



LEAD BOOST

Marketeros

LB2024-MKT-0001



Todas las herramientas para que **obtengas Leads** en un solo producto digital.

LEAD BOOST



LEAD BOOST está fundado bajo los procesos de nuestra metodología XRD (**Xperience Real Data**), los servicios, técnicas y herramientas digitales que se utilizan para mejorar la presencia y el rendimiento comercial de una empresa son fundamentados por medio de la experiencia del cliente en el mundo digital, lo que puede ayudar a aumentar las ventas, mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia y la productividad.

¿Cómo realizamos nuestro marketing?



Contamos con un **único paquete** que otorga los **servicios y soluciones** para potencializar los esfuerzos del área comercial.

Nuestro paquete **LEAD BOOST** está diseñado para ayudar a las empresas y organizaciones a mejorar su **presencia y resultados en el mundo digital**. Estos servicios abarcan una amplia gama de soluciones, desde la optimización del marketing y la publicidad en línea hasta la gestión de datos.



Algunas de las soluciones más comunes de nuestros servicios digitales incluyen:

- **Mejorar la presencia en línea** mediante la creación de un sitio web atractivo y fácil de usar, así como la optimización del motor de búsqueda para mejorar la visibilidad en línea.
- **Aumentar las ventas y mejorar la experiencia del cliente** a través de soluciones de prospección en medios digitales y marketing en línea.
- **Analizar y comprender mejor los datos de la empresa** a través de soluciones de análisis de datos e inteligencia artificial.



OBJETIVOS TRIMESTRALES

El establecimiento de **objetivos trimestrales** nos permite dividir los objetivos a largo plazo en objetivos más **manejables y alcanzables**, y monitorear su progreso.

- Establecer objetivos trimestrales.
- Fijar las métricas de los KPIs.
- Objetivos SMART de ventas.
- Objetivos financieros.
- Información en reportes.
- Dashboards.



ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

El objetivo de una **estrategia de marketing digital** es conectar con los clientes potenciales y actuales en línea y aprovechar las oportunidades que brinda el entorno digital para impulsar el crecimiento de la marca, aumentar las ventas y mejorar la relación con los clientes.

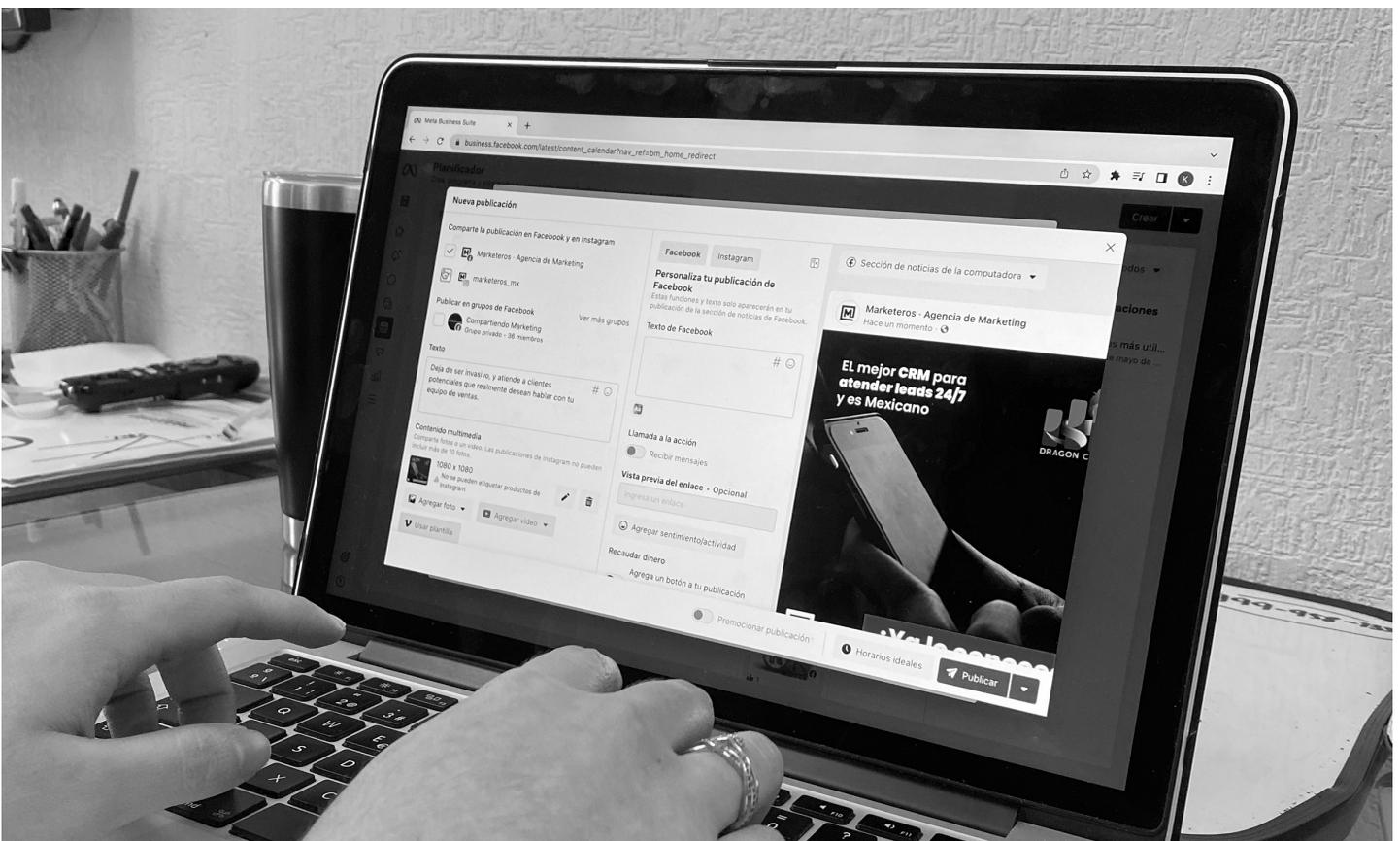
Las estrategias de marketing digital deben ser **personalizadas para cada empresa** y basarse en su público objetivo, objetivos de negocio y presupuesto. La creación de una estrategia de contenido efectiva es esencial para el éxito en línea de cualquier empresa o marca.

- Estrategia general trimestral.
- Set up de herramientas.
- Establecer la dirección de la comunicación.
- Fijación de presupuestos mensuales.
- Selección de formatos de comunicación e impacto.
- Selección de medios digitales.
- Plan de acción general.
- Análisis de la competencia.



PUBLICIDAD EN MEDIOS DIGITALES

La publicidad en medios digitales se refiere a la **promoción de productos o servicios a través de canales en línea**, como redes sociales, motores de búsqueda, sitios web, aplicaciones móviles y otros medios digitales esta nos permite llegar a una audiencia más amplia y en tiempo real, además ofrece una serie de opciones de segmentación y medición avanzadas.



- 1 a 2 Campañas en redes sociales (META).
- 1 a 2 Campañas en Google.
- 1 a 2 anuncios por campaña.
- Generación de clientes potenciales.
- Obtención de tráfico y alcance en redes sociales.
- Generación de engagement en redes sociales.
- Generación de tráfico en web.
- Set Up.



ADMINISTRACIÓN DE REDES SOCIALES

La **administración de redes sociales** ayuda a las empresas a construir relaciones duraderas y significativas con su audiencia, mejorar su visibilidad en línea, aumentar el alcance y generar más tráfico a sus sitios web. Además, la administración efectiva de redes sociales puede ayudar a mejorar la imagen de marca, aumentar la lealtad de los clientes y mejorar el engagement con los seguidores.

- Administración de redes sociales de acuerdo a estrategia por red social.
- Calendario de publicaciones mensuales por red social (1 x mes).
- Programación de publicaciones mensual.
- Set up.

CONTENIDO CREATIVO DIGITAL

El contenido digital es esencial para las **estrategias de marketing digital y de presencia en línea**, ya que permite a las empresas conectar con su audiencia, compartir información valiosa, construir su marca y generar leads.

- 6 imágenes estáticas cada una en diferente formato (mensual).
- 2 videos promocionales de hasta 10 segundos por video en diferentes formatos (mensual).
- Copys descriptivos con formato AIDA (mensual).
- Programación de contenido (mensual).



ESTRATEGIAS DE CONVERSIÓN

Los estrategas de conversión son **Community Manager calificados y especializados**, con técnicas y tácticas que utilizan para maximizar la cantidad de visitantes que se convierten en clientes o prospectos informados.

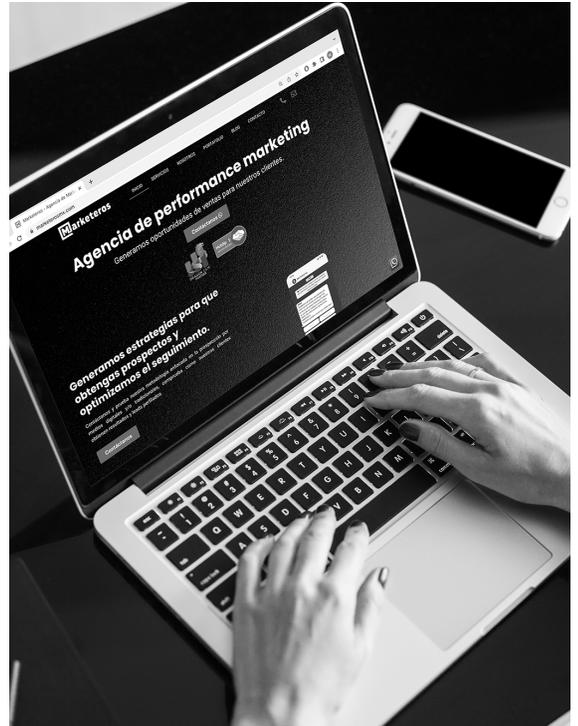
- Especialista dedicado a convertir visitantes en leads.
- Monitoreo de los activos digitales.
- Respuesta y atención a la comunidad digital y/o seguidores.
- Servicio de atención a cliente de 9 am a 6 pm Lunes – Viernes.
- Set up.



LANDING PAGE

El objetivo de una página de destino es **convertir a los visitantes en clientes potenciales**, clientes o suscriptores mediante la optimización de la experiencia del usuario y la motivación para que los visitantes realicen la acción deseada. Al crear páginas de destino efectivas, las empresas pueden mejorar su tasa de conversión y aumentar su retorno de inversión en marketing digital.

- Creación u optimización de página destino (bimestral).
- Análisis y administración de cuenta.
- Estrategia de User Experience.
- Análisis y optimizaciones de zonas de calor.
- Estrategia e implementación SEO.
- Imágenes / Videos stock.
- Implementación de formularios.
- Puede incluir blog con 2 entradas al mes.



MAILING

El correo masivo se utiliza para **promocionar productos o servicios**, informar a los clientes sobre ofertas especiales o nuevos productos, y para establecer o fortalecer la relación con los clientes.

- 1 envío masivo de correos electrónicos a base de datos (mensual).
- Envío de promociones por correo electrónico.
- Diseño del flyer.
- Creación de copys.
- Programación de envíos.
- Análisis de respuestas y aperturas.
- Set up.



FEEDBACK

Nuestra principal herramienta para alcanzar tus objetivos.

El objetivo del feedback es mejorar la **satisfacción del cliente y brindar una mejor experiencia**. Además, el feedback también puede ayudar a identificar problemas y áreas de mejora. Por lo tanto, el feedback es un aspecto importante de la gestión de relaciones con clientes y la mejora continua de los productos y servicios.

- Entrevistas a clientes (1 x mes).
- Entrevistas a prospectos (1 x mes).
- Entrevistas a fuerza de ventas (1 x mes).
- Análisis de respuestas.
- Propuestas de mejoras.
- Información de mejora continua para el siguiente trimestre.
- Set up.



REPORTES DE KPIs

Los informes de KPI (Indicadores Clave de Desempeño) son **métricas que muestran el desempeño de una empresa en relación a sus objetivos y estrategias**. Estos informes utilizan indicadores específicos, conocidos como KPI, para evaluar el éxito de las iniciativas de marketing y ventas entre otros aspectos clave de la empresa. Se presenta dentro de los primeros 5 días después del mes a medir en curso.



- Reporte de KPIs.
- KPIs de tráfico a redes sociales.
- KPIs de tráfico a sitio web.
- KPIs de engagement en redes sociales.
- KPIs de leads.
- KPIs sobre la calidad de los leads.
- Set up.

PROCESO LABORAL

1-Primero se plantean los objetivos SMART para cumplir los objetivos e indicadores de cumplimiento (KPI).

2-Realizamos la implementación de la metodología XRD (Xperiencie Real Data), la cual se basa en extraer información relevante de los 3 principales usuarios que rodean a las marcas: los clientes, los prospectos y la fuerza de ventas.

3-Al obtener la información necesaria se genera la estrategia que debe de cumplir con los 3 principales KPI Digitales: tráfico, engagement (confianza a la marca) y generación de leads. Posterior a la estrategia establecida con sus indicadores y aceptada por el cliente.

4-Se realiza el set up y construcción u optimización de herramientas digitales que se van a utilizar; al mismo tiempo se generan los contenidos de impacto publicitario.

5-Una vez terminados los activos digitales se lanza la comunicación y publicidad digital, realizando un control y supervisión diaria con reportes mensuales.

TIEMPOS APROXIMADOS

Concepto	Días
Objetivos	3
Capacitación	3
Feedback	5
Estrategia	3
Operativo	3
Set up	15
Calendarios	7
Contenido	15
Landing	15
Campañas	5
Dashboards	3

Total Onboarding: 40 Días.

INVERSIÓN

Subtotal: **\$35,000.00 MXN**

IVA: **\$ 5,600.00 MXN**

Total: **\$40,600.00 MXN / mensual**

¿POR QUÉ TENER DE ALIADO COMERCIAL UNA AGENCIA DE **MARKETING PERFORMANCE?**

Beneficios

- Contarás con personal multitask, y no dependerás de una sola persona.
- Trabajamos con equipos y softwares especializados.
- Todos nuestros servicios llevan una planeación y estrategia.
- Tenemos experiencia y conocimiento en marcas de diversos giros con resultados comprobables.
- La curva de aprendizaje es más rápida.
- Tendrás a todo un equipo de especialistas de marketing trabajando en tu marca.

Ahorros

- Pago de nóminas, aguinaldos, costos de contratación y vacaciones.
- Compra de equipos especializados.
- Compra de sistemas especializados.
- Compra de softwares de producción y medición.
- Pago de impuestos y prestaciones.
- Renta de espacio.
- Pago de los servicios básicos.
- Compra de materiales de oficina.



CONTACTANOS

OFICINA MÉRIDA, YUCATÁN

 Calle 49 Núm. 215 Av. Andrés García Lavín, Col. San Antonio Cucul

 cuentas@marketerosmx.com

 9997 3937 83

OFICINA MONTERREY

 San Pedro Garza García, Nuevo León

 accounts@marketerosmx.com

 8125 8937 87

 marketerosmx.com

 Lunes a viernes 9:00 AM a 5:00 PM

SÍGUENOS

