realizar un análisis del modelo de negocio de la empresa, área, línea de negocios, producto o servicio para el cual se desea desarrollar una estrategia de marketing digital. Este análisis se realiza mediante talleres de trabajo entre el cliente y e-andes, utilizando el formulario canvas de la figura N° 2.

*El formulario canvas, permite visualizar aspectos claves de su modelo de negocio agrupados en 9 pilares fundamentales:*



El análisis del modelo de negocio permite fijar 4 pilares claves para el posterior desarrollo de una estrategia de marketing comercial alineada al modelo de negocio:

**Entendimiento de la oferta de valor diferenciadora de la empresa, producto o servicio.**

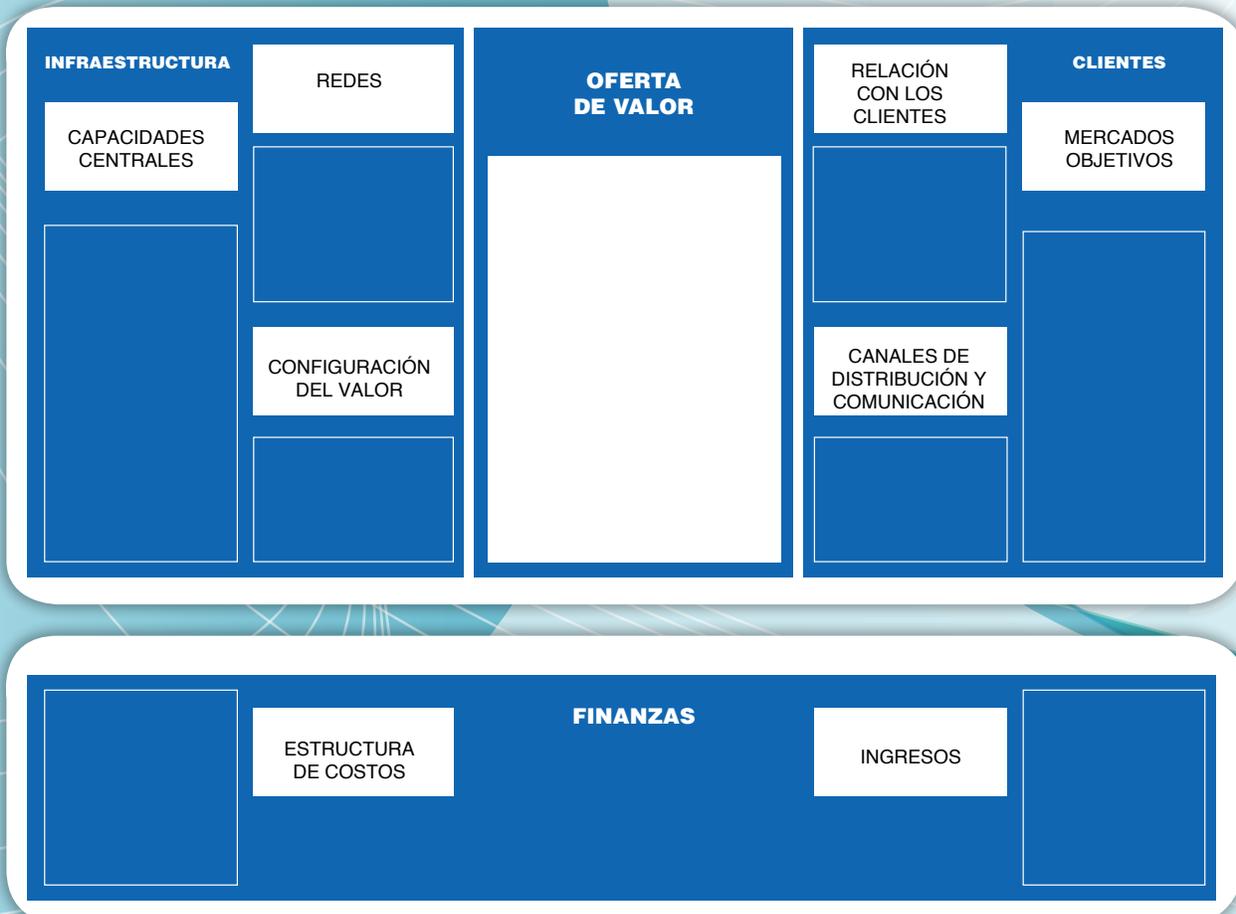
**Mercados objetivos o clientes targets**

**Mecanismos de relación con los clientes**

**Canales de distribución y comunicación**



*Figura N° 2 Formulario canvas para la visualización y el análisis del modelo de negocio de la empresa, área, productos o servicios.*



## 2. Análisis de la estrategia comercial, marketing y marketing digital

Una vez entendida la oferta de valor, los segmentos de clientes o mercados objetivos, los canales de distribución y los mecanismos de relación con los clientes. Se procede al análisis de los objetivos de marketing tanto a nivel BtoB y BtoC, lo cual por lo general apuntan a lograr objetivos dentro del proceso de captura y fidelización de clientes, apuntando a 4 pilares:

### **DIFUSIÓN (“Awareness”):**

Un potencial cliente pasa del estado de desconocer a la empresa (marca), producto o servicio, a enterarse que existe.

### **POSICIONAMIENTO DE MARCA:**

La persona comienza a conocer y enterarse de la empresa (marca), productos o servicios, sus ventajas competitivas, pasando de un estado de pre-prospecto a prospecto de cliente.

### **GENERACIÓN DE PROSPECTOS:**

el potencial prospecto va generando compromiso con los productos y servicios de la empresa

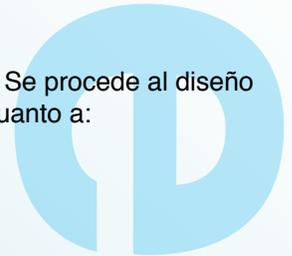
### **FIDELIZACIÓN DE CLIENTES (crecimiento sostenido):**

incluye la mantención, fidelización y potenciación de los clientes actuales llevándolos a nuevos niveles de consumo o manteniéndolos.

En conjunto con la empresa se analizan estos 4 procesos, y se aterrizan para el caso particular de la empresa, producto o servicio. Lo cual permite definir los objetivos de las campañas de marketing.

### 3. Aterrizaje y Diseño de las campañas.

Una vez alineada la estrategia de marketing al modelo de negocio y estrategia de la empresa. Se procede al diseño de un conjunto de campañas de marketing apuntando a lograr los objetivos de marketing en cuanto a:



**AWARENESS**

**BRANDING**

**PROSPECTOS**

**FIDELIZACIÓN**

Esto se realiza a su vez por segmento de mercado, perfil de clientes y para cada área, producto o servicio dentro de la empresa.

Para el diseño de las campañas e-Andes marketing online ocupa las últimas metodología en consumer behaviour, metodologías de gestión de innovación y técnicas de creatividad para diseñar e implementar campañas específicas de alto impacto que permitan lograr los objetivos específicos de cada campaña.

El diseño de cada campaña, contempla el uso y combinación de herramientas de marketing tradicional con herramientas de marketing digital, como por ejemplo:

*Figura N° 2 Formulario canvas para la visualización y el análisis del modelo de negocio de la empresa, área, productos o servicios.*

#### **Marketing Tradicional:**

- Publicidad impresa
- Artículos en medios impresos.
- Folletos
- Seminarios
- Cursos de capacitación
- Eventos
- Asistencia a ferias
- Alianzas
- Telemarketing
- Otros a definir caso a caso

#### **Marketing Digital:**

- web 2.0, webanalytics, SEO
- Artículos y reportajes en medios digitales.
- Email marketing de permiso
- Estrategias en redes sociales y monitoreo
- E-Publishing
- Webinars
- Google Adwords
- Doochoo
- Comercio electrónico, otros.

Todas las campañas se diseñan para lograr el mayor impacto, con objetivos y métricas (cualitativas y/o cuantitativas) y se integran dentro del plan de marketing integral para lograr los objetivos macros del programa.

## 4. Ejecución del plan de campañas de marketing

Una vez diseñadas las campañas, se procede a su implementación, posteriormente se realiza un monitoreo y medición de resultados de cada campaña.

El siguiente cuadro resume la metodología usada para el desarrollo de estrategias en marketing digital:

*Cuadro N° 2 Resumen metodología consultoría marketing digital e-Andes*



## NUESTRAS ALIANZAS



ConstantContact es nuestro principal partner en el área de email marketing. Nos provee una plataforma tecnológica de clase mundial usada por más de 300 mil empresas en USA.

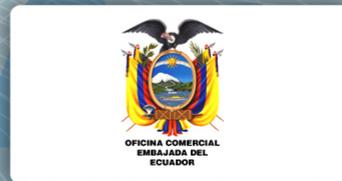


Con la consultora multidisciplinaria Bio Business Group nos apoyamos en las áreas de planificación estratégica, gestión de la innovación, modelos de negocios, consumer behaviour, desarrollo de estrategias de comerciales y marketing.



Interactive Advertising Bureau, a la vanguardia de las herramientas de marketing digital y sus estándares de implementación.

## NUESTROS CLIENTES



**E-Andes marketing online**

Eliodoro Yañez 1742  
Providencia  
Santiago, Chile  
Tel: 56-2-2042034  
mail: [info@e-andes.com](mailto:info@e-andes.com)  
[www.e-andes.com](http://www.e-andes.com)



**e-Andes**

AÑOS