



ICÓNICA | GROWTH
STRATEGIC
MARKETING

iconica.com.co

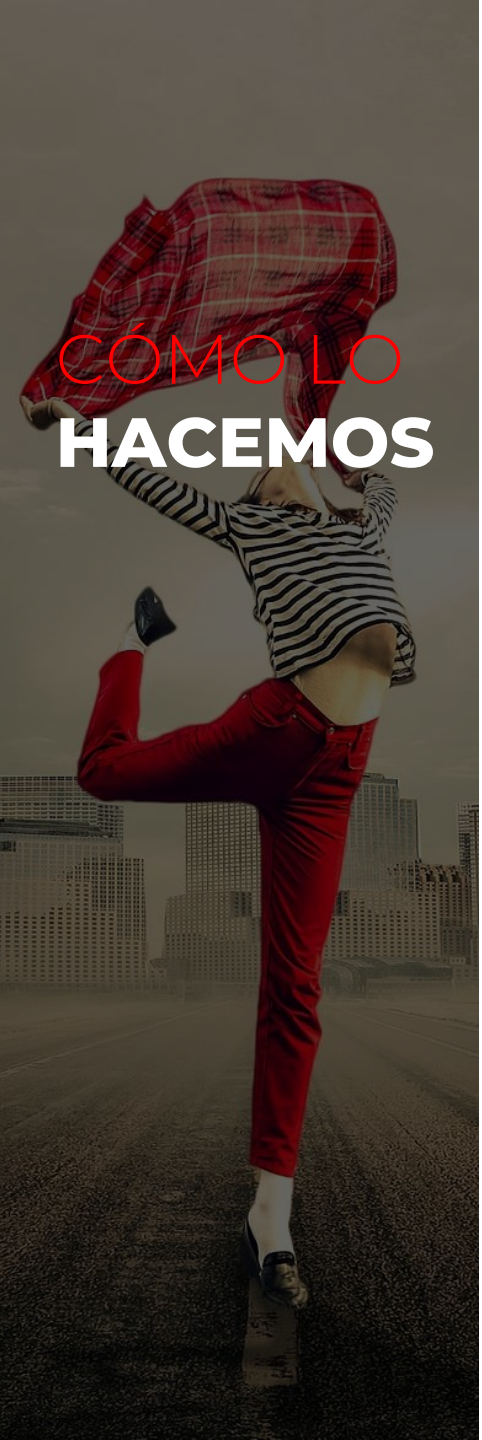
Nuestro objetivo es hacer que los **MEJORES**,
compitan a los más **GRANDES**.

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:

- + Aprovechar sus datos.
- + Adquirir, desarrollar y fidelizar a sus mejores clientes.
- + Enfrentar de forma ágil, eficiente y competitiva, los retos impuestos por el mercado.
- + Crecer de forma rápida y sostenible.
- + Estructurar y potencializar el área de marketing.



CÓMO LO HACEMOS

Nos encargamos de sincronizar las **necesidades e intereses** de las empresas y personas con las de nuestros clientes.

Partiendo de entender sus **comportamientos y hábitos**, los cuales nos permitan crear experiencias y relaciones duraderas.

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

- + Recursos Tecnológicos.
- + Experiencia del Cliente.
- + Personalización.
- + Participación.
- + Prescripción.
- + Modelación Predictiva.
- + Producto o Servicio.
- + Precio.
- + Distribución.
- + Servicio al Cliente.
- + Socialización.

“ENTENDEMOS EL MARKETING
COMO UN SISTEMA ORGÁNICO.”

NUESTRAS SOLUCIONES

OUTSOURCING
DE MARKETING

MARKETING
BASADO EN DATOS

CONOCIMIENTO
DEL CLIENTE 360°

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.

+ 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.





Una solución diseñada a partir de la integración de datos, analítica y marketing estratégico, cuyo propósito es ayudar a nuestros clientes a identificar, conocer y a definir con mayor exactitud, quiénes son sus mejores clientes y así mismo desarrollar a los de mayor potencial a convertirse en mejores clientes.

SOLUCIONES

MARKETING **BASADO EN DATOS**

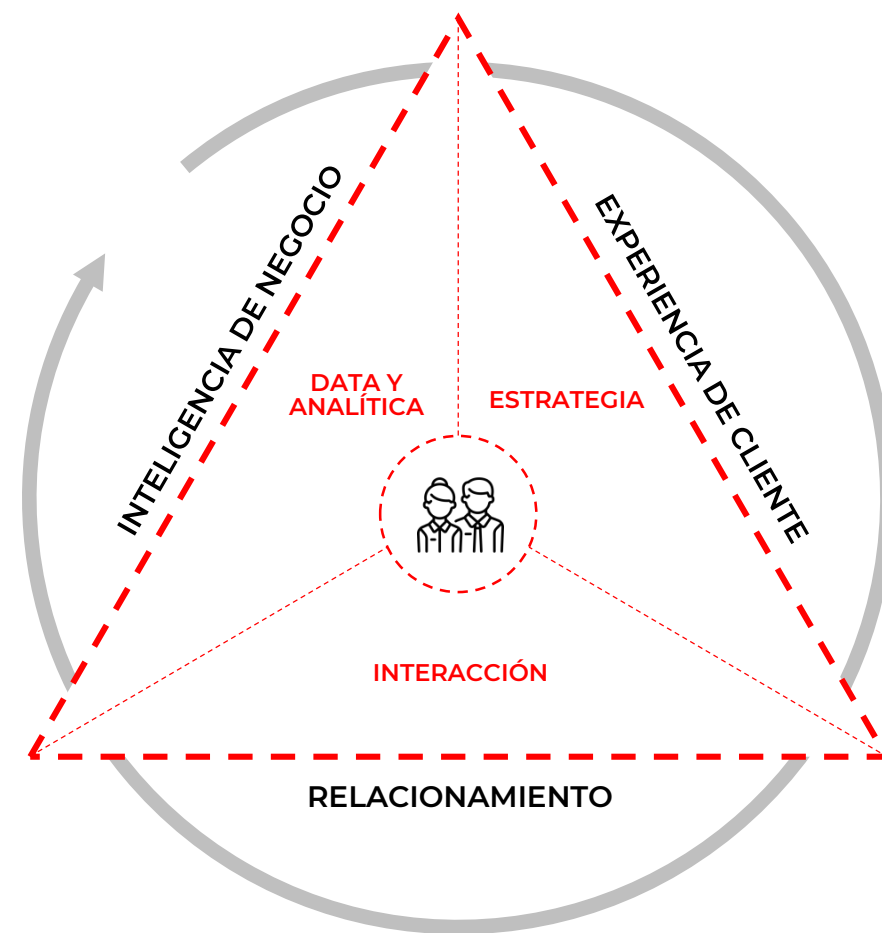
Con base en el análisis de datos y la obtención de insights poderosos, formulamos e implementamos estrategias de marketing que nos permitan adquirir, desarrollar y fidelizar más clientes con el perfil de ser los mejores clientes.

De esta forma, diseñamos experiencias omnicanal de alto impacto, con las que llevamos el mensaje correcto, en el momento preciso y en el lugar adecuado a la persona indicada; fortaleciendo así el relacionamiento y experiencia del cliente, su lealtad por la marca e influenciando su decisión de compra.

MARKETING **BASADO EN DATOS**

OBJETIVO

Resolver necesidades específicas del negocio; centrándonos en **el cliente como eje** para la formulación de las soluciones, con el fin de **crear y fortalecer su experiencia** en cada punto de contacto con la marca, logrando así desarrollar y obtener en un mediano plazo **mejores clientes y una mayor rentabilidad** para el negocio.





RESULTADOS DEL **MARKETING BASADO EN DATOS**

- + Toma de decisiones basada en datos concretos.
- + Real conocimiento del cliente.
- + Segmentación más precisa.
- + Personalización más efectiva.
- + Conocimiento del proceso de experiencia del cliente.
- + Escucha predictiva y activa.
- + Control sobre los resultados.
- + Mayor control de la inversión.
- + Orientación de la inversión a clientes de mayor valor.
- + El cliente como eje central de la empresa.
- + Comunicación direccionada a segmentos claves.



*“Antes de salir a buscar lo que queremos tener,
deberíamos conocer lo que ya tenemos.”*

SOLUCIONES

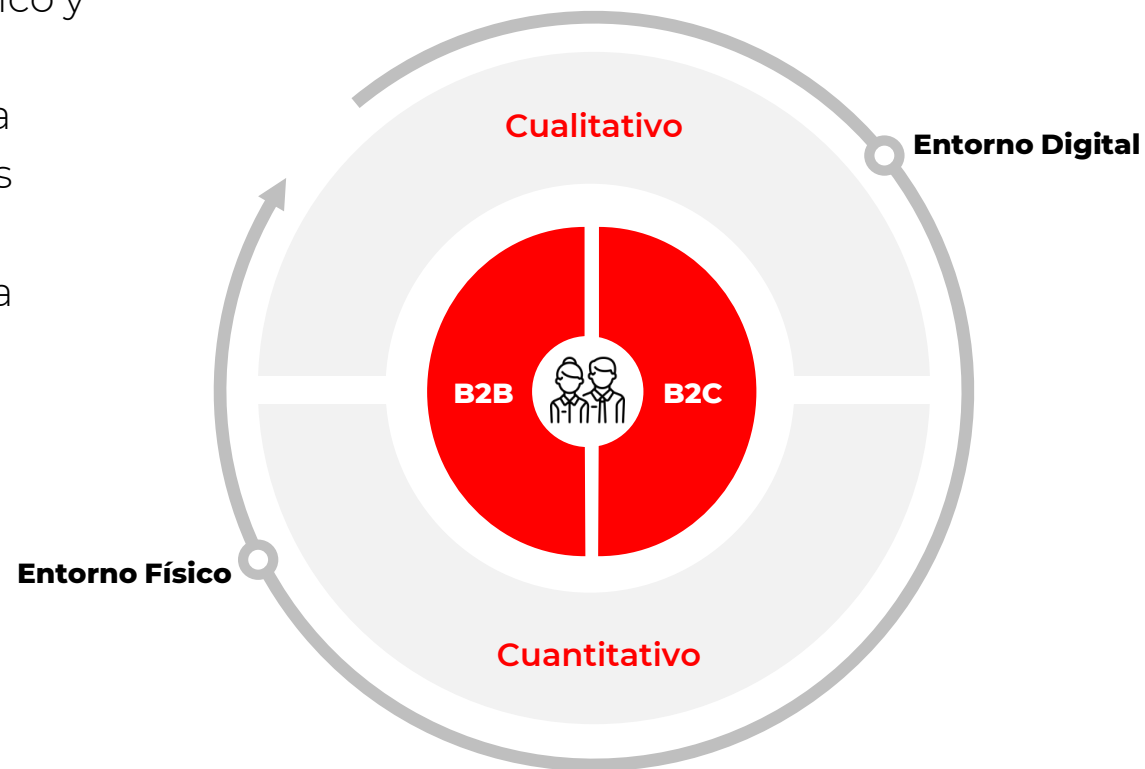
CONOCIMIENTO **DEL CLIENTE 360°**

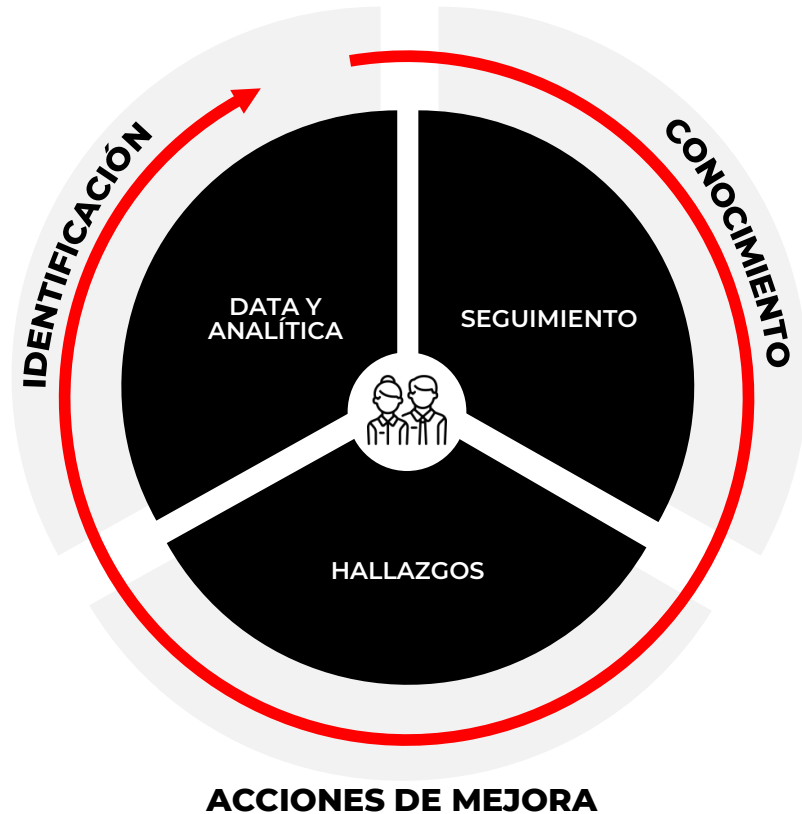
Solución diseñada como apoyo para las empresas y las investigadoras de mercados, que necesitan tener un panorama más completo del cliente y/o consumidor.

La cual, les permitirá conocer con mayor profundidad el proceso de toma de decisión y consumo desde el entorno físico y digital del cliente; y que servirá como insumo para la toma de decisiones, estrategias, estudios e investigaciones.

OBJETIVO

Obtener de forma permanente **información clave** del entorno físico y digital de nuestros clientes y/o consumidores, la cual nos permita **desarrollar un conocimiento** más profundo de estos. Con el fin de facilitar la **toma de decisiones y** la **formulación de estrategias**.





CARACTERÍSTICAS

+ Observación desde dentro del entorno:

Foros, redes, blogs, comunidades, contenidos, canales, opiniones, plataformas y aplicaciones.

+ Identificación de variables en tiempo real:

Tendencias, temáticas, participación, comportamiento, opinión, influencia, sentimiento, relevancia, intensidad, localización.

+ Construcción de mapas de conducta:

Análisis de conversiones, flujos de relación, afinidad, ruido, expectativas y reputación.

+ Conexión con el cliente:

Emociones, ideas, conocimientos, intereses, gustos y ubicación.

+ Adaptabilidad:

De acuerdo a las necesidades, perfiles y ciclo de vida del cliente.

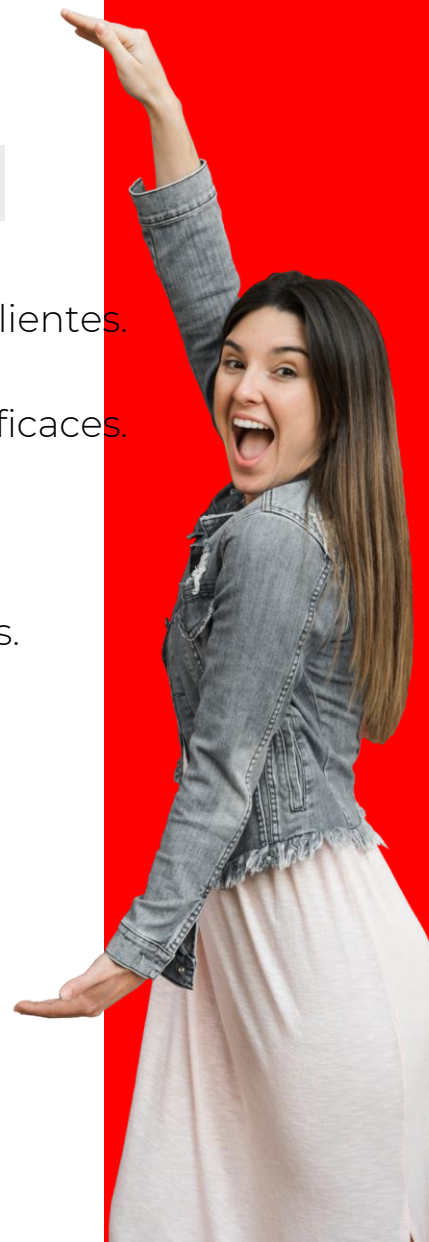
+ Resultados y análisis:

Cualitativos y Cuantitativos.



BENEFICIOS DEL **CONOCIMIENTO DEL CLIENTE 360°**

- + Permite profundizar el conocimiento que tenemos de nuestros clientes.
- + Toma de decisiones y definición de estrategias más eficientes y eficaces.
- + Incremento de la recompra y la venta cruzada.
- + Permite establecer relaciones más personalizadas con los clientes.
- + Facilita la recolección de datos, así como la reducción de costos.
- + Aumenta la capacidad de reacción ante posible fuga de clientes.
- + El cliente se convierte en eje central de empresa.
- + Escucha activa y permanente del cliente.



• 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 ▶

• 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.**

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

• 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

