



FORTINET®

¡Comencemos el crecimiento juntos!

2022



Generación de demanda

www.mediatorange.com.ar



La estrategia de **generación de demanda** tiene como objetivo conseguir leads cualificados para el negocio.

Para ésto, gracias a nuestra experiencia, sugerimos **combinar diferentes canales para obtener un buen resultado** a lo largo de 3 meses. Durante éste período se segmentará el público objetivo para luego armar la comunicación de las distintas estrategias, tales como:

- Email marketing orientado a las bases de datos segmentadas ya sean del cliente + contactos de las bases de **Media Orange**.
- Llamados telefónicos y mails de seguimiento.
- Piezas adaptadas LinkedIn
- Evento de relacionamiento y fidelización de los leads.





Etapas de desarrollo



1º etapa

Obtención de bases

2º etapa

Acciones de captación
y ajustes

3º etapa

Seguimiento de
acciones

4º etapa

Fidelizar con el cliente



Email marketing & newsletters



Acciones & trabajos

- ▶ Personalización del mensaje según los objetivos
- ▶ Reportes y estadísticas detalladas
- ▶ Segmentación y actualización de bases
- ▶ Piezas claves del inbound marketing



El alcance

- ▶ Plataformas y herramientas de email marketing para envío y gestión de campañas
- ▶ Creación de piezas en HTML personalizadas
- ▶ Actualización y segmentación de base de datos
- ▶ Análisis de las campañas y reporte general



Desarrollo de 1º etapa



Trabajamos por objetivos, nuestro fin es el camino recorrido juntos para poder cumplir con las metas que debemos alcanzar

- › 2 Piezas de HTML para envíos de email-marketing + Pieza para convocatoria a evento **. Workshop y gestión con orador correspondiente
- › 4 piezas para LinkedIn – Generación de campañas si se requiere para la visualización del segmento que se está buscando
- › Envío de mails personalizados
- › seguimiento telefónico
- › Reporte semanal

** Incluye el diseño de cada una de las piezas con un call to action a la Landing Page o web correspondiente. El email marketing presenta un sinfín de beneficios que pueden ser medibles y aportar a la empresa métricas exactas e individualizadas para dar comienzo a una estrategia de ventas más exacta. Media Orange obtiene la información de cada interesado armando una base de datos actualizada para derivarlos a la empresa.

Desarrollo de 2º etapa

Se evalúa nuevamente la campaña y se realizan los cambios necesarios

- ▶ 2 Piezas de HTML para envíos de email-marketing + Pieza para convocatoria a evento. Workshop (en los casos necesarios)
- ▶ 4 piezas para LinkedIn
- ▶ Envío de mails personalizados
- ▶ Seguimiento telefónico
- ▶ Reporte semanal

Incluye el diseño de cada una de las piezas con un call to action a la Landing Page



Desarrollo de 3° etapa



Se evalúa nuevamente la campaña y se realizan los cambios necesarios

- ▶ 2 Piezas de HTML para envíos de email marketing + Pieza para convocatoria a evento. Workshop
- ▶ Incluye el diseño de cada una de las piezas con un call to action a la landing page o web correspondiente
- ▶ 4 piezas para LinkedIn
- ▶ Envío de mails personalizados
- ▶ Llamados telefónicos
- ▶ Reporte semanal de seguimiento



Desarrollo de 4º etapa



- Sugerimos realizar un evento de relacionamiento virtual para fidelizar a todos los contactos realizados.



Gaming corporativo

Eventos institucionales

No hay límites para crear.



03 · ¿Cómo lo hacemos?

› Automatización de marketing

Familia de Marketing Automation:

Marketing Automation lo conforman diferentes funcionalidades que permiten automatizar procesos para enviar comunicaciones tanto segmentadas como altamente personalizadas 1 a 1.

Garantizar integración de las herramientas, canales y procesos de marketing:

Masterbase tiene la capacidad de integrarse con prácticamente cualquier herramienta, sistema, servidor o contenedor de datos. Tenemos una herramienta muy robusta que facilita la integración y automatización de procesos y un equipo de trabajo con la capacidad de llevarlo a cabo. Tenemos integraciones via web service o Api's, mediante Zapier, conexión con Microsoft Dynamics CRM, Google Analytics, y otras plataformas de integración más.

Administración y optimización de base de datos en función de definición de intereses:

MasterBase es bastante robusto a la hora de administrar, optimizar y actualizar las bases.

Ejecución de procesos de Nurturing:

Todos los procesos de lead nurturing se pueden llevar a cabo perfectamente con nuestra familia de funciones de marketing automation.



Tenemos un gran equipo

Para el desarrollo de campañas la agencia cuenta con un equipo creativo integral para planificar y ejecutar estrategias de marketing efectivas. La estructura de trabajo y recursos puede detallarse de la siguiente forma:

Account manager >

El Account Manager es el nexo entre las necesidades del cliente y el desarrollo, ejecución y reporte de acciones por parte de la agencia. Trabaja en conjunto para planificar acciones, campañas, monitoreo, reportes y activaciones que se materializaran a través del equipo creativo de la agencia.

Data base specialists >

La agencia cuenta con recursos que trabajan en el análisis y segmentación de bases de datos y acciones sobre los datos a actualizar.

Design department >

Materializa y crea las diferentes gráficas utilizando el mensaje definido. Lidera el equipo de diseño y programación online para ejecutar los cambios y nuevos lineamientos definidos.

Development department >

Responsable de ejecutar toda la estrategia la landing page y HTML.



Desarrollo de 3° etapa



Se evalúa nuevamente la campaña y se realizan los cambios necesarios

- ▶ 2 Piezas de HTML para envíos de email marketing + Pieza para convocatoria a evento. Workshop
- ▶ Incluye el diseño de cada una de las piezas con un call to action a la landing page o web correspondiente
- ▶ 4 piezas para LinkedIn
- ▶ Envío de mails personalizados
- ▶ Llamados telefónicos
- ▶ Reporte semanal de seguimiento



Presupuesto del proyecto:

USD 4.600



Media Orange



¡Gracias!

¿Tenés alguna duda? Nos podés
escribir al siguiente correo:

info@mediaorange.com.ar



www.mediaorange.com.ar