

SISTEMA CMI

Aumentamos la facturación de nuestros clientes.

Nombre del cliente

¿Que es el sistema CMI?

Presentación

El Sistema CMI es nuestro método único para conseguir aumentar la facturación de nuestros clientes a través del marketing digital.





Proceso del sistema CMI

Proceso del sistema CMI



Mejora de oferta

Revisión de la escalera de valor, diferenciación, margen, ofertas y venta del servicio/producto



Autoridad y confianza

Estrategia competencia, aumento de autoridad y mejora de la confianza.



Mejora Web

Revisión estructura web, experiencia de usuario, conversión, ROI



Canales de captación

SEO, contenidos, Google Ads, Social Ads, Funnels de ventas y conversión, referidos



Embudos de venta

Conocer el nicho, situación, público objetivo, segmentaciones, automatizaciones



Venta y aumento ticket

Revisión procesos comerciales, manuales, mejora de conversión y subida de ticket medio

Proceso del sistema CMI

1. Mejora de oferta



Analizar y revisar todas las partes de la empresa, sobre todo relacionadas con el proceso de venta que ayuden a mejorar la rentabilidad de la misma. Ver márgenes de beneficio, ticket medio, porcentaje de cierre, la escalera de valor que se ofrece en la vida media de un cliente...Reforzar lo que ofrece la empresa para diferenciarlo de la competencia y que el valor de lo ofertado esté justificado (porque es algo único) Ej: nuestro CMI.

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.

Proceso del sistema CMI

2. Autoridad y confianza

Analizar qué tiene la web/empresa y qué les falta para mejorar la autoridad (a nivel web y a nivel reputación) y la confianza que puede dar la misma a los usuarios. Apariciones en medios, testimonios clientes...

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.



Proceso del sistema CMI

3. Mejora Web



Modificaciones necesarias en la web para mejorar la conversión y la navegabilidad del usuario.

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.

Proceso del sistema CMI

4. Canales de captación

Ver qué canales se está utilizando para llegar al público objetivo para tratar de definir si son los correctos o si hay algunos que no se están utilizando y sería bueno hacer uso de ellos. Ver la rentabilidad de cada canal, analizando el ticket medio.

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.



Proceso del sistema CMI

5. Embudos de venta



Centrarnos en el público objetivo y en lo que necesita para ofrecer un "recorrido" único y personalizado que les haga llegar hasta nuestro producto/servicio, a través de un funnel de venta.

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.

Proceso del sistema CMI

6. Venta y aumento de ticket

Poner foco en la rentabilidad de la empresa, centrandonos en el equipo de ventas, ver el objetivo del cliente y darle las herramientas necesarias para llegar hasta él. Analizar qué puede estar fallando en el departamento de ventas. Ver de qué manera se está fidelizando a los clientes. Centrarnos en la retención de clientes más que en la captación.

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.
- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at.





**¿Cómo conseguir
llegar a nuestra meta?**

¿Cómo conseguir llegar a nuestra meta?

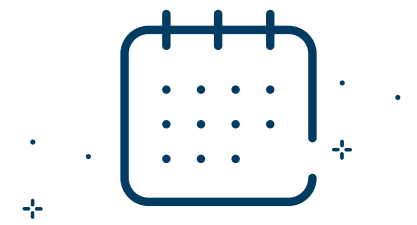
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod:

- 1.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
- 2.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
- 3.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod:

- SEO y contenidos
- Adwords
- RRSS y Paid Media
- Funnel Ventas
- Automatizaciones CRM y Mail Marketing





Mes a Mes

Mes a Mes

Octubre

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,

Noviembre

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,

Diciembre

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,

Enero

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,

Febrero

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,

Marzo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur Lorem ipsum dolor sit amet,





¿Cómo lo vamos
a llevar a cabo?

PROPUESTA

POSICIONAMIENTO SEO Y MARKETING DE CONTENIDO

Campaña SEO*

- Análisis de la competencia
- Diseño de estrategia keywording
- Creación de tráfico y mejora de posición
- Gestión mensual, análisis y monitorización:
 - Posiciones, marca y competencia
- **SEO on page:**
 - WDF*IDF
 - Mejora de CTR, % de rebote...
 - Optimización de imágenes
 - Categorías y etiquetas
 - Otras mejoras
- **SEO off page: enlaces**
 - 3 webs de autoridad

(el número de enlaces variará en función de la calidad del enlace)

Marketing de Contenido

- Creación de calendario editorial
 - 2 artículos/mes (1.000 palabras min)
 - Optimización SEO de contenidos
 - Mejoras on page, analítica y usabilidad
 - Publicación de contenidos
 - Captación de suscriptores y clientes
 - Aumento de visitas web
 - Informes de resultados.
- #### Infografías e Imágenes
- Creatividad para artículos
 - Diseño de imágenes de portada

Estrategia de contenido

- Diseño de estrategia.
- Monitorización de marca y competencia.
- Calendario editorial y plan de contenidos.

Gestión de contenidos

- Diseño de estrategia de keywording
- Enfoque y optimización de recursos
- SEO on y off page
- Estrategias de captación de clientes.
- Aumento de comunidad
- Análisis de la competencia
- Implantación de mejoras

PROPUESTA

SOCIAL MEDIA Y PAID MEDIA

Estrategia en redes sociales y Publicidad redes sociales

- Diseño de estrategia
- Monitorización de marca
- Plan de contenidos
- Informes de resultados

Creatividades*

- Brainstorming y propuestas creativas
- Diseño de creatividades para redes sociales

Gestión de redes sociales

- *5 publicaciones semana en Instagram
- *5 stories semana en Instagram
- *4 publicaciones semana en Facebook
- Planificación de acciones
- Análisis de público objetivo
- Monitorización de rendimiento
- Crecimiento de página corporativa
- Diseño y gestión de perfiles online
- Atención al cliente en redes
- Analíticas sociales.
- Informe de resultados

Inversión publicitaria*

- Creación de campañas
- Creación de anuncios y promociones
- Planificación de acciones
- Análisis de público objetivo
- Monitorización de rendimiento
- Crecimiento de página corporativa
- Gestión de comentarios
- Analíticas sociales
- Informe de resultados

PROPUESTA

ADWORDS

SEM/ Google Adwords

- Visibilidad inmediata en Google
- Estudio de negocio, productos o servicios
- Análisis de público objetivo
- Análisis de la estrategia de competidores
- Enfoque a palabras de mayor conversión y menor coste para optimizar rentabilidad

Planificación de acciones

- Campañas de texto.
- Campañas de display
- Campaña de Google Shopping
- Campañas de remarketing

Acciones*

- Configuración de la cuenta.
- Enlace a otros servicios de Google.
- Creación grupos de anuncios (4 max)
- Segmentación sociodemográfica
- Adaptación a multidispositivo
- Optimización diaria de pujas
- Seguimiento de rendimiento
- Aumento de tráfico y conversiones
- Informes mensuales

PROPUESTA

INVERSIÓN PUBLICITARIA POR PLATAFORMA

Tabla de inversiones

| Inversión | Fee |
|-------------------|-----|
| > 1.000€ | 0% |
| 1.000€ - 2.500€ | 20% |
| 2.500€ - 5.000€ | 18% |
| 5.000€ - 7.500€ | 15% |
| 7.500€ - 10.000€ | 12% |
| 10.000€ - 12.500€ | 10% |
| 12.500€ - 15.000€ | 8% |
| > 15.000€ | 6% |

Ejemplo: Inversión de 10.000€ en Google Ads

$(10.000 - 1.000) \times 10\% = +900\text{€}$ de fee

PROPUESTA

AMAZON

Set up:

Crear cuenta de amazon advertising (**70€**): Proceso aparentemente rápido ya que una vez tenemos cuenta de amazon seller central, se vincula - 7 días (si no da problemas).

**Amazon lleva a cabo procesos de verificación de identidad y de cuenta extensos y profundos, por lo que es posible que en algunos casos se demore más de la cuenta. Es por esto por lo que no nos hacemos cargo de los retrasos debidos a este tipo de casuísticas.*

***Importante:** Como vamos a trabajar de la mano del **departamento de SEO**, es importante que la estrategia se cree de forma conjunta y NO cada estrategia por separado.

Estrategia:

Una vez tenemos el estudio de viabilidad y sabemos hacia qué categorías/productos vamos a ir dirigidos tanto en SEO como en ADS, pasamos a la creación de a estrategia PPC.

- Estudio de la **competencia** para ver qué y cómo lo hace
- Selección de **productos** de alto interés
- Selección de la **campaña** en función de los objetivos (branding/ventas)
- Estudio de **palabras clave** tanto positivas como negativas

Fee mensual 200€ ¿qué incluye?

- **Si la inversión no supera los 1.000€:** Creación de **1 campaña** hacia 2 categorías de productos de interés del cliente, de las cuales se haya estudiado su viabilidad y que además se haya aprobado por parte de SEO y SEM para llevar a cabo la optimización de ellas.
- **Si la inversión supera los 1.000€:** (Se cobrará un 20% de la diferencia al feed mensual de 200€): Creación de **más de 1 campaña** hacia productos de interés del cliente, de las cuales se haya estudiado su viabilidad y que además se haya aprobado por parte de SEO y SEM para llevar a cabo la optimización de ellas.
- Optimización recurrente

Tareas recurrentes

Cuando tenemos la estrategia creada y montada, es necesaria la optimización constante. Entre ello destacamos lo siguiente:

- Revisión de **rendimiento** clics/impressiones.
- Revisión de **términos de búsqueda** + negativización.
- Revisión de las **ventas** obtenidas + cálculo y mejora de ROAS.
- Creación de constantes **propuestas** de mejora tanto de rendimiento como de cuenta.
- Creación de **informe** mensual con el reflejo de los datos obtenidos + un **plan de acción** para el siguiente mes.

PROPUESTA

SEO AMAZON

Set up:

- Creación de la tienda (90€): 7 días (si no da problemas).
- Protección y registro de marca en Amazon: 2-3 semanas.

SEO en la tienda

Acciones puntuales:

- Redacción de texto CTA para la tienda.
- Análisis del diseño de la tienda.
- Selección de productos destacados.
- Diseño de la arquitectura de menú.
- Configuración de Amazon Business solo B2B.
- Registro y gestión de entrada en diferentes programas de Amazon.

Acciones recurrentes:

- Administración total de tu tienda a excepción de la gestión logística (envío de productos, almacenaje,...).
- Asistencia constante.
- Gestión de programas de afiliados.
- Seguimiento de pedidos para evitar malas valoraciones.

SEO en listings

Acciones puntuales:

- Búsqueda y uso estratégicos de palabras clave (elegir las palabras clave y cómo usarlas en los productos).
- Análisis de la competencia (kws, precio, logística...).
- Estrategia de lanzamiento.
- Estrategia de precio break even.
- Subida de productos. (subida y optimización 4 al mes - 70€)
- Optimización de bulletpoints, para mejorar el ratio de conversión y la visibilidad del producto.
- Análisis y edición de imágenes de producto al "formato Amazon" para mejorar el ratio de conversión.
- Optimización de descripción de producto con contenido A+ (formato de descripción en el que se puede maquetar el contenido mejorando mucho el diseño) para mejorar el ratio de conversión y la visibilidad del producto.

Acciones recurrentes:

- Generación de reseñas positivas para mejorar la visibilidad y generar confianza en el usuario de forma orgánica.
- Gestión de top reviews <https://www.amazon.es/review/top-reviewers>
- Preguntas y respuestas de producto.
- Gestión de la estrategia de descuentos.
- Monitorización de resultados y re optimización en función de ellos.
- Estrategia de bundles (Packs con otros productos relacionados) y enseñarlos en la misma ficha de producto.
- Linkbuilding en sectores para los que posicionen en Google fichas de Amazon.



Conclusiones

Conclusiones

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod:

- 1.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
- 2.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur
- 3.- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod:



PRESUPUESTO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nam cursus ullamcorper nisl at egestas.

Campaña posicionamiento SEO Y Marketing de contenidos

Campaña social media y Paid media

Adwords

Campaña posicionamiento SEO Y Marketing de contenidos

Campaña social media y Paid media

Adwords

Campaña social media y Paid media

Adwords

TOTAL

Inversión + 1.395,00 €



NeoAttack

Diseñando el futuro de las empresas

+34 910 612 029

neoattack.com