



mar
ket
ing



PLAN CRECE

- ✓ Página Web
- ✓ Administración 2 Redes Sociales
24 Post al mes
- ✓ Diseño Gráfico
- ✓ Medición y Reporteria 1 vez al mes
- ✓ Optimización Canales
- ✓ 2 Campaña de Publicidad Digital al año
- ✓ 1 Campaña de Email Marketing
- ✓ 1 Artículo de Blog al mes

\$299.000
valor no incluye iva

Sitio Web

El sitio web se desarrolla en la plataforma Wordpress y no considera aplicaciones, widgets ni plugins adicionales.

El proceso de desarrollo del sitio web se divide en las siguientes etapas.

- 1) Se presenta el diseño inicial en un plazo aproximado de 10 días hábiles, el tiempo puede variar en función de las características propias de la página y su complejidad. Este proceso se repite hasta que el cliente quede conforme con el resultado.
- 2) El contenido del sitio web deberá ser proporcionado por el cliente* en formato Word u otro documento editable. La agencia realiza la carga del contenido.
- 3) El siguiente paso corresponde a la publicación. Se ejecutará una marcha blanca en la que se identificarán errores y detalles del sitio. Este proceso involucra la participación tanto del cliente como de la agencia.
- 4) Cambios finales del sitio. Este paso solo considera cambios de contenido y corrección de errores. No involucra rediseño o funciones adicionales.

Páginas especiales como las Landing Pages o páginas de captura están sujetas a las campañas contratadas.

El arriendo del hosting debe ser renovado una vez al año, el costo de renovación es de \$65.900 + iva. Este servicio se contrata en el extranjero y se paga en dólares americanos, debido a esto, el valor se encuentra sujeto a variación en función de los reajustes y fluctuaciones del mercado.

Las características del sitio web están sujetas al plan contratado de acuerdo al siguiente detalle:

- 1) Plan Emprende
 - a. Este plan no contempla creación y desarrollo de sitio web. Sin embargo, se realiza una auditoría al sitio web y se entrega una asesoría para optimizar los resultados de las campañas.
- 2) Plan Crece
 - a. Sitio web básico con 7 páginas internas y 2 niveles
 - b. Integración con redes sociales
 - c. Diseño
- 3) Plan Consolida
 - a. Sitio web con 10 páginas internas y 3 niveles
 - b. Integración con redes sociales
 - c. Diseño
- 4) Sitio Web Avanzado
 - a. Este ítem no está incluido en los planes y considera el desarrollo de proyectos avanzados. Estos sitios son personalizados y las características y costos varían según los requerimientos del cliente.

**El cliente debe proveer el material y la información que será cargada en el catálogo. Esto contempla imágenes, videos, descripciones, otros. Si el cliente requiere listar más de 10 productos o servicios en el catálogo, estos tendrán costo adicional de \$2.000 + iva cada uno.*

SEO – Search Engine Optimization

Optimización en Motores de Búsqueda

El servicio de SEO tiene por objetivo posicionar el sitio web del cliente en los primeros lugares del ranking de búsqueda de Google, es decir, que aparezca en la primera página. Esto es un trabajo a mediano plazo debido a que toma tiempo para que Google valore un sitio web.

El servicio contempla los siguientes items:

- Investigación de mercado
- Investigación y selección de palabras claves (keywords)
- Planificación y desarrollo de la estrategia de posicionamiento
 - Optimización On Page
 - Optimización Off Page
- Asesoría* en contenido
- Publicación de artículos para blog (según plan contratado)
- Medición, análisis y optimización constante
- Reportes (según plan contratado)

Alcance según plan

El alcance del servicio está sujeto al plan contratado. El Detalle de los planes corresponde al siguiente:

Plan Emprende:

- 1) Estudio inicial de mercado online
 - a. Evaluación del Estado de Situación Online del Cliente.
 - b. Análisis de Mercado Online
- 2) Investigación y selección de palabras claves
 - a. Optimización para 3 a 5 palabras claves seleccionadas (según tipo de negocio).
- 3) Planificación y desarrollo de la estrategia de posicionamiento
 - a. Optimización On Page
 - b. Asesoría* en optimización Off Page
- 4) Asesoría* en contenido
- 5) Medición, análisis y optimización de resultados
- 6) Reporte una vez al mes

**Los ítems de asesoría consisten en una guía de pasos a seguir o acciones a realizar para mejorar resultados. Se entrega junto con el reporte mensual.*

Plan Crece:

- 1) Estudio inicial de mercado online
 - a. Evaluación del Estado de Situación Online del Cliente
 - b. Análisis de Mercado Online
- 2) Investigación y selección de palabras claves
 - a. Optimización para 5 a 10 palabras claves seleccionadas (según tipo de negocio)
- 3) Planificación y desarrollo de la estrategia de posicionamiento
 - a. Optimización On Page
 - b. Implementación de estructura SEO Off Page*
 - c. Asesoría** en optimización Off Page
- 4) Asesoría** en contenido
- 5) Creación de contenido
 - a. Un artículo de blog mensual
- 6) Medición, análisis y optimización de resultados
- 7) Reporte Mensual

**Considera solo la implementación de la estructura SEO Off Page. No incluye gestión de optimización Off Page.*

***Los ítems de asesoría consisten en una guía de pasos a seguir o acciones a realizar para mejorar resultados. Esta asesoría es de carácter periódico y se entrega junto con el reporte correspondiente al plan contratado.*

Plan Consolida:

- 1) Estudio inicial de mercado online
 - a. Evaluación del Estado de Situación Online del Cliente.
 - b. Análisis de Mercado Online
- 2) Investigación y selección de palabras claves
 - a. Optimización para 10 a 20 palabras claves seleccionadas (según tipo de negocio).
- 3) Planificación y desarrollo de la estrategia de posicionamiento
 - a. Optimización On Page
 - b. Optimización Off Page
- 4) Asesoría* en contenido
- 5) Creación de contenido
 - a. Dos artículos de blog al mes (quincenal)
- 6) Medición, análisis y optimización de resultados
- 7) Reporte quincenal

**Los ítems de asesoría consisten en una guía de pasos a seguir o acciones a realizar para mejorar resultados. Esta asesoría es de carácter periódico y se entrega junto con el reporte correspondiente al plan contratado.*

List Building y Email Marketing

Construcción de Lista y Correos Masivos

El servicio consiste en armar una base de datos tanto de clientes como de prospectos de clientes. El objetivo es usar la lista para armar campañas de email marketing, hacer seguimiento, entregar valor e información al cliente e incluso para generar ventas enviando ofertas especiales.

Por lo tanto, este servicio se divide en dos instancias:

1) Sistema de captación

Es el proceso mediante el cual se construye y se llena la lista o base de datos de clientes y prospectos, a través del uso de una combinación de herramientas y plataformas se desarrollan un conjunto de estrategias que cumplan con este objetivo. Las etapas involucradas son:

- Activación y configuración de plataforma de gestión de listas de correos
- Integración con sitio web del cliente
- Creación de formularios de contacto y de captación
- Segmentación de listas

2) Campañas de Email Marketing

Se pueden dividir en dos tipos, las de captación/conversión y las de contenido/promoción. Si bien las campañas de captación/conversión usualmente consisten también en una promoción, se diferencian debido a que el objetivo es obtener clientes nuevos, mientras que las campañas de promoción se dirigen mediante correo masivo a clientes existentes que ya están en la base de datos.

- Campañas de Captación/conversión

Las campañas de captación y conversión consisten en el seguimiento posterior, vía correo electrónico, a la captación de un prospecto. El objetivo es lograr la conversión a venta y convertirlo en cliente. La estrategia dependerá de las características particulares del negocio, sin embargo, en términos generales, se estructura de la siguiente manera:

- Planificación y diseño de estrategia
- Diseño y creación de correos seguimiento
 - La cantidad de correos dependerá del tipo de negocio y servicio contratado. Esto puede variar en un rango de 1 a 3 correos semanales aprox.
- Medición, análisis y optimización de resultados
- Entrega de reportes a cliente (de acuerdo con el plan contratado).

- Campañas de Contenido/Promoción

Las campañas de contenido y promoción van dirigidas a clientes y prospectos que ya están en la lista de contacto y el objetivo es por un lado fidelizar y retener, por otro lado, generar ventas. Estas campañas mezclan contenido (información, consejos, artículos, invitaciones, etc...) con promociones y ofertas. Se estructuran de la siguiente manera:

- Planificación y diseño de estrategia
- Diseño de imagen de publicitaria

- Planificación y diseño de la línea editorial del contenido
- Segmentación de perfiles
- Creación y envío de correos
- Medición, análisis y optimización de resultados
- Entrega de reportes a cliente (de acuerdo con el plan contratado).

Alcance según plan

El alcance del servicio está sujeto al plan contratado. El detalle de los planes corresponde al siguiente:

Plan Emprende:

- 1) Planificación e implementación del sistema de captación (1 vez).
- 2) 1 correo de fidelización a prospectos capturados

Plan Crece:

- 1) Planificación e implementación del sistema de captación (1 vez).
- 2) Campañas de captación y conversión
 - a. Una campaña anual*
 - b. Un reporte mensual
- 3) Campañas de contenido y promoción
 - a. Una campaña anual*
 - b. Un reporte mensual

Plan Consolida:

- 1) Planificación e implementación del sistema de captación
 - a. Planificación e implementación inicial
 - b. Modificaciones o implementaciones adicionales según requisitos de campañas
- 2) Campañas de captación y conversión
 - a. Una campaña semestral*
 - b. Un reporte quincenal
- 3) Campañas de contenido y promoción
 - a. Una campaña semestral*
 - b. Un reporte quincenal

**Al hablar de campañas semestrales o anuales, nos referimos a la cantidad de campañas que planificamos, implementamos y administramos para el cliente en ese periodo. Es decir, si hablamos de una campaña anual es que gestionamos una campaña durante todo el año, si el plan es de campañas semestrales gestionamos una nueva campaña cada seis meses.*

SMO – Social Media Optimization

Optimización de Redes Sociales

Nuestro servicio trata las redes sociales como un canal de comunicación, marketing y ventas, se orienta a cumplir con los siguientes objetivos

- 1) Apoyo a la gestión SEO
- 2) Apoyo a la construcción de lista para Email Marketing
- 3) Difusión de la marca del cliente
- 4) Generar cercanía, compromiso y confianza con el consumidor final (engagement)
- 5) Comunicar e informar respecto de la empresa, su historia y actividades actuales
- 6) Entregar contenido de valor para el consumidor final
- 7) Obtener retroalimentación del consumidor final
- 8) Obtener prospectos y/o generar ventas por medio de redes sociales (depende del modelo de negocio).

Trabajamos entorno a las siguientes redes sociales:

- ✓ Facebook
- ✓ Instagram
- ✓ Twitter
- ✓ Youtube
- ✓ Snapchat
- ✓ Tumblr
- ✓ Podcasts

Dependiendo del plan, se escogerán una o varias redes sociales sobre las que se realizarán las siguientes operaciones:

- 1) Evaluación inicial
 - a. Diagnóstico de estado de situación en redes sociales
 - b. Diagnóstico de actores principales en la industria
 - c. Diagnóstico de segmento y perfil de cliente
- 2) Planificación de estrategia comunicacional y de ventas
- 3) Creación y/u Optimización inicial (1 vez)
 - a. Creación o evaluación y optimización de perfil
 - b. Evaluación y optimización de diseño (en caso de tener perfil creado)
 - c. Evaluación y optimización para apoyo a gestiones SEO (en caso de tener perfil creado)
 - d. Integración con sitio web
- 4) Implementación y desarrollo de estrategias
 - a. Posts optimizados (según plan contratado)
 - i. Solo Texto
 - ii. Imagen y texto
 - iii. Video y texto
 - b. Campañas de ofertas y concursos (según plan contratado)

- c. Integración con otras campañas estratégicas (SEO, Email Marketing, Publicidad Digital)
- 5) Medición, control, análisis de desempeño y optimización
 - a. Retroalimentación de seguidores
 - b. Engagement
 - c. Tasa de crecimiento
 - d. Otros
- 6) Reportes (según plan contratado)

Alcance según plan

El alcance del servicio y de la gestión en redes sociales dependen del plan contratado y el tipo de negocio que tenga. El Detalle de los planes corresponde al siguiente:

Plan Emprende:

- 1) Gestión de una red social
- 2) Evaluación inicial
 - a. Diagnóstico de estado de situación en redes sociales
- 3) Creación y/u Optimización inicial (1 vez)
 - a. Creación o evaluación y optimización de perfil
 - b. Evaluación y optimización de diseño (en caso de tener perfil creado)
 - c. Evaluación y optimización para apoyo a gestiones SEO (en caso de tener perfil creado)
 - d. Integración con sitio web
- 4) Implementación y desarrollo de estrategias
 - a. Un post semanal optimizado (el tipo de post depende de la red social, solo se optará por uno de los tres)
 - i. Solo Texto
 - ii. Imagen y texto
 - iii. Video* y texto
 - b. Una campaña de oferta** al mes
- 5) Medición, control, análisis de desempeño y asesoría*** en optimización
- 6) *Reporte mensual*

**El servicio no incluye creación ni edición de videos. El video debe proveerlo el cliente independiente de que se pueda prestar asesoría en el contenido.*

***Las campañas de oferta y concursos usualmente requieren una inversión adicional en publicidad para aumentar su efectividad. Las ofertas y concursos no se realizan en todas las redes sociales.*

****Los ítems de asesoría consisten en una guía de pasos a seguir o acciones a realizar para mejorar resultados. Esta asesoría es de carácter periódico y se entrega junto con el reporte correspondiente al plan contratado.*

Plan Crece:

- 1) Gestión de dos redes sociales
- 2) Evaluación inicial
 - a. Diagnóstico de estado de situación en redes sociales
 - b. Diagnóstico de actores principales en la industria
 - c. Diagnóstico de segmento y perfil de cliente
- 3) Planificación de estrategia comunicacional y de ventas
- 4) Creación y/u Optimización inicial (1 vez)
 - a. Creación o evaluación y optimización de perfil
 - b. Evaluación y optimización de diseño (en caso de tener perfil creado)
 - c. Evaluación y optimización para apoyo a gestiones SEO (en caso de tener perfil creado)
 - d. Integración con sitio web
- 5) Implementación y desarrollo de estrategias
 - a. Tres posts semanales optimizados. Cada post corresponde a uno de los siguientes (el tipo de post depende de la red social):
 - i. Solo Texto
 - ii. Imagen y texto
 - iii. Video* y texto
 - b. Campañas de ofertas y concursos**
 - i. Dos campañas de oferta al mes
 - ii. Un concurso al mes
 - c. Integración con otras campañas estratégicas (SEO, Email Marketing, Publicidad Digital)
- 6) Medición, control, análisis de desempeño y optimización
- 7) Reporte mensual

**El servicio no incluye creación ni edición de videos. El video debe proveerlo el cliente independiente de que se pueda prestar asesoría en el contenido.*

***Las campañas de oferta y concursos usualmente requieren una inversión adicional en publicidad para aumentar su efectividad. Las ofertas y concursos no se realizan en todas las redes sociales.*

Plan Consolida:

- 1) Gestión de tres redes sociales
- 2) Evaluación inicial
 - a. Diagnóstico de estado de situación en redes sociales
 - b. Diagnóstico de actores principales en la industria
 - c. Diagnóstico de segmento y perfil de cliente
- 3) Planificación de estrategia comunicacional y de ventas
- 4) Creación y/u Optimización inicial (1 vez)
 - a. Creación o evaluación y optimización de perfil
 - b. Evaluación y optimización de diseño (en caso de tener perfil creado)
 - c. Evaluación y optimización para apoyo a gestiones SEO (en caso de tener perfil creado)
 - d. Integración con sitio web
- 5) Implementación y desarrollo de estrategias
 - a. Tres posts semanales optimizados. Cada post corresponde a uno de los siguientes (el tipo de post depende de la red social):
 - i. Solo Texto
 - ii. Imagen y texto
 - iii. Video* y texto
 - b. Campañas de ofertas y concursos**
 - i. Cuatro campañas de ofertas al mes
 - ii. Hasta dos concursos
 - c. Integración con otras campañas estratégicas (SEO, Email Marketing, Publicidad Digital)
- 6) Medición, control, análisis de desempeño y optimización
- 7) Reporte quincenal

**El servicio no incluye creación ni edición de videos. El video debe proveerlo el cliente independiente de que se pueda prestar asesoría en el contenido.*

***Las campañas de oferta y concursos usualmente requieren una inversión adicional en publicidad para aumentar su efectividad. Las ofertas y concursos no se realizan en todas las redes sociales.*

Digital Ads

Publicidad Digital

El servicio de publicidad digital consiste en la administración del presupuesto publicitario. La publicidad pagada potencia y acelera los resultados de todos los servicios mencionados.

El presupuesto publicitario no está contemplado en ninguno de los planes y se cobra por separado.

El presupuesto mínimo requerido para dar inicio a una campaña publicitaria es de \$250.000 + iva que serán distribuidos en diversas plataformas (adwords, Facebook, otros) y modalidades (PPC, PPM, otros) según objetivos, planificación estratégica y diseño de campaña.

El servicio incluye un costo por gestión de campaña publicitaria equivalente a un 15% del presupuesto. Este costo tiene un tope \$225.000, es decir, no se cobrará el 15% por sobre un presupuesto publicitario de \$1.500.000.