



**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:**

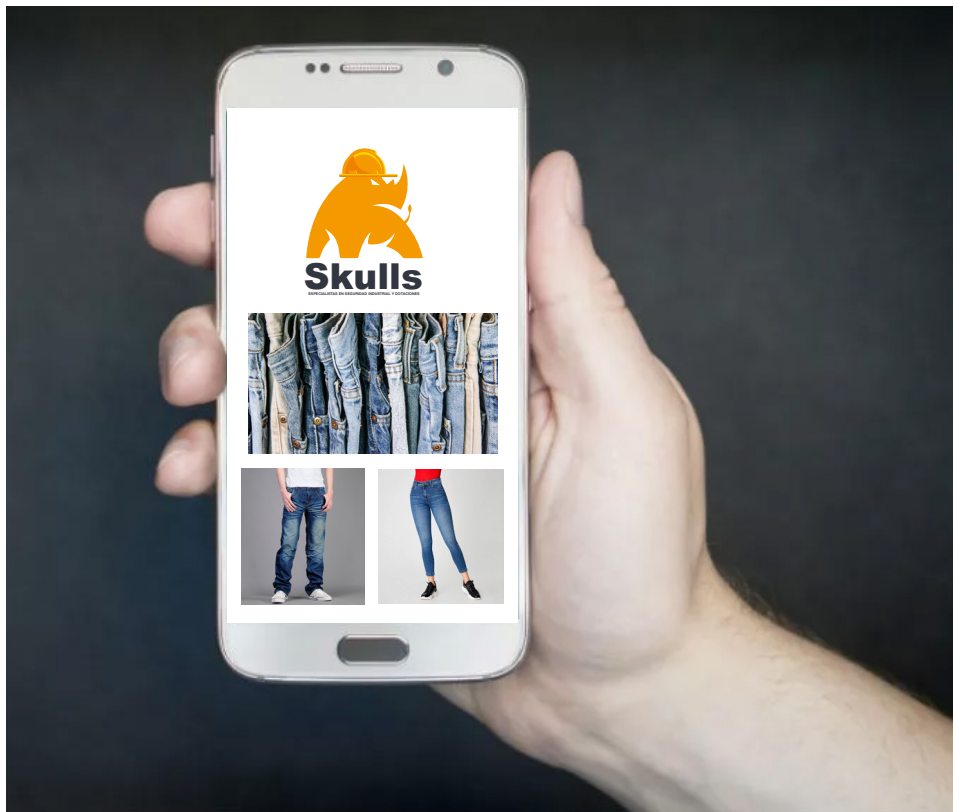
Piezas graficas promocionales, gifs y stickers.

## **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:

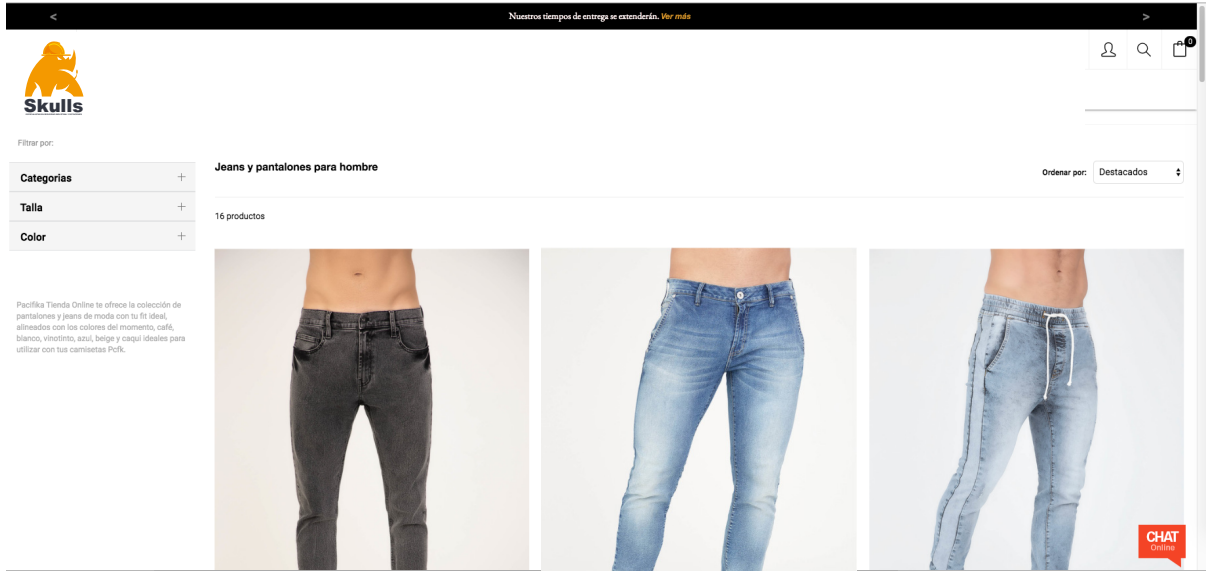
Reputación digital y autoridad de uso + conocimiento.

- \* **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



