



CAMBIANDO A LA ERA DIGITAL

- La nueva forma de promover tus servicios y/o Productos
- Llega a más clientes potenciales
- Crece como nunca lo imaginaste

APROVECHA AL MAXIMO LA TECNOLOGÍA Y LA GLOBALIZACIÓN

La mayoría de tus clientes potenciales

- Revisan su celular cada 15 minutos
- Ven ofertas similares a tus Productos y/o Servicios diariamente
- 3 de cada 10 Interactúan con tu competencia diariamente

Si escogiste un determinado negocio porque eres experto y profesional en ello, no te distraigas en conseguir a tus clientes.

Deja en nuestras manos el llevarte a tus posibles clientes, estamos seguros que con tu experiencia y la nuestra podremos convertir tu idea en una marca inolvidable.

¡Puedes estar a un clic de tu próxima venta!



55 4503 4979

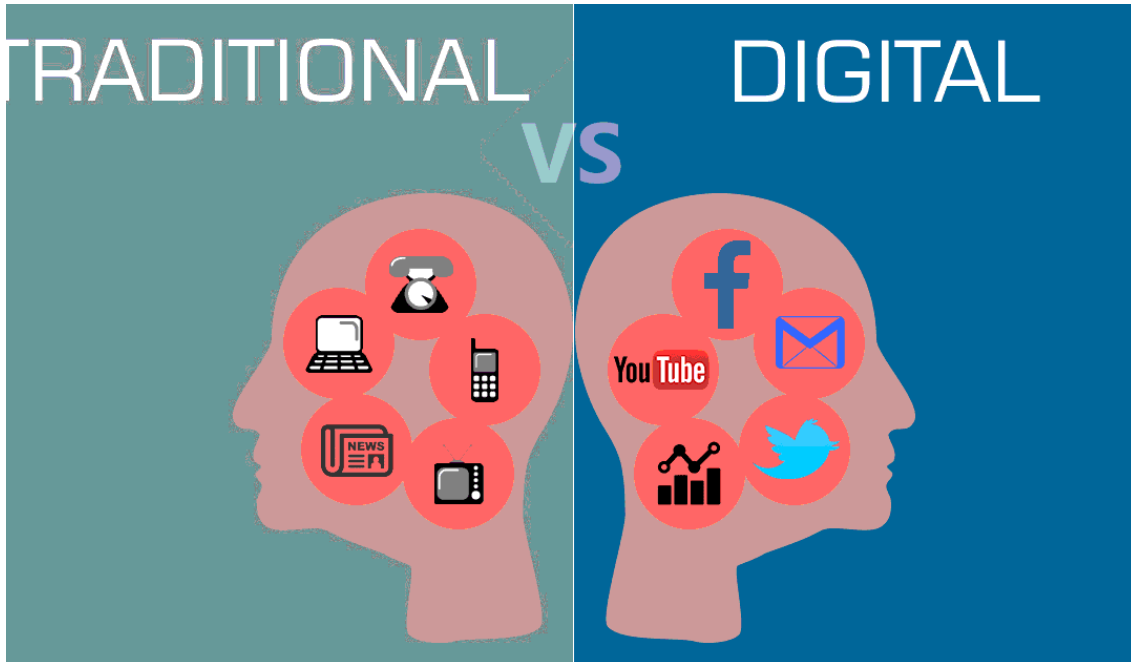


facebook.com/CBC.Computacional



admon@cbccomputacional.com

MARKETING



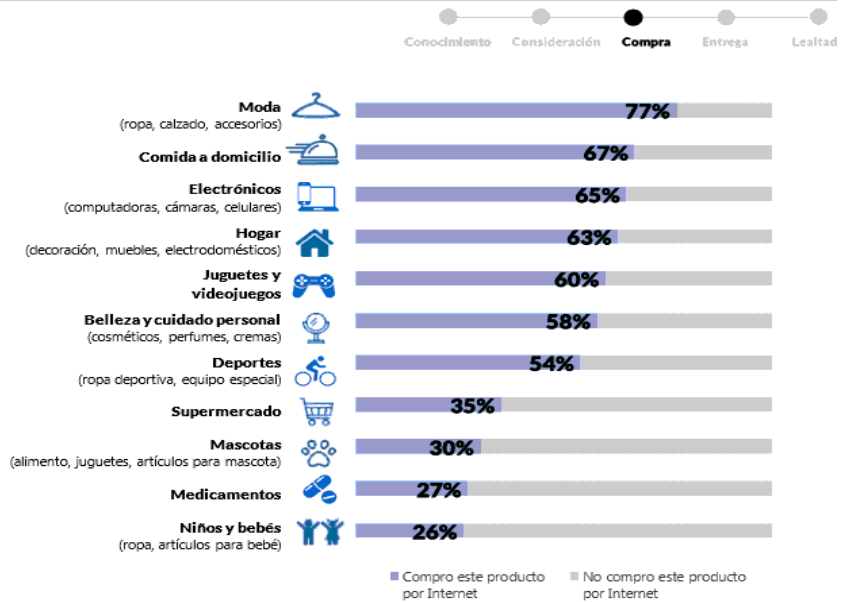
Estadísticas del comercio electrónico que debes conocer

- **Amazon:** tráfico estimado de 2.500 millones de visitantes mensuales
- **eBay:** tráfico estimado de 940 millones de visitantes mensuales
- **Walmart:** tráfico estimado de 450 millones de visitantes mensuales
- **Craigslist:** Tráfico estimado 420 millones de visitantes mensuales
- **Etsy: tráfico** estimado de 352 millones de visitantes mensuales.



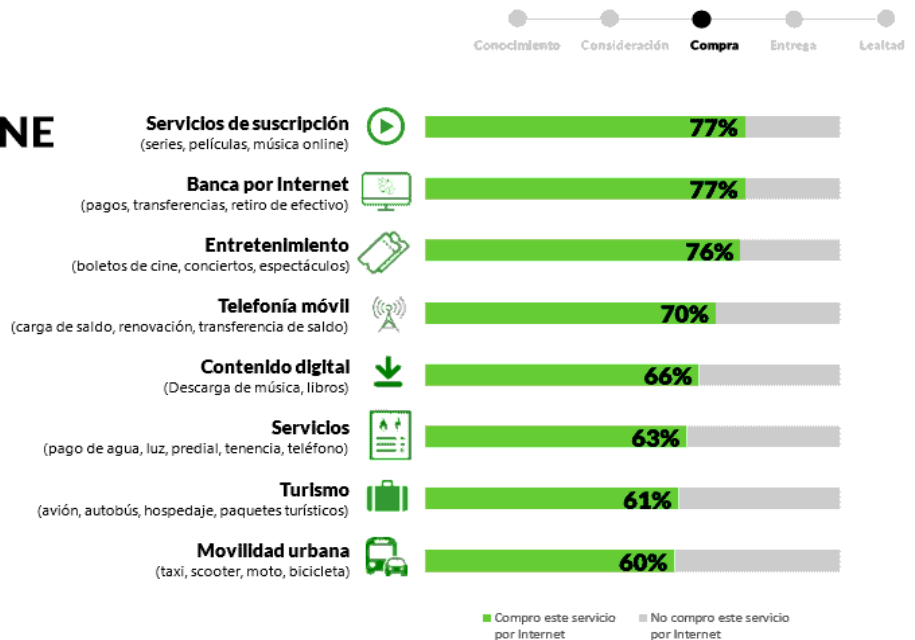
PENETRACIÓN COMPRA ONLINE PRODUCTOS

La **compra online** de **productos** cada día se diversifica más, abriendo camino a una amplia gama de productos tradicionalmente vendidos offline.



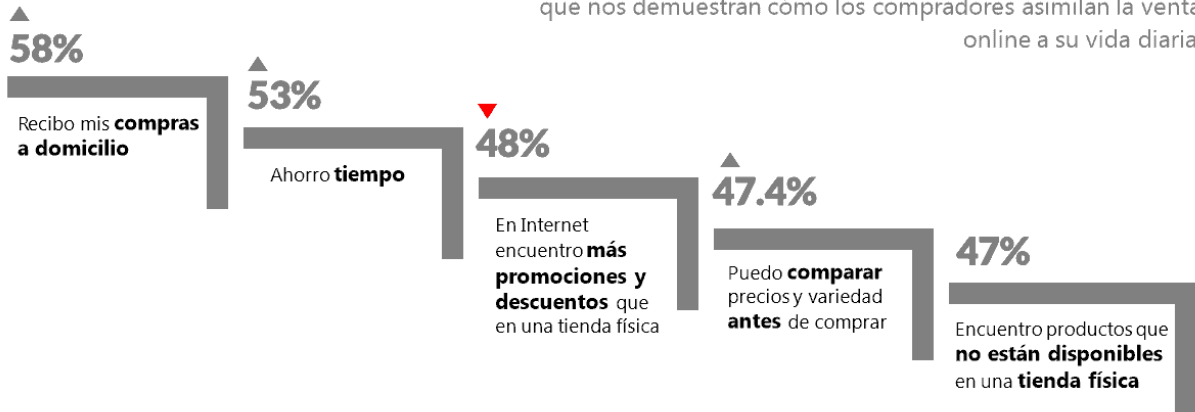
PENETRACIÓN COMPRA ONLINE SERVICIOS

La **alta penetración** de todos los servicios analizados demuestra que la **experiencia impacta positivamente** en la recurrencia de adquisición.



TOP 5 RAZONES PARA COMPRAR EN LÍNEA

La compra de productos y servicios por Internet para **recibirlos a domicilio** y **ahorrar tiempo** son aspectos clave que nos demuestran cómo los compradores asimilan la venta online a su vida diaria.



MÉTODOS DE ENTREGA PREFERIDOS PARA LA COMPRA EN LÍNEA

Conocimiento Consideración Compra **Entrega** Lealtad





CONCLUSIÓN

El cambio que han llevado las empresas para estar en la era digital consta básicamente de los siguientes puntos:

- Tener presencia en internet a través de una Página Web
- Contar con correos institucionales
- Estar presentes en Redes Sociales
- Comunicación bilateral (chatear) por algún medio Electrónico

Sin embargo, el éxito no va ligado solo con lo anterior, ya que la sola presencia de cada uno de ellos no vende, tiene que estar relacionados con otros tres puntos fundamentales para una excelente estrategia de Marketing Digital:

- Contenido (Imágenes, Videos, Texto)
- Segmentación de método adecuado
- Publicidad



QUE TE OFRECEMOS

● Destacar **tu Imagen** corporativa a través de:

▶ Diseños Digitales en:

- Logotipo
- Colores de Marca
- Catálogos de Productos o Servicios

▶ Creación de:

▶ Página Web

- E-Commerce (tienda en línea) con diferentes formas de pago, Métodos de Envío incluido
- Presencial
- Productos y/o Servicios
- Blog
- Correos con tu marca
- Interacción por WhatsApp en todo momento

▶ Facebook e Instagram

- Imágenes
- Tienda en línea
- Fotografías
- Como llegar
- Horarios de Servicio
- WhatsApp

▶ WhatsApp Business

- Catálogo de productos
- Como llegar
- Horarios
- Respuestas programadas



▶ **Google, Google Maps, Waze**

- Posicionamiento en Buscadores
- Presencia (en su caso) de como llegar

● **Crear contenido de la marca**

▶ **Texto**

- Para redes sociales
- Para página web
- Para publicidad

▶ **Imágenes**

- Para redes sociales
- Para página web
- Para publicidad

▶ **Vídeos**

- Para redes sociales
- Para página web
- Para publicidad

▶ **Fotos**

- De productos y/o servicios
- Del establecimiento comercial

● **Publicidad**

▶ **Identificación de Mercado**

- **Perfil de tus clientes** (Edad, Sexo, Ocupación, Zona Geográfica, Intereses, etc.)

▶ **Campañas publicitarias**

- Reconocimiento de Marca
- Posicionamiento en buscadores
- Base de datos





NUESTRA ESTRATEGIA

Transformar tu Imagen a Medios Digitales y dar a conocer tu negocio a miles de posibles clientes potenciales utilizando los mecanismos adecuados para llegar a través de las plataformas que estén más enfocadas hacia tu giro.

En un lapso de dos a tres meses haremos que tu marca tenga el posicionamiento en el mercado que tu firma requiere, es decir, enfocaremos primero todos los esfuerzos para que tu marca sea reconocida por las empresas y/o personas que puedan ser clientes potenciales para ustedes.

