



PORTAFOLIO

Agencia de  
Marketing digital

# Hola! somos Loud Room

Una agencia de marketing, preparada para proyectar tu marca en el mundo digital.

**Creamos** estrategias de marketing digital a partir de la investigación.

**Comunicamos** la esencia de tu marca a través de ideas innovadoras y contenido creativo.

**Conectamos** clientes potenciales con tu empresa para fidelizarlos con tu marca.

# Etapas de tu EMPRESA



## Iniciemos TU CAMINO

Estamos en el momento de conceptualizar tu empresa, formularla y validar el modelo en el mercado.



## Comencemos A CREAR

Ya es hora de formalizar, definir los planes y las acciones para que se dé a conocer tu marca y fortalecer las bases para ser una empresa fuerte.



## Hagamos **CONEXIÓN**

Es el momento de mejorar y expandir tu empresa, al igual que crear estrategias para ser líderes y sostenerla.



## ¡Vamos a **COMUNICARLO!**

Buscamos crear alianzas estratégicas, aumentar las ventas y generar impacto en todas las áreas.

Etapa  
3

Etapa  
4





## Etapa 1

### Iniciemos **TU CAMINO**

- Bechmarking.
- Buyer person.
- Guia creativa.
- Manual de marca.
- Fotografía o video.
- Brochure.



## Etapa 2

### Comencemos **A CREAR**

- Estrategia de reconocimiento.
- Página web.
- Creación de Redes.
- Creación de contenido.



## Etapa 3

### ¡Vamos a **COMUNICARLO!**

- Estrategia Inbound / 360.
- Contenido para redes.
- Contenido para anuncios.
- Contenido de valor.
- Email marketing.
- Leads calificados.



## Etapa 4

### Hagamos **CONEXIÓN**

- Estrategias de fidelización.
- Lead Nurturing.
- Renovación de marca.
- Automatización de canales de comunicación.
- Automatización de mailing.
- Estrategia de comunicación interna.
- Automatización de canales interno de comunicación.



# Inbound Marketing

El inbound marketing permite que tus usuarios y clientes potenciales **te encuentren en Internet** y conozcan tus productos y servicios.

Ofrece valor de una forma no intrusiva, a diferencia de la publicidad tradicional, tus clientes mantienen una **comunicación más directa con tu marca.**

La clave está en crear contenido de calidad y estrategias que permitan **lograr tus objetivos.**

# MARKETING TRADICIONAL

# VS

# MARKETING DIGITAL



Comunicación unidireccional



Inflexibilidad en la optimización



Segmentación básica



Imprecisión en resultados



Costos elevados



Comunicación bidireccional



Flexibilidad en la optimización



Segmentación especializada



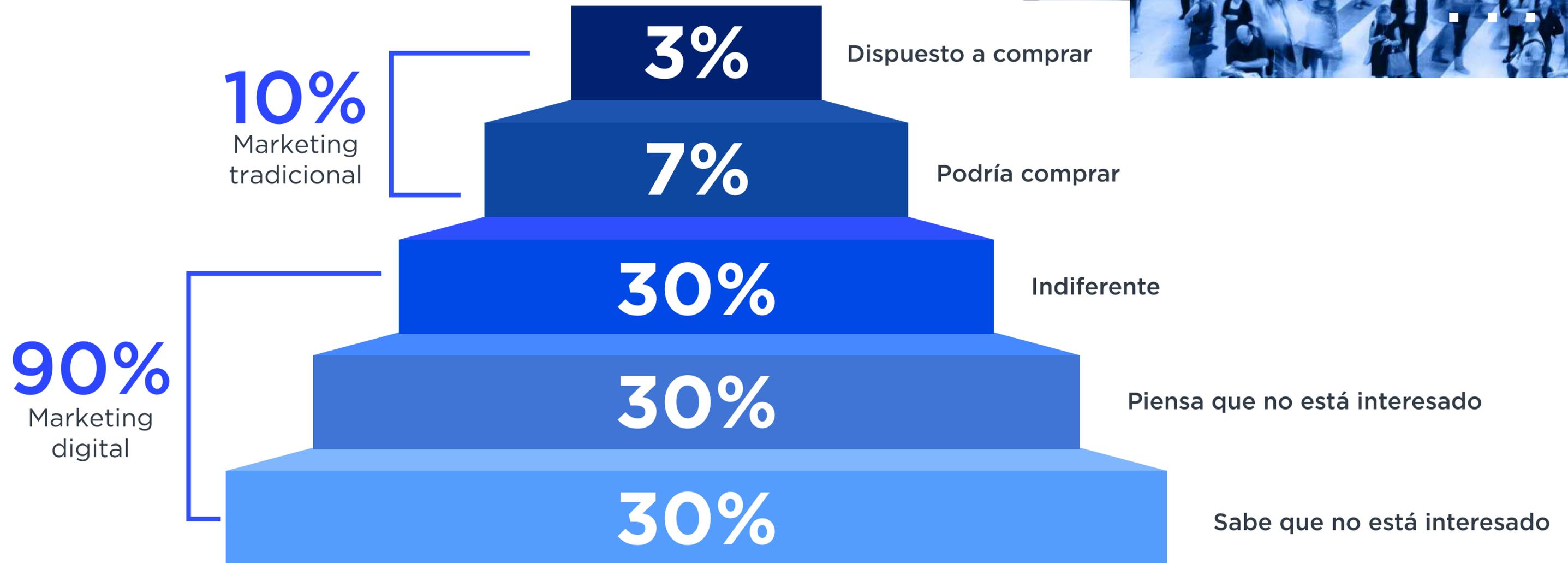
Precisión en resultados



Costos asequibles

# Ciclo de compra del público objetivo

Proceso de toma de decisión



Fuente: Pirámide de las necesidades de Maslow aplicada al Marketing digital.



# Metodología del Inbound Marketing



# Herramientas



Google Ads



Analytics 360

YouTube



facebook



Instagram

twitter



LinkedIn

facebook  
blueprint



Ads

RD Station



whatsapp Business



B2chat

# Servicios



## Community Management

Le damos a tu marca la voz y la programamos para que perdure en la mente de tus consumidores.



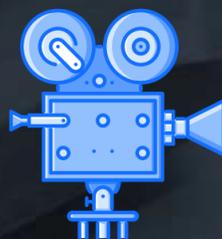
## Marketing de Contenidos

Creamos estrategias con contenido que se adaptan a tus objetivos y los convierten en resultados.



## Diseño

Plasmamos ideas que atraen miradas y generan impacto.



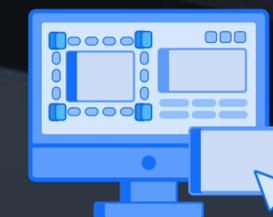
## Audiovisual

Aumentamos la visibilidad de tu marca por medio de material que se integra con entornos digitales audiovisuales.



## Posicionamiento

Desarrollamos procesos, optimizamos y medimos prácticas que permiten encontrar las mejores soluciones para sus objetivos.



## Desarrollo Web

Creamos espacios web únicos donde puedes construir tu presencia online y lograr objetivos con eficiencia.

# VIDEOS INTERACTIVOS

## CONOCE LAS ESTADÍSTICAS DE LOS VIDEOS INTERACTIVOS

Las últimas estadísticas de Invodo muestran que el año pasado

**93%**

de los vendedores utilizan **video para ventas**, marketing y comunicaciones

Según los últimos informes de Cisco: el video representará el

**79%**

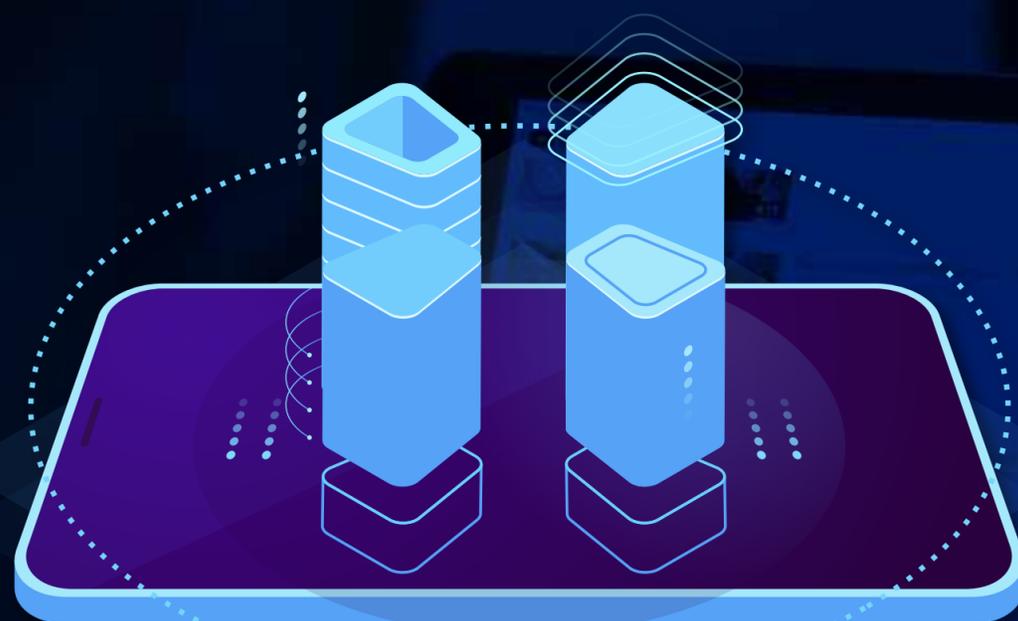
del tráfico global de Internet para **2020**



Suena genial que todos usemos video, ¿verdad? en la teoría... sí.  
Pero no si profundizamos un poco más.

# 88%

De los anuncios de video en línea se abandonan dentro de la primera mitad del anuncio.



- El **20%** de los espectadores hará clic fuera de un video en 10 segundos o menos.
- El **45%** dejará de mirar después de 1 min.
- El **60%** dejará de mirar por 2 minutos.

Por otra parte...

Las tasas de finalización para **videos interactivos son de alrededor del 90%**

# ESTUDIO DE CASO DE VIDEO INTERACTIVO



Netflix estableció una nueva propuesta para la televisión cuando usó video interactivo, creando una película de final múltiple llamada "Black Mirror: Bandersnatch".

Según la encuesta de TV Time, el 83% de los espectadores volvieron a ver la película interactiva y trataron de descubrir más de tres finales diferentes.

El contenido interactivo genera:

**2X**

más conversiones que contenido pasivo.

**4-5X**

más páginas vistas que el contenido estático.

El **93%** dijo que el video interactivo es muy efectivo **para educar al comprador**, en comparación con solo el **70%** del video estático.

El **91%** de los compradores B2B prefieren consumir contenido interactivo y visual.



De los Marketeros dicen que:

- El contenido interactivo los diferencia de sus competidores.
- Al menos **10-30%** de su contenido será interactivo.

**88%**

# Proceso de negociación



# Nuestros Clientes





# Crear Comunicar Conectar



**LOUD  
ROOM**