



CONÓCENOS

INDI MARKETERS



INDI marketers

LO QUE SOMOS



INDI marketers

EL MARKETING SE ESTÁ CONVIRTIENDO EN UNA BATALLA BASADA MÁS EN LA INFORMACIÓN QUE EN EL PODER DE LAS VENTAS. PHILIP KOTLER

INDI MARKETERS ESTÁ FORMADO POR UN EQUIPO HUMANO QUE LLEVA TRABAJANDO JUNTO MÁS DE UNA DÉCADA Y CUENTA CON UNA LARGA TRAYECTORIA EN EL MUNDO DEL MARKETING, TANTO TRADICIONAL COMO DIGITAL

- MARKETERS
- PERIODISTAS
- COMUNICADORES
- EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING
- PROFESIONALES DE LA IMAGEN Y EL DISEÑO

EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

LO QUE HACEMOS



INDI marketers

**INDI SERVICES:
AGENCIA DE
MARKETING**

**INDI MAAS:
MARKETING AS A SERVICE**

**CHANNEL INDI:
PROGRAMAS DE
CO-MARKETING PARA
EL SECTOR IT**

**INBOUND INDI:
INBOUND MARKETING**

**INDI PANORAMA:
COMUNICACIÓN 3.0**

EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

**INDI SERVICES:
AGENCIA DE
MARKETING**



**MÁS DE UNA DÉCADA
TRABAJANDO COMO AGENCIA
Y LLEVANDO A CABO CON
ÉXITO EVENTOS,
TELEMARKETING,
DISEÑO, PÁGINAS
WEB, PRODUCCIÓN DE
CONTENIDO, VIDEOS,
MARKETING ONLINE...**

**RECURSOS INTERNOS
+
EXPERTOS POR PROYECTO
=
CALIDAD Y EFICIENCIA**

CONTAMOS CON EXPERTOS EN...



TELEMKT

PROGRAMACIÓN
DESARROLLO
WEB

DISEÑO

CONTENIDOS

CONSULTORÍA
ESTRATÉGICA

USER
EXPERIENCE

SEO

PAY PER
CLICK

SOCIAL
MEDIA

MARKETING
AUTOMATION

MOBILE
MARKETING

ATENCIÓN AL
CLIENTE

ANALÍTICA
WEB
BIG
MARKETING
DATA

PR
PUBLICIDAD

EVENTOS

INTEGRACIÓN IT
(PARTNERS)

AUDITORÍA
LEGAL DE
MARKETING

IMAGEN
CORPORATIVA

**SEO SEM LEAD NURTURING MARKETING ESTRATÉGICO BBDD LEAD SCORING
CONTENT MARKETING INBOUND MARKETING TELEMARKETING COMMUNITY
MANAGEMENT PROGRAMACIÓN WEB MARKETING AUTOMATION FIDELIZACIÓN
DISEÑO GRÁFICO RELACIONES PÚBLICAS BLOGGING PAY PER CLICK
NECESITAS ESTO Y MUCHO MÁS...**

INDI MAAS: MARKETING AS A SERVICE



**INDI MAAS (MARKETING AS A SERVICE)
PAGO POR USO DE TODOS LOS
RECURSOS DE MARKETING QUE
NECESITES**



¿CÓMO FUNCIONA INDI MAAS (MARKETING AS A SERVICE)?

VALORAMOS CONTIGO TODOS LOS RECURSOS DE MARKETING QUE NECESITA TU EMPRESA Y TE DAMOS DOS OPCIONES:

- FACTURARTE A FINAL DE MES LOS SERVICIOS CONSUMIDOS EN FUNCIÓN DE LAS NECESIDADES PUNTUALES DE CADA MOMENTO**
- ESTABLECER UN FEE MENSUAL PARA LA EXTERNALIZACIÓN LLAVE EN MANO DE TU DEPARTAMENTO DE MARKETING CON NUESTRO EQUIPO DE PROFESIONALES (PUEDE INCLUIR LA DIRECCIÓN DE MARKETING O NO)**

INDI MAAS: MARKETING AS A SERVICE



EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

INDI MAAS: MARKETING AS A SERVICE



VENTAJAS DE INDI MAAS (MARKETING AS A SERVICE)

- EQUIPO MULTIDISCIPLINAR DE RECURSOS ESPECIALIZADOS EN TODAS LAS TÁCTICAS Y TECNOLOGÍAS DE MARKETING QUE NECESITES**
- FACILIDAD DE GESTIÓN DE PROVEEDORES DE MARKETING EN UN ÚNICO PUNTO DE CONTACTO**
- EFICIENCIA Y CALIDAD DE RESULTADOS ASEGURADA POR EXPERTOS EN LAS DIFERENTES ÁREAS**
- MAQUINARIA ENGRASADA DE TODAS LAS PALANCAS DE MARKETING SIN SOLAPES ENTRE DISTINTOS PROVEEDORES**

CHANNEL INDI: CO-MARKETING

EL DÍA A DÍA...



INDI marketers

EL FABRICANTE NO ME DA FONDOS DE CO-MARKETING
LOS PARTNERS NO SE GASTAN SUS FONDOS DE CO-MARKETING
NO RECLAMO LOS FONDOS DE CO-MARKETING AL FABRICANTE PORQUE
ES UN PROCESO MUY COMPLICADO
LOS PARTNERS SE GASTAN LOS FONDOS DE CO-MARKETING EN
ACCIONES QUE NO GENERAN DEMANDA
EL FABRICANTE ME HA RECHAZADO LA SOLICITUD DE FONDOS DE CO-
MARKETING Y YA NO ESTOY A TIEMPO DE HACER OTRA
LOS PARTNERS NO REPORTAN LOS RESULTADOS DE SUS ACCIONES DE
CO-MARKETING

CHANNEL INDI: PROGRAMAS DE CO-MARKETING (SECTOR IT)



INDI marketers

VENTAJAS PARA EL FABRICANTE:

- ❑ USO DE LOS FONDOS POR PARTE DE LOS PARTNERS
- ❑ POSIBILIDAD DE DEFINIR CON INDI UN MENÚ DE MARKETING PARA ASEGURAR QUE LOS FONDOS DE CO-MARKETING DE LOS PARTNERS SE USAN EN ACCIONES ALINEADAS CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y LA IMAGEN DE LAS CAMPAÑAS DEL FABRICANTE
- ❑ REPORTING DE LOS PARTNERS EN EL FORMATO DEFINIDO POR EL FABRICANTE PARA PODER MEDIR Y CARGAR LOS LEADS EN LOS SISTEMAS INTERNOS DEL FABRICANTE DE FORMA SENCILLA
- ❑ MENOS TIEMPO EN GESTIÓN DE INCIDENCIAS SI LOS PARTNERS TRABAJAN CON AGENCIAS QUE CONOCEN LAS CONDICIONES DE LOS PROGRAMAS

VENTAJAS PARA EL PARTNER:

- ❑ TRABAJAR CON UNA AGENCIA QUE CONOCE LAS PRIORIDADES DEL FABRICANTE, LA IMAGEN DE SUS CAMPAÑAS Y LAS CONDICIONES DEL PROGRAMA DE INCENTIVOS Y QUE LES DA SOPORTE EN LOS PROCESOS PARA SOLICITAR LOS FONDOS DE MARKETING
- ❑ TRABAJAR CON UNA AGENCIA QUE ASEGURA LA OPTIMIZACIÓN DE FONDOS ASIGNADOS DEL FABRICANTE Y LA POSIBILIDAD DE DEFINIR UN PLAN DE MARKETING GLOBAL CON LA SUMA DE VARIOS PROGRAMAS DE INCENTIVOS
- ❑ INFORMES Y EVIDENCIAS DE EJECUCIÓN EN EL FORMATO REQUERIDO POR EL FABRICANTE PARA EL REPORTING DE RESULTADOS Y LA APROBACIÓN DE LAS FACTURAS

INBOUND INDI: INBOUND MARKETING



EL INBOUND MARKETING ES UNA NUEVA FORMA DE HACER MARKETING Y DE APROXIMARSE A LOS POSIBLES CLIENTES QUE CONSISTE EN DETECTAR SU INTERÉS Y/O NECESIDAD Y ATRAERLES DURANTE SU PROCESO DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN SOBRE POSIBLES SOLUCIONES PARA AVANZAR CON ÉL EN SU PROCESO DE TOMA DE DECISIÓN HASTA CONSEGUIR SU CONVERSIÓN EN CLIENTE. [+ INFO](#)

NO CONFUNDIR CON
TÁCTICAS

NO CONFUNDIR CON
METODOLOGÍAS

NO CONFUNDIR CON
**HERRAMIENTAS
O TECNOLOGÍAS**

NO ES LO MISMO PESCAR UN PEZ EN EL MAR, QUE HACERLO EN UNA PISCINA, UN JACUZZI O UNA PECERA. IGUAL QUE NO ES LO MISMO CAPTAR UN CLIENTE EN INTERNET, QUE EN TU ESPACIO WEB, EN TU BASE DE DATOS O ENTRE TU BASE DE CLIENTES ACTUALES.

INTERNET

ATRAER

MAR

TUS ESPACIOS WEB

IDENTIFICAR

PISCINA

TU BASE DE DATOS

CONVERTIR

JACUZZI

TU BASE DE CLIENTES

FIDELIZAR

PECERA



ATRAER (EN INTERNET)



EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

MÉTODO

Marketing estratégico:

- Análisis (DAFO)
- Definición de targets
- Buyer Personas
- Offering

Plan de contenidos:

- Matriz de contenidos
- Producción de contenidos
- Arquitectura web

CONTENIDO

Mix de marketing:

- SEO
- Pay Per Click
- Marketing tradicional
- PR
- Plan de medios sociales

CONTENIDO

TECNOLOGÍA

No aplica

Edición de imagen, audio y vídeo

Edición de textos

Edición de páginas web y CMS

Hosting

Herramientas para SEO

E-reputation y escucha social

Adwords, Adsense, Retargeting y Real Time Biding

Gestión de eventos

Gestión de medios sociales

Marketing Automation



IDENTIFICAR (EN TUS ESPACIOS WEB)



EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

MÉTODO

Análisis de comportamiento:

- Analítica web
- Optimización de web y Landing Pages
- Test A/B

CONTENIDO

Call to actions:

- Contenido de valor y/o promociones
- Formularios web

CONTENIDO

TECNOLOGÍA

Herramientas analítica web
Identificación de IP
Web Tracking
Marketing Automation

Edición de páginas web y CMS
Marketing Automation



CONVERTIR (EN TU BASE DE DATOS)



EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

MÉTODO

Gestión de leads:

- Lead nurturing
- Lead scoring
- Cualificación de leads

CONTENIDO

Seguimiento comercial:

- Gestión de oportunidades
- Oferta y cierre

CONTENIDO

TECNOLOGÍA

E-mail Marketing
E-reputation y social listening
Herramientas multicanal
Marketing Automation
CRM
Contact Center

Marketing Automation
CRM
Contact Center



FIDELIZAR (EN TU BASE DE CLIENTES)



EXPERTOS EN TECNOLOGÍA Y PROCESOS DE MARKETING

MÉTODO

Atención al cliente:

- Campañas de fidelización
- Gestión de incidencias

CONTENIDO

Upgrade y venta cruzada:

- Lead nurturing
- Lead scoring

CONTENIDO

TECNOLOGÍA

E-reputation y social listening
Marketing Automation
CRM
Contact Center

E-reputation y social listening
Herramientas multicanal
Marketing Automation
CRM
Contact Center



¡GRACIAS!



SEBAS@INDIMARKETERS.COM



WWW.LINKEDIN.COM/IN/SEBASESCUDERO

WWW.LINKEDIN.COM/COMPANY/INDI-MARKETERS



WWW.FACEBOOK.COM/SEBASESCUDEROVEGA

WWW.FACEBOOK.COM/INDIMARKETERS



[@SEBAS_ESCUDERO:TWITTER.COM/SEBAS_ESCUDERO](https://TWITTER.COM/SEBAS_ESCUDERO)

[@INDIMARKETERS:TWITTER.COM/INDIMARKETERS](https://TWITTER.COM/INDIMARKETERS)