



**Conoce algunos
de nuestros
casos de éxito**





Arepa de Chocho
Receta Colombiana

Desarrollo comercial

Logramos llegar a nuevos mercados con estrategias de marketing de influenciadores y social desde un enfoque cultural, en una campaña de 9 meses.

Explotación del branding

Desarrollamos una estrategia de branding que permitió el reconocimiento de diferentes medios de comunicación nacionales como RCN y El Espectador.

Transformación digital en la campaña

Diseñamos una estrategia integral que alineara el desarrollo promocional y cierre de ventas mediante la modernización en la toma de pedidos, atención al cliente y rastreo del domicilio a tiempo real.

Eficiencia en el cierre de ventas

Capacitamos al equipo de ventas para un mejor camino del consumidor desde la atención de clientes en puntos físicos, telefónicos y digitales, generando un incremento en la conversión de venta del 47%.





Estrategia

Desarrollamos un Mínimo Producto Viable (MVP) que se adaptara a la realidad de la digitalización en el mercado colombiano, posicionando a la empresa como lider en innovación de acuerdo al panorama y las exigencias del consumidor

Táctica

Implementamos estrategias que permitieron fomentar un reconocimiento de marca mientras se mejoraba la experiencia de usuario en atención al cliente. Desarrollamos contenido de acuerdo a palabras clave en un proceso performance que nos permiera dar el salto.

Método

Nos fundamentamos en potenciar las redes sociales, pero también en desarrollo de pauta estratégica, desarrollar un flujo de contenidos CMP en plataformas privadas; y potenciar el SEO on page para un posicionamiento en motores de búsqueda.

Retención

Optimización de PQRs y tiempos de respuesta. Pautas fundamentadas en datos de los leads y clientes. Desarrollo de blogs y webinars para educar y conversion centrada a campañas de mailing.





Objetivo

Creamos una estrategia para el registro de leads calificados, interesados en tomar el Plan de Internet Hogar de Movistar en Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla. El objetivo de 200 registros en 60 días de campaña, bajo una estructura de branding multiplataforma.

Alcance obtenido

Se logró la generación de 250 leads calificados, produciendo un incremento de venta del 33% y un posicionamiento de producto mayor al 25%. Se desarrollo una estrategia de branding por medio de una metodología growth y de marketing mix, mejorando la UX en 20%.

Conclusión

Identificamos los mensajes y formatos con mayor persuasión para nuestra audiencia, teniendo como base una estrategia completamente descentralizada y altamente efectiva. para una campaña completamente efectiva.



Zereez

Objetivo

Mejorar resultados de cobertura por medio de una estrategia 360 con orientación centrada en la generación de leads y cierre comercial por medio del carro de compra.

Alcance obtenido

Crecimiento del 160% en el incremento de ventas.
Generación de más de 10.000 leads.
Incremento del branding por medio de campañas programáticas en sitios privados.
Generación de más de 500 piezas gráficas de alta calidad.

Conclusión

Identificamos insights relevantes para ser implementados en tácticas estratégicas digitales y desarrollo de producto/modelo de negocio para desarrollar una estrategia de performance y obtener una llegada más optima de audiencias.



Objetivo

Lanzamiento de la póliza de arrendamiento con una estrategia no intrusiva en la que se guíe al usuario al proceso de compra.

Contenido

Se crearon contenidos en formatos push, HTML 5 y display, con énfasis a un concepto de bienestar, seguridad y protección, contenido no invasivo pero llamativo con mensajes tajantes y llamados a la acción directos, lanzado en social media, eventos y otros.

Monitoreo

Identificamos tendencias, actitudes y acciones que fueron complementadas y usadas por el equipo de ventas para un cierre efectivo de la conversión, perfilando experiencias, conceptos y mensajes.

Conclusión

Desarrollo de producto superior al 60% con un desglose multiplataforma, centrado en estrategias push y social media en la cual contribuyó al crecimiento de marca y al reconocimiento.





Objetivo

Desarrollo de una estrategia de performance y programmatic para el lanzamiento del modelo CX40 en Colombia con el fin de alcanzar un CR del 1.5% y un registro de 95 leads mensuales.

Alcance obtenido

Se logró una media de leads mensuales alcanzados de 140 y un CTR del 4,3%, con un CR superior al 2%, corriendo por e-mail, display y push notification.

Conclusión

Identificamos los mensajes y formatos con mayor persuasión para nuestra audiencia, teniendo como base una estrategia completamente descentralizada y altamente efectiva.





Objetivo

Estrategia B2B de ingreso al mercado colombiano. Para ello, desarrollamos un estudio de mercado para comprender mejor nuestro buyer persona, bajo un Business Hacking Tech, donde maximizamos el uso de Google Ads, pauta y desarrollo de estrategias híbridas entre talleres y simposios virtuales y presenciales. .

Contenido

Fundamentamos el contenido en la división conceptual del branding, educación, elementos coyunturales, keep y propositivo para generar empatía y crear cinergias. Igualmente se desarrollaron talleres virtuales y presenciales para atraer prospectos y generar una mayor familiaridad con la marca .

Buzzmonitoring

Identificamos insights relevantes para ser implementados en tácticas estratégicas digitales y desarrollo de producto/modelo de negocio para desarrollar una estrategia híbrida ante la especialidad del nicho.

Fundamento

Optimización de PQRs y tiempos de respuesta. Pautas fundamentadas en datos de los leads y clientes. Desarrollo de blogs y webinars para educar y conversion centrada a campañas de mailing y desarrollo de alianzas estratégicas en eventos presenciales.



Centro de Estudios
para el Desarrollo
Sostenible

¿Qué hicimos?

Campaña performance para desarrollar la exposición de los servicios prestados y el lanzamiento del Congreso Internacional de Medio Ambiente

¿Qué trabajamos?

Trabajamos Google Ads + GDN para generar tráfico en un primer plan, logrando más de 20 mil visitas con un costo menor a COP\$200 por clic, para luego potencializarlo con campañas en LinkedIn Ads, Meta y campañas de mailing..

Lo que conseguimos

La mayor participación del Congreso Internacional de Medio Ambiente con más de 15.000 asistentes. Una atracción de patrocinadores superior al 112%. Proyección internacional de la organización. Visibilización coyuntural en medios digitales y externos.





Objetivo

Desarrollo de una estrategia B2B para obtener mayores proveedores y aliados estratégicos en Colombia. Para ello, desarrollamos un estudio de mercado para comprender mejor nuestro buyer persona, bajo un Business Hacking Tech, donde maximizamos el uso de Google Ads, pauta programática y LinkedIn Ads.

Contenido

Fundamentamos el contenido en la división conceptual del branding, educación, elementos coyunturales, keep y propositivo para generar empatía y crear sinergias. Igualmente se desarrollaron talleres en vivo para atraer prospectos y generar una mayor familiaridad con la marca .

Buzzmonitoring

Identificamos insights relevantes para ser implementados en tácticas estratégicas digitales y desarrollo de producto/modelo de negocio para desarrollar una estrategia de performance y obtener una llegada más óptima de audiencias

Fundamento

Optimización de PQRs y tiempos de respuesta. Pautas fundamentadas en datos de los leads y clientes. Desarrollo de blogs y webinars para educar y conversion centrada a campañas de mailing.



¿Qué hicimos?

Desarrollamos una campaña de marketing legal y marketing político para la socialización y aceptación social de un proyecto de ley enfatizado en la igualdad étnica, recuperación cultural y análisis legislativo frente a un enfoque coyuntural.

¿Qué trabajamos?

Trabajamos Google Ads + GDN, marketing de influenciadores y marketing social para generar discusión frente a la coyuntura política. Se creó una campaña experimental para incentivar mesas de discusión con expertos jurídicos y sociales para un mayor posicionamiento legislativo del proyecto.

Lo que conseguimos

La participación activa de diferentes actores políticos y sociales en torno al tema en cuestión. El posicionamiento legislativo como el más popular de su bancada y su región. La creación de alianzas estratégicas con especialistas jurídicos y sociales para el desarrollo de nuevos proyectos.





¿Qué hicimos?

Desarrollamos una estrategia para la modernización de su branding, buscando mayor visibilidad, posicionamiento y desarrollo de contexto frente a la realidad nacional y el mercado.

¿Qué trabajamos?

Desarrollamos un plan de optimización SEO con una definición sólida de la estrategia en Social Media, con una secuencia técnica y experiencial, en la cual se generaran conexiones identitarias con las audiencias.

Lo que conseguimos

Las plataformas de la marca se convirtieron en un medio para la creación de una comunicad especializada en el tema e interesados en resolver problemas comunes. Permitió un incremento en la tasa de fidelización y consultas hacia los profesionales e igualmente permitió la creación de alianzas estratégicas.



¿Qué hicimos?

Coordinamos diferentes tipos de estrategias para la promoción y difusión de eventos promocionados y propios en el ámbito académico, jurídico y social.

¿Qué trabajamos?

Desarrollamos un plan de optimización SEO con una definición sólida de la estrategia en Social Media, con una secuencia técnica y experiencial, en la cual se generaran conexiones identitarias con las audiencias.

Lo que conseguimos

Logramos consolidar un equipo estructurado y complementario desde el desarrollo digital para una eficiente coordinación, difusión y desarrollo de los diferentes eventos, permitiendo la concentración masiva y participantes de alto valor para una mayor atracción presupuestal de la casa matriz.





Comunícate y conoce más...

Contáctanos y hablemos con mayor detalle.

Número telefónico

+57 3228055652

Dirección de correo electrónico

nsegovia@mistermarkagency.com

Sitio web

www.mistermarkagency.com