Tecnology

INTEGRATED DIGITAL MARKETING

Plan de ACCIÓN

MARKETING Y VENTAS

www.b2ctecnology.com

Introducción

Somos una Agencia de Marketing Digital con más de 14 años de experiencia en el mercado, nos especializamos en estrategias digitales para Clientes B2C, implementando estrategias para alcanzar los objetivos de Mercadeo y Ventas; utilizando herramientas para su implementación, seguimiento y medición. Realizamos optimizaciones en plataformas Webs, Posicionamiento en Google ADS, Manejo de Redes Sociales, CRM e integraciones con ChatGPT (Chatbot especializado con Inteligencia Artificial).

B2C Tecnology
INTEGRATED DIGITAL MARKETING

Tecnology
INTEGRATED DIGITAL MARKETING

Clientes

Diego Valdés

Estratega de Marketing

MBA, Especialista en **Marketing Digital y Analytics**, diplomado en **Coaching empresarial.** Especialista en **Google ADS**, Google **Analytics** y Google **Tag Manager.**

En **B2C Tecnology** quiero compartir mi experiencia en Marketing Estratégico, Marketing Operacional y Métricas de Seguimiento y Control para empresas del sector B2C, por más de 14 años acompañando a las empresas en sus áreas de Mercadeo, Publicidad y Ventas.

Fundador y CEO **B2C Tecnology**, empresas encargadas en estrategias digitales e implementación de herramientas.

Consultores Empresariales

Especialistas en Google

Estrategas RRSS

Desarrolladores Web

Testimonios

TATIANA BOTERO
Cofundadora Glamping entre Ríos

“Nos han acompañado desde que inciamos este lindo proyecto, brindándos asesoría en la creación de nuestra plataforma web, posicionamiento en Google y estrategias digitales”

LUIS FELIPE RAMÍREZ
CEO Presta en Línea

"B2C ha sido un aliado estratégico para el desarrollo de nuestra compañía. Venimos trabajando juntos desde el 2022 con resultados muy satisfactorios, que han apuntado no sólo al área de marketing y publicidad sino también a ser más costo-eficientes y a cumplir las metas comerciales."

FELIPE ISAZA
Director Comercial Transmisora Quindío

“Son varios años de acompañamiento y asesoría, han sido una gran alianza para nuestra empresa.”

JUDITH LONDOÑO
Cofundadora JA Asesores de Seguros

“A La Empresa Marketing de Gestión, le AGRADEZCO enormemente la creación de nuestra pagina web, superó todas mis expectativas, cada detalle, la capacidad para entender las necesidades de mi empresa, el profesionalismo y la dedicacion fueron fundamentales para lograr los resultados excepcionales que dia a dia logré. Éxitos y GRACIAS por ser tan profesionales y por su amistad.”

¿Qué es?

Es una metodología para el fortalecimiento de las estrategias de Marketing y Ventas, diseñada para identificar y movilizar acciones para el cumplimiento de sus objetivos.

Plan de ACCIÓN

MARKETING Y VENTAS

¿A quién se dirige?

A empresas que quieren llevar su desarrollo de marketing y ventas a otro Nivel.

Metodologías

Puntos No Visibles

La compañía por estar atenta en los procesos operacionales no detecta puntos importantes para movilizarse hacia nuevas formas de actuar. La metodología hace visible esos puntos en los que se debe trabajar para el crecimiento del marketing y las ventas.

Marketing analítico - Cadena de Valor
Core Business.

Plan de Acción

Una vez detectados los puntos no visibles para la compañía, implementamos acciones para el desarrollo de una estrategia de marketing y ventas.

Objetivos SMART - Modelo Canvas
Plan Estratégico y Operativo
Implementación Web
Google ADS - Meta Business - ChatGPI

Métricas de Seguimiento

Por medio de herramientas de monitoreo y estadísiticas se realizarán métricas de medición y control, seleccionando las KPI´s relevantes al inicio del plan de Acción.

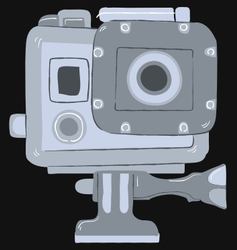
Google Analytics - Business de Facebook
Metricool - Google Tag Manager

¿En qué se basa la metodología?

1. Puntos No visibles

Por medio de metodologías de análisis e interacción con las áreas, inicaremos a entender cuales son los puntos ciegos que pudieran existir entre la estrategia y sus acciones.

2. Plan de Acción



Con herramientas integradas, plataformas con tecnologías especializadas en medición y análisis, y todos los recursos para la implementación y ejecución de la estrategia.

3. Métricas de seguimiento

A través de un análisis integral, se realizará un seguimiento y control del desarrollo e implementación del plan de Acción. Para realizar los ajustes pertinentes y lograr cumplir los objetivos definidos a cabalidad.

Presentado By Diego Fernando Valdés Castrillón

Gracias,

¡Juntos lograremos grandes metas!

Website :
www.b2ctecnology.com

Phone Number :
+573163369527

Linkedin :
b2ctecnology

Email Address :
info@b2ctecnology.com