

ACTA DE NEGOCIACIONES Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Cliente: www.turismoenmedellin.com

13 de Octubre 2016

Información de la Estrategia Web

Valor de: - Mensualidad	\$1.600.000 + IVA (1 MILLON SEISCIENTOS M/L + IVA)
Forma de Pago:	Mensual
Segmentacion de mercado	Vamos a llegar a un público femenino, entre 24 a 34 años, direccionado a propuestas románticas, donde la mujer es la que incentiva la compra de acuerdo a sus intereses. "Millennials", ubicados en Antioquia y bogota Y les gusta viajar y tener buena estadía en hoteles, consumen contenidos desde los moviles
Implementación	1. Activación de 4 campañas publicitarias en Google Adwords para red de búsqueda con 4 anuncio por campaña, cada campaña es direccionada a 1 producto en particular para su empresa, con georeferenciación en la ciudad de origen de la empresa. 2. Activación de 4 campañas red display con activación de remarketing para su empresa, generando recordación de marca y seguimiento de publicidad a los usuarios, con georeferenciación en la ciudad de origen de la empresa. 3. Activación de Google my Business con Google + y Ubicación Maps 4. Integración Google Adwords con Google Analytics y Herramientas de



	WebMaster.
Compromisos mensuales	<u>Previa entrega del diseño original entregado por ustedes, todoventa.com adaptara el diseño a las siguientes piezas.</u> 1. 4 banner publicitario para la campaña de descuentos o valores agregados del mes. 2. 4 pop up publicitario para la campaña de descuentos o valores agregados del mes. 3. 4 Slider publicitario para la campaña de descuentos o valores agregados del mes. 4. Actualización de las campañas publicitarias en Google Adwords orientadas a la campaña del mes. 5. 16 banners publicitarios para la red display con la publicidad del mes. 6. Entrega de informe de comunicaciones en el SIEV 7. Entrega de informe de tráfico Google Analytics 8. Entrega de informe de campaña Google Adwords con resultados de impresiones, clics y CTR de la campañas del mes. 9. Adaptación gráfica de contenido al editor SIEV®
Inversión Publicitaria	La inversión publicitaria pagada a google corre por cuenta del CLIENTE y será abonada a la tarjeta de crédito que el cliente dispone para tal fin. Los cobros serán directos a esta tarjeta. El cliente debe asegurar siempre tener disponible saldo de Mínimo 1.000.000 pesos para el presupuesto de las campañas aprobado, de lo contrario podríamos tener suspensión de las campaña por no pago, lo cual corre por responsabilidad del CLIENTE. El presupuesto publicitario para todas las campañas es de 1600.000 pesos mensuales.
Dominios:	Los siguientes dominios son aparcados al sitio: Listar los dominios aparcar Usuario en Godaddy:



	Clave: Pin de llamada:
Campaña Hacienda Napoles	Url destino: http://www.turismoenmedellin.com/turismed/vp5348/sp/tour-parque-tematico-hacienda-napoles-antioquia#ad-image-0 Producto: Tour hacienda napoles, salida compartida todos los Sabados y domingos. Localización geográfica de la campaña: Bogotá, Antioquia completo con Medellín y área metropolitana, Cali, Barranquilla, Panamá. Bucaramanga, Manizales, armenia, pereira. Palabras Clave: [Tour hacienda napoles], “hacienda napoles”, excursiones hacienda nápoles. Horarios de publicación: 8 am a 7pm incluyendo Sábados Presupuesto mensual: 375.000 Público objetivo: Familiar, empresas para dias de sol, turista extranjero especialmente panama. Objetivos de la campaña: Aumentar las visitas, aumentar las ventas y el reconocimiento del destino. Factor Diferencial del Producto: La regularidad del tour, se presta permanente las salidas todos los domingos. “Salidas Permanentes” Viaje en Buses cómodos de rápido ochoa. ¿Cual es la promesa básica a resaltar en la campaña?: Disfrute su tour con tranquilidad comodidad y puntualidad



	¿Cual es su competencia? Fincas agroturisticas, viajes de pueblo en pueblo, cootraespeciales, viajes turísticos medellín. ¿Cuáles son las imágenes o ilustraciones que usted cree pertinente deben ir en la página de aterrizaje? Cambiar todos los banners de las campañas, refrescar las imágenes y banners, basado en la entrega de la imagen gráfica de los volantes. Propuesta de integración de campaña para Red de búsqueda, Red display facebook, y Remarketing. Se aplica Remarketing con Anuncios en GMAIL
Campaña Guatape	Url destino: http://www.turismoenmedellin.com/turismed/vp4463/sp/tour-penol-guatape-medellin-sitios-lugares-turismo#ad-image-0 Producto: Tour ruta peñol - Guatape. Salidas todos los días. . Localización geográfica de la campaña: Bogotá, Antioquia completo con Medellín y área metropolitana, Cali, Barranquilla, Panamá. Bucaramanga, Manizales, armenia, pereira Palabras Clave: Guatape, piedra del peñol, toures a guatape, excursiones a guatape, salidas a guatape, Horarios de publicación: 8 am a 7pm Presupuesto mensual: 375.000 Público objetivo: Familiar, empresas para dias de sol, turista extranjero especialmente panama.



	Objetivos de la campaña: Aumentar las visitas, aumentar las ventas y el reconocimiento del destino. Factor Diferencial del Producto: La regularidad del tour, se presta permanente las salidas todos los días, recogemos las personas en los hoteles de medellín. ¿Cual es la promesa básica a resaltar en la campaña?: Disfrute su tour con tranquilidad comodidad. ¿Cual es su competencia? Fincas agroturisticas, viajes de pueblo en pueblo, cootraespeciales, viajes turísticos medellín, viajes maxitour; este aparece como viajesaguatape.co, tours guatape. ¿Cuáles son las imágenes o ilustraciones que usted cree pertinente deben ir en la página de aterrizaje? Foto principal para toda la campaña, Foto de la piedra del peñol y la represa.} Cambiar todos los banners de las campañas, refrescar las imágenes y banners, basado en la entrega de la imagen gráfica de los volantes. Propuesta de integración de campaña para Red de búsqueda, Red display facebook, y Remarketing. Se aplica Remarketing con Anuncios en GMAIL
Campaña Cititour	Url destino: Url destino: http://www.turismoenmedellin.com/turismed/vp4463/sp/tour-penol-guatape-medellin-sitios-lugares-turismo#ad-image-0 Producto: Cititour. Salidas todos los días. . Localización geográfica de la campaña: Bogotá, Antioquia completo con Medellín y área metropolitana, Cali, Barranquilla, Panamá. Bucaramanga, Manizales, armenia, pereira



Palabras Clave: cititour medellin, tour por medellin, sitios turisticos de medellin,

Horarios de publicación: 8 am a 7pm

Presupuesto mensual: 375.000

Público objetivo: Turistas que quieren conocer medellin

Objetivos de la campaña: Aumentar las visitas, aumentar las ventas y el reconocimiento del destino.

Factor Diferencial del Producto:

Recojemos a las personas en el hotel y se vuelven a dejar en el hotel. Servicio personalizado

¿Cual es la promesa básica a resaltar en la campaña?: Servicio personalizado con automóvil y guía

Servicio compartido con mas turistas hasta máximo 13 personas Con guías especializados

¿Cual es su competencia? Turibus y todos los que aparecen actualmente en Google.

¿Cuáles son las imágenes o ilustraciones que usted cree pertinente deben ir en la página de aterrizaje?

Las fotos de la galería de imágenes asociadas actualmente a la pagina de aterrizaje del tour

Cambiar todos los banners de las campañas, refrescar las imágenes y banners, basado en la entrega de la imagen gráfica de los volantes.

Propuesta de integración de campaña para Red de búsqueda, Red display facebook, y Remarketing.

Se aplica Remarketing con Anuncios en GMAIL



Campaña Tour de Luces	Url destino: Url destino: http://www.turismoenmedellin.com/turismed/pg1369/sp/planes-turisticos-navidad-ao-nuevo-medellin#ancla Producto: Tour de luces. Salidas desde parque de poblado y estación estadio. Terminado el tour se regresa al turista en su hotel. Localización geográfica de la campaña: Bogotá, Antioquia completo con Medellín y área metropolitana, Cali, Barranquilla, Panamá. Bucaramanga, Manizales, armenia, pereira Palabras Clave: alumbrados por medellin, alumbrados medellin 2016 Horarios de publicación: 8 am a 7pm Presupuesto mensual: 375.000 Público objetivo: Turistas que quieren conocer medellin Objetivos de la campaña: Aumentar las visitas, aumentar las ventas y el reconocimiento del destino. Factor Diferencial del Producto: Llevamos al turista a su hotel. Servicio personalizado ¿Cual es la promesa básica a resaltar en la campaña?: Servicio personalizado con automóvil y guía ¿Cual es su competencia? Turibus y todos los que aparecen actualmente en Google. ¿Cuáles son las imágenes o ilustraciones que usted cree pertinente deben ir en la página de aterrizaje? Las fotos de la galería de imágenes asociadas actualmente a la pagina de aterrizaje del tour Cambiar todos los banners de las campañas, refrescar las imágenes y banners,
------------------------------	--



	basado en la entrega de la imagen gráfica de los volantes. Propuesta de integración de campaña para Red de búsqueda, Red display facebook, y Remarketing. Se aplica Remarketing con Anuncios en GMAIL
Nuevas acciones	1. Hacer diseño de portada de facebook 2. 5 anuncios para facebook (1 genérico y otro con 4 imagenes de planes) 3. Temática de luces para fondo del sitio web 4. 20 anuncios de red de display 5.
Pendientes para entregar por parte del cliente	1. Acceso a Facebook 2. Archivo editable de impresión para replicar en los banners. 3. Pagar tarjetas de credito
Ambientación de la pagina	Ambientar la página para Amor y amistad y poner
Duración del contrato:	Contrato con duración mínima de 6 Meses
Fecha de inicio:	01 de Noviembre 2016
Fecha de renovación:	9 de Ende de 2017

Elementos de la Estrategia Web

1. PROPIEDAD INTELECTUAL



Acuerdos de confidencialidad de Todoventa.com:

LA EMPRESA y EL CLIENTE se compromete a cumplir los ACUERDOS DE CONFIDENCIALIDAD Y SECRETO INDUSTRIAL, frente a la información privilegiada, tecnología y demás aspectos que constituyan secreto industrial y que como tal están protegidos por la ley, la información confidencial conocida por las partes, como resultado del presente contrato, reconociendo la propiedad la patrimonial e intelectual, y por lo tanto no pueden ser suministradas a terceras personas por ningún tipo de relación, civil o comercial. Por tal motivo existe la obligación de guardar absoluta reserva sobre los hechos, documentos, informaciones y en general, sobre todos los asuntos y materias de que se tenga conocimiento por causa o con ocasión de las relaciones contractuales.

Suspensión de contrato

Una vez terminado el contrato y estando EL CLIENTE a paz y salvo, LA EMPRESA estará en la obligación de entregar la información de las bases de datos del CLIENTE en un archivo CSV, separado por comas, las piezas gráficas del sitio web, comprimidos en un archivo zip, entregados en un servidor para su posterior descarga por parte del CLIENTE y se entregará el dominio del sitio web y De igual manera toda la información del cliente será destruida de los servidores de la EMPRESA.

El servicio prestado a EL CLIENTE podrá suspenderse sin responsabilidad alguna para LA EMPRESA por el incumplimiento en los pagos por parte del CLIENTE. EL CLIENTE debe pagar las facturas recibidas por parte de LA EMPRESA, de acuerdo a los procedimientos y fechas pactadas en el contrato y acta de negociación. **En caso de que se acumulen 2 meses sin pago se suspenderán todos los servicios que se tengan contratado** (Sitio web, acceso al SIEV, dominios, correos, soportes, capacitaciones), para lo cual previamente se enviará una notificación.

Licencia:

Se otorga la licencia de uso y administración del SIEV (Sistema Integrado de Empresas Virtuales), previa firma del Contrato de suscripción de servicios SIEV y aceptación de los términos y condiciones de uso y aviso legal, publicados en el pie de página del sistema.

El SIEV es un administrador de contenidos de desarrollo privado y es entregado al CLIENTE en modalidad de arrendamiento.

En caso de fuerza mayor, caso fortuito o causas administrativas que no permitan la continuidad de la



EMPRESA, se entrega al CLIENTE el sistema con código ofuscado en los servidores que disponga para este fin EL CLIENTE, cumpliendo con las solicitudes de infraestructura y software necesarias para el correcto funcionamiento. Además el CLIENTE debe pagar a la EMPRESA el 25% del valor anual del contrato para la activación de esta licencia y puesta en funcionamiento.

2. Acuerdo de nivel de servicio

Soporte técnico:

Consisten en nuestro soporte de ingeniería según las normas técnicas requeridas para el funcionamiento de los sistemas y la conservación, acceso y disponibilidad de su información en internet. Consiste en revisiones periódicas de prevención y corrección de caídas. En caso de que ocurran picos o crecimiento en su tráfico, procedemos ampliar su capacidad de almacenamiento. También hacemos las revisiones periódicas y correcciones para normalizar el funcionamiento de las herramientas del sistema SIEV®, y el Google Analytics. Administramos y controlamos sus bases de datos con el contenido de su sitio web y los registros logrados para evitar fugas o pérdidas de información. La seguridad al acceso de la información la garantizamos con copias semanales de respaldo.

Soporte y niveles de atención

El tiempo de atención y solución para los servicios de soporte básico es de 24 horas hábiles.

En caso de que la solicitud sea por urgencia mayor, que sería una caída del sitio o un problema en el funcionamiento de la tienda, su atención sería prioritaria y el comienzo de la solución sería inmediata, donde se trabajará para su pronta solución.

Los 2 primeros meses de implementación se tendrá mayor flexibilidad y servicio que permita un óptimo montaje y aprendizaje del uso de la herramienta, después de estos 2 primeros meses, se pasa a un número determinado de tickets que presentamos a continuación.

La cantidad de tickets de soporte que puede solicitar mensualmente son de 10.

Soporte en el uso de las herramientas:

Es nuestro servicio de acompañamiento para atender los inconvenientes que se le ofrezcan en el manejo de su



sitio web o de las herramientas que entregamos, para lo cual su empresa establecerá el contacto con nosotros.

3. Caso en requerimientos de Nuevas funcionalidades:

- LA EMPRESA **NO** realiza desarrollo de módulos especiales o integración con otros programas o plataformas. en caso de realizarlas estas tendrán un valor adicional y deben cumplir los mínimos parámetros exigidos para integración, teniendo en cuenta que los sistemas deben estar con bases de datos de vanguardia y compatibles con las últimas tecnologías, además de la capacidad de servidores instalada para recibir peticiones externas a la LAN.
- En caso de que EL CLIENTE realice una solicitud de una mejora y ésta beneficie a todos los usuarios del programa, esta pasará a estudio para su posible ejecución. Los tiempos de entrega serán determinados por LA EMPRESA y se pondrá en la siguiente versión del SIEV.

4. Informes de resultados:

Es el informe de resultados según los parámetros de medición fijados en los sistemas Siev y Google Adwords. El acceso online a esta información se le entrega al CLIENTE.

5. Deberes de su organización:

De cuyo cumplimiento depende el resultado de nuestra gestión, pueden resumirse en designar una o varias personas con poder de decisión para suministrar la información y documentos que necesitamos y para atender nuestras sugerencias.

6. Servicios excluidos

Relacionamos algunos servicios complementarios de la Estrategia web que no se incluye en nuestra oferta para facilitar la comprensión del alcance de este servicio:

- Generar y montar contenidos en el sitio web. La generación de textos y contenidos corresponde a personal de ventas, de marketing o de publicidad al servicio de su organización. En cuanto al montaje en el sitio web, es una labor que se realiza con las herramientas con que hemos dotado a su organización y para cuyo manejo capacitamos a su personal. De todas maneras para solucionar cualquier situación pueden contar con nuestra asesoría.



- Las piezas como fotos, banners, sliders, videos, brochures, flyer y demás gráficas publicitarias forman parte de la información que LA EMPRESA deben hacer y la realización por parte de todoventa.com® no esta incluida en esta propuesta.
- No se incluye en esta cotización las implementaciones de sistemas o aplicaciones de software a la medida, en caso de que ustedes las necesitan, con gusto se las cotizamos.
- Ustedes deben nombrar una persona que esté a cargo del presente proyecto con poder de decisión para que se entienda con nosotros y coordinar el trabajo necesario.
- Después de entregado el sitio, a ustedes corresponde montar a la web sus nuevos contenidos, para lo cual ya contarán con la capacitación y las herramientas necesarias.
- No se incluye en esta cotización el manejo o creación de contenidos para redes sociales.
- En caso de querer recargar el servicio del callback por haber consumido los 200 minutos mensuales estas son las tarifas: <http://www.todoventa.com/e-manage/vp4389/sp/recarga-de-callback#ancla>

Aceptación de la negociación

Forman parte de la presente acta de negociación y se entienden incorporados a él, el contrato de suscripción de servicios del SIEV .

Para constancia, El CLIENTE debe firmar aceptando esta negociación y el contrato de suscripción de servicios del SIEV, con la firma del responsable para proceder con su ejecución y se comenzará la Estrategia WEB una vez se haya recibido por EL CLIENTE el primer pago de la factura se realizará con un plazo máximo del 30 de Septiembre de 2015.

HÉCTOR F. ÁLVAREZ C.

C.C: 71.336.068

Todoventa.com S.A.S

EMPRESA

JUAN PABLO LONDOÑO

C.C.

TURISMO EN MEDELLÍN

CLIENTE

