



F O C U S 9 8
Agencia de Marketing ★

**Cómo hacer crecer tu Empresa
y acercarte mas a tus clientes
campana hasta 31 de diciembre del 2017**





¿QUIENES SOMOS?

**Nuestro secreto para realizar
un buen trabajo es divertirnos**

Empresa joven creada en Huancayo - Perú, nos especializamos en: identidad corporativa, marketing digital en el diseño y la programación para web, móvil. y cualquier otro tipo de nueva interfaz emocionante. Creemos que para ser el mejor en lo que hacemos tenemos que experimentar con proyectos nuevos e innovadores constantemente. Es por eso que expandimos y trabajamos con FOCUS NEUROMARKETING Y FOCUS ID (investigación y desarrollo) para darles mejores resultados.



Es Bueno Comunicarnos



936 075 679



FOCUS 98



FOCUS 98



focus98.m@gmail.com / focus_98@outlook.com



Jr. Junín N° 989 El Tambo - Hyo. (Entre Lobato y Junín)



¿SABES POR DONDE EMPREZAR?

Te asesoramos en lo que
necesitas y generamos las
mejores ideas.





F O C U S 98

Agencia de Marketing ★



SÍ, QUIERO UN LOGO PROFESIONAL

(BRANDING)

El poder de la marca ayuda a diferenciarte de tu competencia, un diseño creativo y profesional refleja correctamente la personalidad de tu empresa.

DESDE:

S/. 350.00 4 conceptos

SÍ, QUIERO UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA

(CREACION DE CAMPAÑA Y CONPECTO)

Hacemos que tu empresa tenga la mejor campaña y concept. Coca cola lleva más de 100 años vendiendo felicidad (concepto). Solicite asesoría informativa sin compromiso.

DESDE:

S/. 250.00 campaña corta

SÍ, QUIERO QUE ALGUIEN MANEJE MI FACEBOOK

(COMMUNITY MANAGER)

Nuestros COMMUNITY MANAGER desarrollaran campañas personalizadas de acuerdo a lo que necesita tu negocio. Solicite una asesoría informativa sin compromiso.

DESDE:

S/. 220.00 mensuales (diseño y administración)

O ¿PREFIERES QUE TE GUIEMOS?

(TE MOSTRAMOS NUESTRA FORMULA PARA TENER MÁS
CLIENTES)

PASO 1(Estrategia)

Antes de invertir, definiremos que acciones tomaras para cumplir tus objetivos.

PASO 2 (Que te encuentren)

Quizás tengas la mejor idea de negocio, pero si nadie lo sabe ¿de que sirve?

PASO 3 (Que te necesiten)

Creemos Necesidad de tu producto. No buscamos ´´like´´, te buscamos clientes.

SÍ, QUIERO UNA PAGINA WEB

(DISEÑO Y CREACION DE WEB)

¿Ya sabes para que la quieres? Cada página Web debe tener siempre un objetivo nuestros expertos analistas te asesoran para definir correctamente el tuyo.

DESDE:

S/. 850.00 (Pedir mayor info. Delos paquetes)

SÍ, QUIERO UN APP PARA MI EMPRESA

(GOOGLE PLAY – APP STORE)

Contamos con los mejores desarrolladores de APP, sus clientes podrán estar más cerca de su empresa y descargarla de las plataformas (GOOGLE PLAY – APP STORE). Solicita asesoría informativa sin compromiso.

DESDE:

S/. 3000.00 (pedir mayor info.)

SÍ, QUIERO FOTOGRAFIA PUBLICITARIA

(FOTOGRAFIA)

Hacemos que tus campañas tengan las mejores fotos y tus clientes se sientan familiarizados e identificados con tu empresa.

DESDE:

S/.220.00 (campañas cortas)

SÍ, QUIERO SPOT PUBLICITARIO

(COMERCIALES AUDIO Y VIDEO)

FOCUS 98 Cuenta con un grupo de profesionales y equipo de buena calidad, entregamos su SPOT con formatos 320kbps y FULL HD.

DESDE:

Audio S/. 370.00

Video S/. 650.00

SÍ, QUIERO MATERIAL IMPRESO

(PAPELERIA FINA)

Contamos con los mejores materiales y los acabados más finos para que tu cliente tenga la mejor impresión de tu empresa.

DESDE:

Tarjeta personales S/.50.00 x1000

Volantes $\frac{1}{4}$ de oficio S/.70.00 x 1000

Volantes $\frac{1}{2}$ de oficio S/. 120.00 x 1000

Para más productos pedir información específica. (Afiches:a3.a2
dípticos, trípticos, ETC..)

SÍ, QUIERO SOUVENIR EN TELA

(POLOS, GORRAS, BOLSOS, ETC...)

La calidad y acabados nos diferencian de los demás.

DESDE:

Polos S/.6.00 Uni.

(Pedir más info. De los demás productos)

SÍ, QUIERO SOUVENIR

(LLAVEROS, LAPICEROS, ETC)

Productos perfectos para que su cliente lo lleve a todo lado y recuerde su marca.

DESDE:

Llaveros S/.80.00 x 100

Lapiceros S/. 300.00 x 1000

(Pedir más info. De los demás productos)

SÍ, QUIERO CALENDARIO PARA MIS CLIENTES

(ALMANAQUE, ANUARIO)

En esta campaña de fin de año tenemos lo mejor para tu empresa,
regálales calendario a tus clientes y tendrán presente tu empresa todo
el año.

Brillante 300gr.

35x50...S/.700.00 x 1000

60x40...S/.830.00 x 1000

70x55...S/.930.00 x 1000

Mate 300gr.

35x50...S/.820.00 x 1000

60x40...S/.950.00 x 1000

70x55...S/.1050.00 x 1000



**¿BUSCAS CLIENTES
PARA TU EMPRESA?**





FOCUS98

Investigacion y Desarrollo★



DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS

Los nuevos productos son indispensables para el crecimiento. Hoy, más que nunca, escuchamos la frase “Innovar o morir”, por lo tanto, dependiendo de los objetivos de la empresa, se decide la estrategia de orientarse a la innovación en el desarrollo de nuevos productos.

Los nuevos productos o Servicios se puede clasificar en:

- ✓ Los productos totalmente innovadores que crean nuevos mercados los cuales no poseen competencia directa.
- ✓ Nuevas líneas de producto y servicios van a nuevos mercados.
- ✓ Extensión de líneas, generalmente para captar clientes de la competencia.
- ✓ Reposicionamiento, cuando se instala en la mente de los clientes nuevas presentaciones que satisfacen nuevas necesidades.
- ✓ Mejora de productos y servicios sustituidos de los existentes, basados en estrategias de fidelización.

CONFIGURACIÓN DE LA MEZCLA DE MARKETING

Son las estrategias de Marketing, o esfuerzo de mercadotecnia y deben de incluirse en el plan de marketing. La empresa usa esta estrategia cuando busca acaparar mayor clientela, o introducir un producto al mercado.

Simplificado en cuatro elementos clásicos, “ 4P’ ” Producto, precio, plaza y promoción.

- ✓ Producto: Es el conjunto de atributos tangible o intangible que la empresa ofrece al mercado.

Variables:

- Variedad
- Calidad
- Característica

- Envase
- Diseño
- Servicios
- Marca
- Garantía

- ✓ Precio: Se entiende como la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por un determinado producto o servicio.

Variables:

- Descuentos
- Complementos
- Periodo de pago
- Condiciones de crédito

- ✓ Plaza: Incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado.

Variables:

- Canales
- Cobertura
- Ubicaciones
- Transporte
- Logística

- ✓ Promoción: Su objetivo es informar, persuadir y recordar características, ventajas y beneficios del producto.

Variable:

- Publicidad
- Venta personal
- Tele mercadeo
- Relaciones públicas
- Redes sociales

ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL PRECIO DE UN PRODUCTO

En la actualidad, las compañías enfrentan un entorno de fijación de precios feroz y de rígidos cambios. El aumento en la concientización de los consumidores sobre los precios ha colocado a muchas compañías en un “Torno de fijación de precios”

Las compañías deben de vender valor, no precio. El reto es encontrar el precio que permita a la campaña obtener ganancias juntas al cosechar el valor que siembra para el cliente. Si proporciona a las personas algo de valor. Ellas pagaran alegremente por ello.

Percepciones de valor por parte del cliente:

Cuando los clientes compran un producto, intercambian algo de valor (el precio) para obtener algo de valor (los beneficios de poseer o usar producto). La fijación de precio eficaz, orientada hacia el cliente, implica el entendimiento de cuanto valor le otorgan los consumidores a los beneficios que reciben del producto, y la fijación de un precio que capte dicho valor.

Fijación de precios:

- Fijación de precios pasadas en el valor.
- Costos de la compañía y el producto.
- Fijación de precios basadas en el punto de equilibrio.
- Fijación de precios de productos nuevos.

Estrategias:

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| ➤ Descuentos y compensación | → promocional. |
| ➤ Segmentación | → geográfica. |
| ➤ Psicológica | → dinámica. |
| | → internacional. |

Ejemplo de desarrollo de producto

El desarrollo de un nuevo producto es una forma importante para que los negocios permanezcan un paso delante de la competencia y continúen atrayendo a las cambiantes necesidades de los consumidores existentes.

Necesidades del consumidor:

Una estrategia clásica para desarrollar nuevos productos es simplemente enfocarse en las necesidades del consumidor “La necesidad es la madre del invento” y esto es verdaderamente cierto cuando se trata de las estrategias de desarrollo.

Extensión de la marca:

Simplemente implica usar una marca conocida para introducir otra similar, pero con un producto diferente, por ejemplo; Coca Cola, extendió su marca a Coca Cola life.

A veces, esto funciona bien, otras veces las extensiones son demasiado diferentes a la marca original para atraer a los consumidores.

**¡SOLICITA UNA ASESORÍA
INFORMATIVA SIN COMPROMISO!**



**¿LISTO PARA LLEVAR CLIENTES
A TU EMPRESA?**





FOCUS98

NeuroMarketing ★



¿QUÉ ES NEUROMARKETING?

El neuromarketing representa una nueva generación de metodologías para conocer al consumidor.

Todos los mercadólogos saben que nuestros gustos, emociones y acciones se determinan en el cerebro, sin embargo, la habilidad de la investigación tradicional para captar las preferencias de consumidores es limitada porque más del 85% de la actividad cerebral es inconsciente.

Estimulación para predisponer al cliente la compra o el servicio.

CAMPAING GO VIDEO / AUDIO / IMPRESOS

En tan solo 72 horas medimos el impacto de tu campaña audiovisual.

La **NEUROCIENCIA** ha descubierto que la afectividad de la publicidad depende de 4 factores clave:

- Atención: Distinguirse de los demás.
- Emoción: Establecer un vínculo afectivo con el consumidor.
- Cognitivo: Lograr un mensaje claro.
- Acción: Sembrar en el consumidor el deseo de compra.

CAMPAING GO es el servicio ideal para validar la efectividad de tu publicidad antes de lanzarla. Su versatilidad te permite aplicarla desde la fase creativa (Guion gráfico) hasta la producción y postproducción, con una inversión incluso menor a un estudio de mercado tradicional.

Entregables:

- ✓ Estadísticas escena x escena de atención, emoción y cognición para un diagnóstico claro y breve.
- ✓ Estadísticas globales de atención, emoción y cognición para comparar cuantitativamente entre dos versiones de una misma campaña o con campañas anteriores.

- ✓ Tipo de emociones predominante en valencias (positivo/negativo).

PUNTO DE VENTA / EMPAQUE

Hagamos de tu empaque algo para recordar.

El cerebro reconoce un empaque a los 200 milisegundos y decide detener la mirada a los 400 milisegundos... ¿Qué hace el consumidor el resto del tiempo frente al anaquel?

PUNTO DE VENTA / EMPAQUE es el servicio ideal para que tus clientes identifiquen tus productos y estimulamos la decisión de compra según sus necesidades.

Entregables:

- ✓ Diseño de empaque.
- ✓ Estructura de **Merchandising**.

SENSORYGO

Prueba de aromas, sabores y tacto.

Pruebas de aromas

El olfato es el único de los 5 sentidos que conecta directamente con la parte del cerebro que procesa emociones, memoria y aprendizaje asociado.

Somos 100 veces más propensos a recordar algo que olemos a algo que vemos, escuchamos o tocamos.

Si se desea generar un estado emocional en particular, Focus98 genera con técnicas estados emocionales a sus clientes.

Pruebas de sabores:

En Focus98 trabajamos para dar a su marca de consumo, restaurante, bar, discoteca, o negocio de comidas especiales y servicio de bebidas una voz importante y competitiva para llegar a una comunidad específica de consumidores.

Utilizamos una combinación de estrategias innovadoras de neuromarketing para mejorar la percepción de su marca y hacer crecer su negocio.

Nuestros consultores de estrategias trabajan uno a uno con su negocio para desarrollar, ejecutar y supervisar un plan de Prueba de Sabores eficaz.

Por lo tanto, deje la tarea de investigar cómo reacciona el consumidor a sus productos a los expertos y prepárese para atender a los nuevos clientes que estaremos llevando a sus puertas.

Pruebas de tacto:

Hacemos que tu cliente reconozca tu producto con solo tocar e inconscientemente decirle que es tu producto.

En Focus98 desarrollamos tus productos que te diferencia de tu competencia y hacemos únicos y le damos identidad y valor.



¿AÚN NO DECIDES?

Ellos nos hicieron caso.

Unete a la familia
FOCUS 98

