



UTADEO

UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ JORGE TADEO LOZANO

Facultad de artes y diseño

Programa de Publicidad

Proyecto Campaña Cliente Real

Dir. Daniel Sabogal

Axiometry

Reality Design



Axiometry

Creative thinktank:

ONE HOUR RESCUE

Cliente:



Indice

ONE HOUR RESCUE

-  **0** Objetivos
-  **1** Implementación de Ecosistema Digital
-  **2** Marketing Digital
-  **3** Herramientas Digitales

Axiometry

ONE HOUR RESCUE

SKULLS EPPS

Empresa con un portafolio muy extenso de productos de dotación con toda la capacidad para crecer como negocio he incursionar en la era digital!

OBJETIVOS:

Abrir nuevos mercados B2B digitales:

Crear oportunidades de negocio con nuevas empresas de producción.

Alcance e implementación de herramientas digitales:

Migración del factor humano y de valor al digital.

Mejorar el servicio al cliente desde canales digitales:

Generar confianza y fidelización a nuestros clientes.

PÁGINA WEB + *LOOK&FEEL*

Rebranding:

Rediseño de marca. Camino visual que emane sensación de respaldo, seguridad y confianza. Propuesta adjunta*

Rediseño Web:

Elementos gráficos, navegación e interfaz de usuario.

Responsive:

Sitio web con visibilidad tanto en móvil como en escritorio.

Generar confianza, cercanía y experiencia con el cliente desde una identidad de marca que desenmarca estéticamente de la categoría.

PÁGINA WEB + *LOOK&FEEL*

Propuesta rediseño de logo:



Propuesta Sugerida:



Skulls

ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD INDUSTRIAL Y DOTACIONES

Usos de color de la Propuesta Sugerida



Etiquetas



PÁGINA WEB + *WHATSAPP*

Botón de Contact Center:

Redirección a WhatsApp con mensaje automatico.

Diseño paquete de ventas:

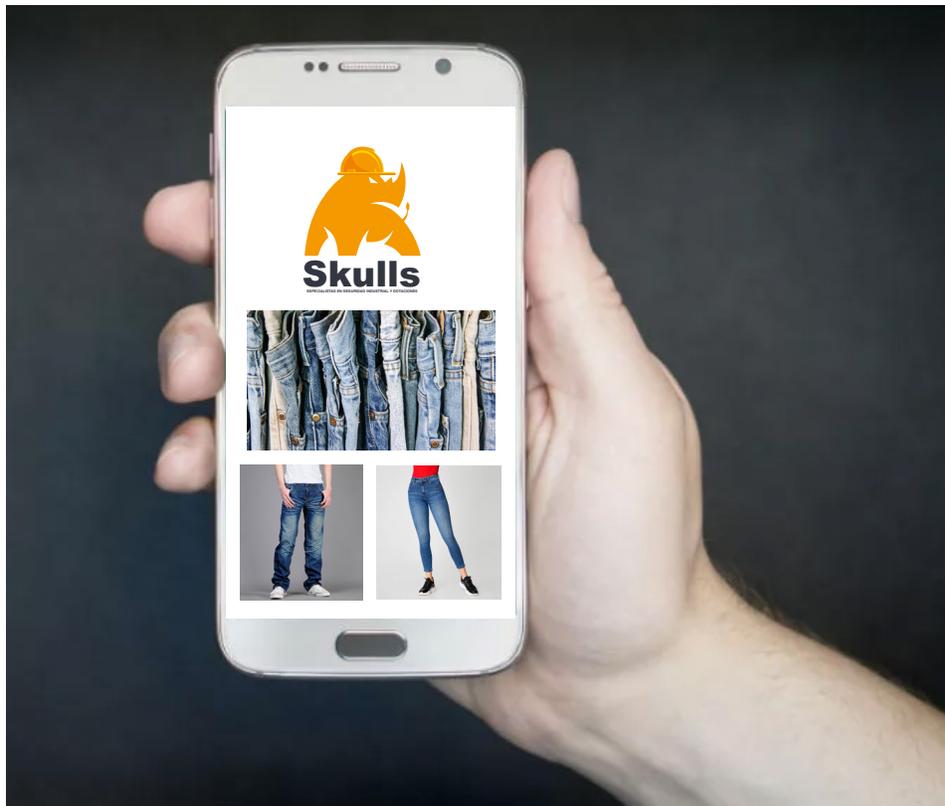
Piezas graficas promocionales, gifs y stickers.

Redacción mensajes automatizados:

Tanto de bienvenida como de disponibilidad

Creación de grupos de clientes:

Especificación B2B con comunicación filtrada



PÁGINA WEB + SOCIAL MEDIA

Facebook:

Presencia digital y construcción de comunidad.

- * **Facebook Marketplace:**

Venta directa y promoción de productos.

- * **Facebook Grupos:**

Difusión por interés, ubicación o proyecto.

- * **Facebook Ads:**

Apertura de mercados y redirección a Web.

LinkedIn:

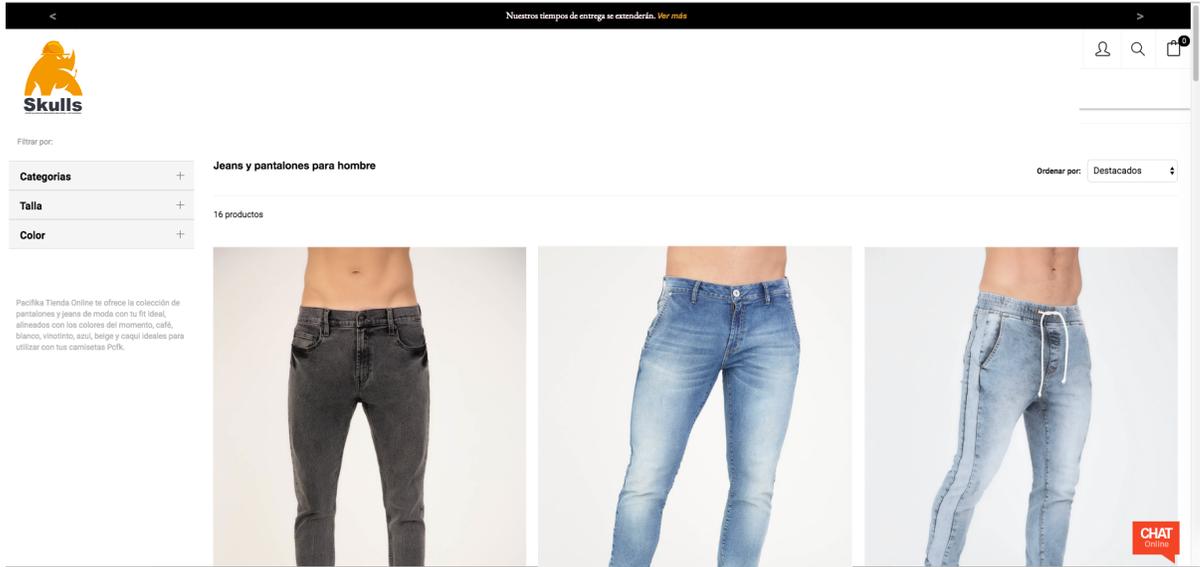
Reputación digital y autoridad de uso + conocimiento.

- * **LinkedIn Messages:**

Comunicación directa con nuevos clientes B2B.

Google My Bussines:

Definir puntos de venta en el mapa.



PÁGINA WEB + CATALOGO

Jerarquización de productos:

De acuerdo a público de venta.

1. Detal y elementos circunstanciales.
2. Pymes, Distribuidores e Industriales.

Formulario de cotización:

para captura de leads y automatización de información a enviar.

Rediseño cotizaciones:

Información especializada con info de la empresa, beneficios, normas de calidad, catalogo, costos y contacto.

Apertura de E-commerce:

Stock fotográfico de productos, descripción detallada y especificaciones de envío + garantías + términos y condiciones.

GOOGLE ADS

(SEM + RED DE DISPLAYS)

Para obtención de clientes y generación de tráfico a sitios propios. (De preferencia una Landing page específica dentro del sitio web)

EMAILING

- *Presencia de marca y recordación de productos
- *Comunicados con boletines informativos relevantes
- *Promociones por venta al por mayor/Catálogo digital
- *Redirección a página Web o Social Media.

HERRAMIENTAS DIGITALES

Implementar herramientas digitales para gestión y seguimiento clientes:

- **HUBSPOT (MAILING)**
- **SHOPIFY (E-COMMERCE)**
- **INFUSIONSOFT (CRM)**
- **HIBOT (CHAT)**

+ Educación digital:

- **GOOGLE SKILL SHOP**

Axiometry

Reality Design



