



ICÓNICA | GROWTH
STRATEGIC
MARKETING

OUTSOURCING DE **MARKETING** **INBOUND+PROSPECT – B2B**

iconica.com.co

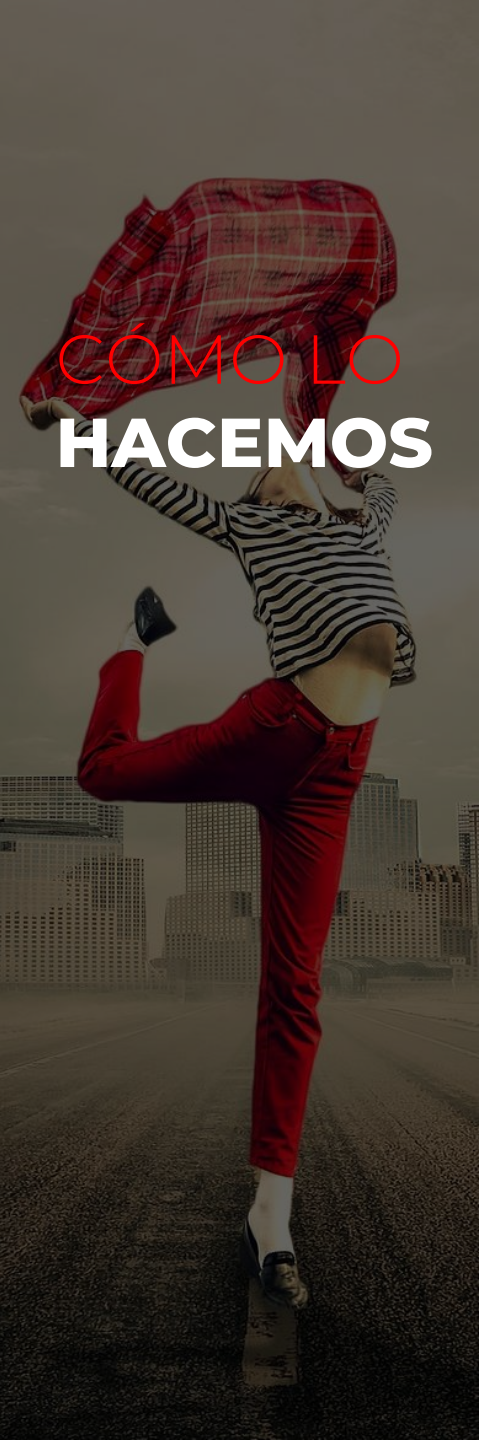
CREAR relaciones **B2B** fructíferas al dirigirte
a las personas más importantes para tu
negocio.

QUIÉNES SOMOS



Somos una **Consultora en Marketing** cuyo propósito es formular **soluciones estratégicas de negocio** que le permitan a nuestros clientes, desarrollar permanentemente **ventajas competitivas sostenibles**, con el fin de:

1. Aprovechar los propios datos de cliente.
2. Crear contenido de valor para las diferentes audiencias.
3. Reactivar, mantener y desarrollar clientes y prospectos.
4. Fidelizar a los mejores clientes.
5. Traer nuevos contactos interesados por medio de la prospección con IN.
6. Crecer de forma rápida y sostenible.



CÓMO LO HACEMOS

Nos encargamos de sincronizar **los retos del negocio y personas** con las de los clientes y prospectos.

Partiendo de entender los **hábitos, comportamientos de compra y necesidades de los clientes o prospectos**, los cuales nos permitan crear contenido de valor, experiencias que le sirvan a las nuestras audiencias y así poder tomar decisiones asertivas.

Desarrollando planteamientos estratégicos a partir de los **Acciones estratégicas de contacto**, con el fin de generar una mayor percepción del valor y vínculos más fuertes entre los clientes y la empresa.

“ENTENDEMOS A NUESTROS CLIENTES
PARA ENTENDER A SUS CLIENTES.”

- + Recursos Tecnológicos.
- + Comportamiento del Cliente.
- + Personalización.
- + Participación.
- + Prescripción.
- + Creatividad audiovisual.
- + Producto o Servicio.
- + Precio.
- + Canales digitales.
- + Campañas.
- + Leds generation.
- + Prospección B2B
- + Leds Nurturing

NUESTRAS SOLUCIONES

OUTSOURCING
DE MARKETING

MARKETING
BASADO EN DATOS

MARKETING
DIGITAL PLUS+

SERVICIOS

Contactabilidad • Marketing + Estrategia • Interactividad + Creatividad • BTL + Experiencia



SOLUCIONES

OUTSOURCING **DE MARKETING**

Diseñado para apoyar a todas aquellas empresas que no cuentan con un área o equipo de Marketing y que necesitan responder de forma rápida y oportuna a las cada vez más exigentes dinámicas del mercado, y cuyo objetivo es aumentar la competitividad y asegurar el crecimiento y sustentabilidad de la empresa.

OUTSOURCING **DE MARKETING**

El **Outsourcing de Marketing** esta diseñado de forma flexible para ajustarse a las necesidades de nuestros clientes, permitiéndole así acceder a un paquete integral o contratar hasta sólo uno de sus servicios.*

*La Dirección Estratégica de Marketing, es el servicio base del Outsourcing de Marketing.

SERVICIOS

- + Dirección Estratégica de Marketing***
 - Formulación, coordinación y seguimiento al plan de marketing.
 - Estructuración del área de marketing.
- + Inbound + Prospect**
 - Desarrollo del Funnel de ventas
 - Prospección.
- + Diseño Gráfico (Publicitario / Web)**
 - Asesoría y acompañamiento a proyectos
 - Diseño de material (Publicitario / Web).
- + Gestión de Recursos Digitales**
 - Administración de sitios web.
 - Gestión de Redes Sociales.
 - Diseño y envío de correos masivos.
- + Eventos y BTL**
 - Planificación y coordinación de eventos.

BENEFICIOS DEL **OUTSOURCING DE MARKETING**

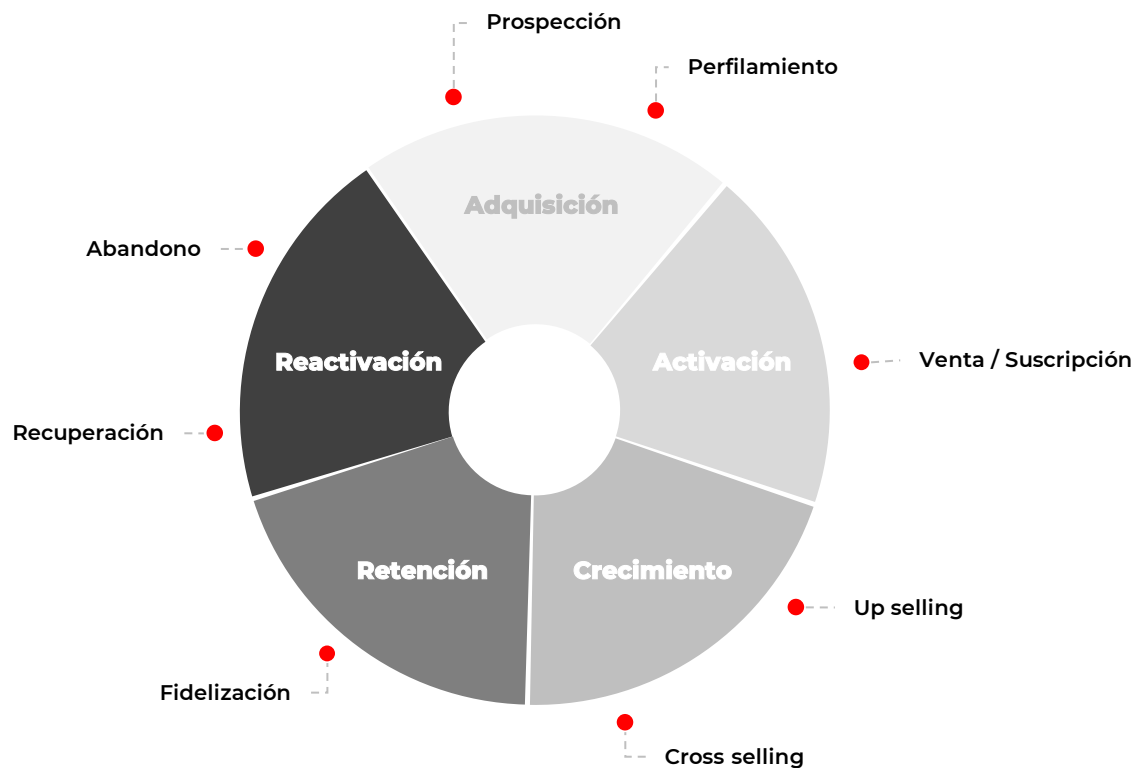
- + Equipo experto y multidisciplinario de profesionales.
- + Reducción de costos y optimización de recursos.
- + Mayor capacidad de reacción ante los cambios del mercado.
- + Flexibilidad y capacidad de adaptación a las necesidades del negocio.
- + Concentración de esfuerzos directivos en el propósito del negocio.
- + Implementación de estrategias y acciones bajo un criterio objetivo.
- + El costo del Outsourcing incluye un variable por resultados.



METODOLOGÍA

INBOUND

CICLO DE VIDA DEL CLIENTE



MAPA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE



ENTENDEMOS A SU CLIENTE PARA ASÍ PODER **ACOMPañARLO** DURANTE SU EXPERIENCIA CON LA MARCA Y SORPRENDERLO EN CADA MOMENTO DE VERDAD.

METODOLOGÍA

INBOUND

Enfoque de **la Estrategia**

Enfocando el 80% del esfuerzo en los mejores clientes y en los clientes con potencial a convertirse en mejores clientes.



Mejores clientes

- Involucrados con la marca.
- Compradores frecuentes.
- Compradores de baja recencia
- Alta facturación.
- Alta fidelidad hacia la marca.



Clientes con potencial

- Compradores recurrentes y con recencia media.
- Facturación media y alta.
- Medianamente fieles a la marca.
- Mantienen algún grado de involucramiento con la marca.



Clientes

- Clientes de única compra.
- Clientes de baja facturación.
- Ningún involucramiento con la marca.

METODOLOGÍA **PROSPECT**

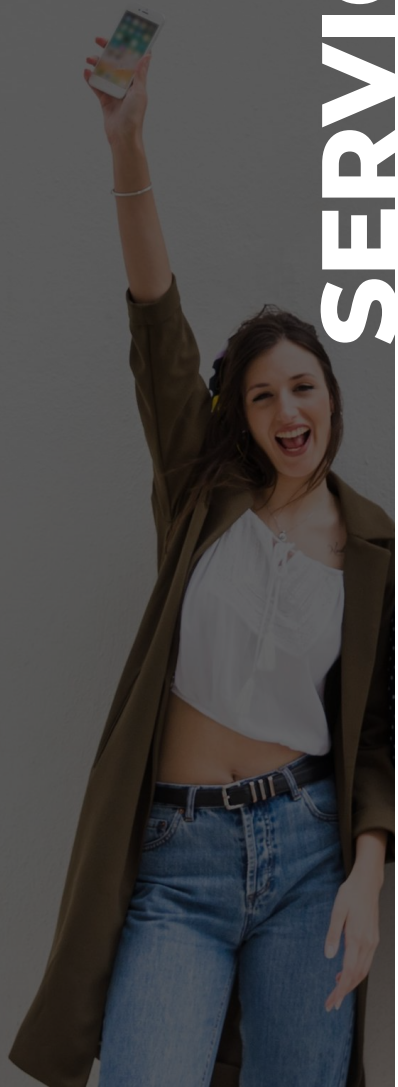


METODOLOGÍA

PROSPECT

- + La gestión de prospectar va dirigido a empresas con modelos de negocio B2B, que venden a otras empresas.
- + Prospectamos negocios corporativos a través de **LinkedIn** y **Sales Navigator** hasta lograr un mecanismo de acercamiento con el prospecto.
- + Usamos analítica y ciencia de datos para encontrar patrones y así optimizar la cantidad y calidad de prospectos corporativos.
- + Creamos relaciones reales con prospectos para lograr clientes reales,





• CONTACTABILIDAD.

Uno de los mayores problemas que presentan las empresas actualmente, radica en su **baja capacidad de poderse mantener en contacto con sus clientes**, ya que sus bases de datos se desactualizan muy rápido y normalmente no se cuenta con políticas de actualización, lo que impacta en la **fuga de clientes, efectividad en las campañas y pérdida de ingresos**.

- ▶ Análisis situacional de BBDD.
- ▶ Calidad de datos.
- ▶ Integración de BBDD.
- ▶ Validación de BBDD.
- ▶ Enriquecimiento de BBDD.
- ▶ Actualización de BBDD.
- ▶ Gestión de BBDD.

• MARKETING + ESTRATEGIA.

Encontramos que usualmente las empresas se fijan grandes retos o metas, que al final por diversos factores terminan no logrando. Por esta razón, **nuestra metodología de trabajo** nos permite formular planes estratégicos que a partir de la definición de **pequeños objetivos claves**, ayudarán a los diferentes equipos de nuestros clientes a movilizarse de forma más ágil y constante hacia el logro de esos grandes retos.

- ▶ Auditoría de marketing.
- ▶ Estrategia de marketing.
- ▶ Estrategia digital.
- ▶ Estrategia comercial.
- ▶ Programa de fidelización.
- ▶ Experiencia de cliente.
- ▶ Inv. de mercados
- ▶ Benchmarking.

- Growth Hacking ▶
- Diseño páginas web ▶
- Social Media marketing ▶
- Performance marketing ▶
- Influence marketing ▶
- Diseño y producción de material ▶

- Activaciones de marca ▶
- Producción de eventos ▶
- Diseño de Experiencias ▶
- WOW** Place 2 Work ▶

• INTERACTIVIDAD + MEDIA.

Nos encargamos de **aplicar la mezcla digital más adecuada** con base en los objetivos, necesidades y las audiencias, así como de diseñar **propuestas innovadoras** con las cuales podamos diversificar y mejorar los resultados. Siempre con el propósito de: **Optimizar la inversión, Lograr un mayor ROI y Maximizar la exposición de nuestros clientes.**

• BTL + EXPERIENCIA.

A partir de los **objetivos estratégicos** de nuestros clientes y sus necesidades, diseñamos **acciones estratégicas** que generen **experiencias de alto impacto**, con las cuales, apoyados en recursos tecnológicos y canales digitales, creamos una **mayor relación de valor y experiencia 360°** entre la marca y sus clientes.



EXPERIENCIA **CON CLIENTES**





Mónica Pinzón Villegas

Dir. Ejecutiva & Comercial

C. 310 780 0908

monica@iconica.com.co

iconica.com.co

