



PLAN ESTRATÉGICO MARKETING Y PUBLICIDAD EN INTERNET Sila Group

Vanessa de acuerdo a su interés en realizar una estrategia de marketing y publicidad en internet por medio del SIEV®, Sistema integrado de Empresas Virtuales, para 1 producto(s) Distribuidores de productos ecológicos, hemos generado el siguiente plan estratégico de acuerdo a sus necesidades.

Objetivo de ventas según oportunidades de clientes potenciales

Según sus estimados de ventas y su presupuesto, podemos saber a cuantas personas deben llegar sus productos y servicios en la web, consumidores segmentados interesados en sus anuncios de campaña, para que usted convierta estos contactos en ventas para su empresa.

Este valor esta representado en ventas directas y por internet, teniendo en cuenta valores en posicionamiento de marca (Branding) y estimación de nuevas oportunidades de negocio.



Oportunidades
comerciales
estimadas

\$ 51,500,000

¿Como lograr este objetivo?

Integración estrategias SEO Y SEM

Integrando las herramientas del SIEV® y las plataformas de PPC (pago por click) como Google Adwords, Facebook Adds entre otras. En conjunto con sus estrategias de Marketing y su conocimiento del mercado se diseñan campañas efectivas para llegar a su mercado objetivo.



Nuestro trabajo
Lo que su empresa necesita para cumplir sus objetivos en
Marketing digital.

1. Implementación de SIEV®

Lo primero que implementamos para su empresa es nuestro software SIEV®, Sistema Integrado de Empresas Virtuales. Activando todas las posibilidades de comunicación para sus clientes actuales y su NUEVO mercado objetivo:



Con el SIEV® obtiene una presencia efectiva en internet, llevando su empresa a otro nivel, logrando llegar a nuevos y mejores mercados.



Autogestión



Sitio web



Comunicaciones



Version Móvil



Chat



Landing page



Callback



Boletines electrónicos

2. Creación y desarrollo de las estrategias para las campañas

De la mano con su empresa elaboramos una campaña publicitaria con objetivos específicos, en cantidad de visitas segmentadas a obtener, cantidad de boletines electrónicos a enviar, producto a ofrecer y segmento del mercado al cual llegar. Un asesor especializado se reúne con su empresa por 3 horas mensuales, tiempo para lograr los siguientes objetivos.

1. Analizar el producto o servicio que desea promocionar
2. Generar la estrategia de valores agregados, descuentos, ganchos promocionales.
3. Crear y diseñar el insight de la estrategia.
4. Crear los copy o lo que se va transmitir en la campaña.
5. Seleccionar las imágenes para la campaña, de productos o banco de imágenes.
6. Analizar las palabras clave para la campaña
7. Analizar el mercado objetivo
8. Analizar la competencia y como impactar con propuestas de valor

3. Diseño de Piezas gráficas para la campaña y el sitio

Pasado este primer proceso de recopilación de información, se procede a pasar al área de diseño, contando con 4 horas de elaboración para las piezas gráficas de la campaña:



Elaboración general del concepto gráfico de la campaña

Creación de 10 Banners publicitarios para la campaña

Implementación del boletín electrónico que será enviado a sus clientes

Activación de página de aterrizaje.

3. Activación de campaña en las redes de búsqueda

Con las piezas gráficas elaboradas, un equipo especializado en medios publicitarios en internet, implementa la campaña para las redes de búsqueda, red display, redes sociales, móviles y orienta todas las campañas para lograr los objetivos deseados, dedicando 2 horas para lograr que su campaña sea exitosa elaborando las siguiente actividades:



1. Activación de campañas publicitarias en medios digitales.

2. Activación de anuncios especializados siguiendo técnicas que aumenten la calidad de la campaña

3. Elaboración de llamados a la acción que incrementen el CTR de la campaña.

4. Seguimiento, revisión y ajustes a la campaña, durante la duración de la misma.

4. Seguimiento de las herramientas SIEV® y la campaña en la red

Procedemos activar el envío masivo de boletines con la pieza gráfica y plantilla a los **200** correos y revisamos todos los aspectos técnicos que preparen los servidores para obtener el trafico deseado.



Activamos **120** minutos de Callback para atender a sus usuarios

Activamos **0** cuentas de correo electrónico para su empresa

Brindamos soporte continuo a servidores, bases de datos, rendimiento y todo lo necesario para tener un servicio óptimo para su estrategia

Activamos la licencia SIEV® para que su empresa tome el control de todas las comunicaciones, portafolios, e informes en un sólo lugar.

Sus Objetivos en Cifras reales

Para poder llegar a su objetivo estimado, calculamos cuantas veces y a cuantas personas debe llegar con sus anuncios en la web, dependiendo de las palabras claves y lo que está buscando el usuario en internet.

Impresiones de sus
anuncios promocionales

28,571

Resultado esperado

3.5%

de las impresiones se
conviertan en clicks
para su sitio

1000

Número de visitas generadas a la
página de aterrizaje del producto o
servicio

Estrategias de apoyo



Boletines Electrónicos

200

Envío a los usuarios segmentados
que conocen su marca o son sus
clientes actuales



Porcentaje de lectura de
los boletines

15%

Personas que leen y abren la
propuesta comercial



Cantidad total
boletines leídos

de 30

Total apertura del boletín con su
propuesta comercial

Alcance de la campaña



1,030

Personas estimadas que visualizarían su producto o
servicio.



\$1,011

Valor de visualización de la campaña por persona



10%

Del total de personas que visualicen la campaña se
estima se contactén o comuniquen con su empresa



103

Clientes potenciales que usted podrá convertir en
ventas

Presupuesto



10,111

Valor proyectado por cliente potencial / contacto interesado



10%

Estimado de compradores que accedan a su propuesta comercial



10

Estimado de cantidad de ventas



101,110

Costo estimado de publicidad por cada compra real

Retorno de la inversión



De acuerdo a su Objetivo
estimado de ventas de:

\$51,500,000



Nuestra propuesta
generaría un retorno de la
inversion de

49%



Promedio de inversión por
venta

2%

Valor promedio de cada
venta

\$5,000,000

Inversión mensual de la campaña



Inversión en medios, valor pagado
directamente con tarjeta crédito a
los medios publicitarios.

\$600,000



Desarrollo de la campaña por
Todoventa.com, pagado
mensualmente a partir del 4 mes.
previa entrega de la licencia.

\$441,432



Total de la inversión de la
campaña, suma del total pago en
medios y el servicio de
Todoventa.com

\$1,041,432



Tipo de contrato.

Mensual
x 1 año



Valor licencia SIEV® pago único.
Incluye toda la implementación del
servicio durante los 3 meses
iniciales.

\$5,777,184

Resumen final de nuestra propuesta

¿Por qué obtener nuestra propuesta?

Porque su empresa y sus productos obtendrán una alta visibilidad en un mercado objetivo, además de la posibilidad de cuantificar todas las acciones de sus prospectos obteniendo resultados claros de su inversión de publicidad además de los siguientes beneficios.

- Un sistema que le permitirá tener un control total de las comunicaciones con sus clientes y prospectos.
- Abrirá un canal de comunicación directo y fluido con sus clientes.
- Un equipo especializado que le ayudará a su empresa a lograr sus objetivos.
- Ahorro en los costos de inversión frente a la publicidad tradicional.
- Grandes resultados para su empresa.
- Acceso a nuevos mercados.
- Reducción de sus costos de inversión publicitaria

De acuerdo a nuestra propuesta, usted puede obtener beneficios para su empresa en ventas y exposición de marca y publicidad. El efecto de la estrategia puede ser medido en ventas y publicidad, ya que los primeros meses son el inicio de un conocimiento de su propuesta en un mercado objetivo que puede tomar decisiones de compra al 3 o 4 mes. por eso es importante tener una estrategia a largo plazo para lograr los objetivos esperados.



Lina Restrepo
Directora Comercial
4489908 - 3213676707
marketing@todoventa.com
Medellin