

1

¿Qué es?

Proyecto de marketing digital encaminado a unificar los esfuerzos publicitarios de empresas locales. Se llevara a cabo agrupando los productos de varias empresas bajo una sola cuenta por cada red social y se organizaran promociones conjuntas de bienes complementarios, atrayendo a clientes potenciales de cada una de las empresas y aportando visibilidad a las mismas. También se diseñara una pagina web y una aplicación móvil con los productos publicitados.

2

¿Por qué?

Las empresas locales necesitan promocionar sus productos a través de una plataforma que publicite productos que no compitan entre si.

3

¿Para qué?

Para que las empresas locales unifiquen sus esfuerzos y logren salir a la luz evitando ser opacadas por grandes corporaciones.

4

¿Para quién?

Destinado a empresas que fabrican productos complementarios y/o diferentes y que a la vez deseen realizar campañas de promoción conjunta



5

Apoyo económico

Se buscaran recursos presentando el proyecto a inversores e intentando obtener apoyo gubernamental desde el ministerio TIC.

6

Equipo

Se contratara personal experto en creacion de paginas web y en creacion de contenido.

Yo me encargare de aportar mis conocimiento sobre marketing y herramientas TIC.

7

Redes sociales

Las redes sociales seran de vital importancia para la puesta en marcha de este proyecto. Se usara facebook, Youtube, Google+ e Instagram dependiendo de las combinaciones de productos a promocionar



8

Donde y cuando

Se efectuara en el territorio colombiano con miras a una expansión global, ya que este modelo de negocio asi lo permite. Se busca realizar el lanzamiento lo mas pronto posible ya que es un potencializador que la región necesita cuanto antes.

9

Precio de venta / Como mantenerse en el mercado

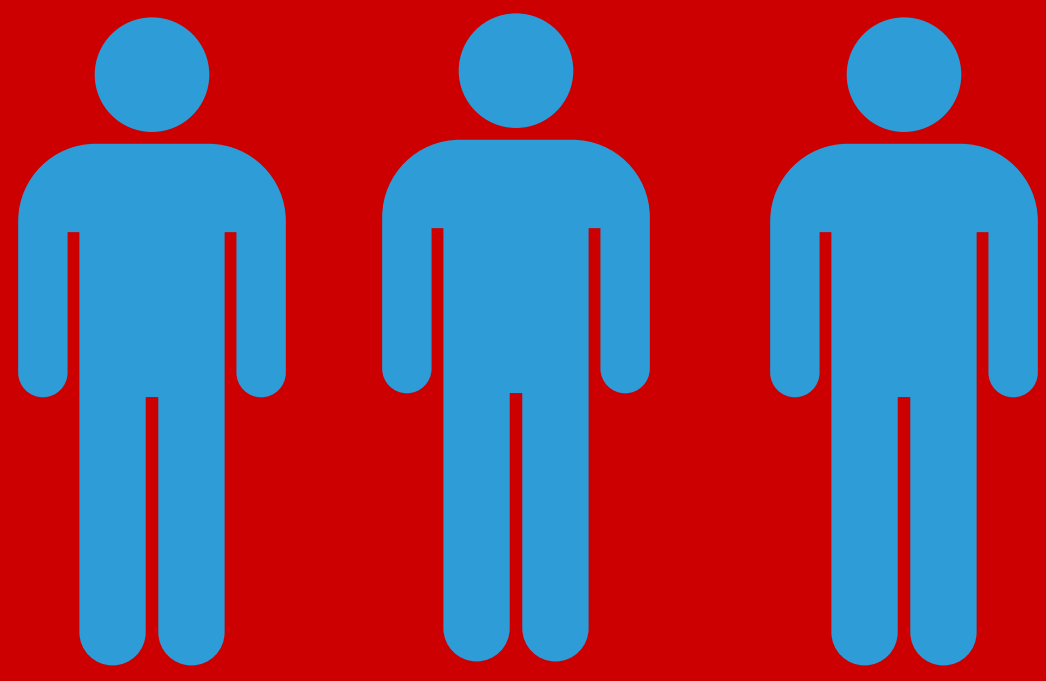
El precio de venta establecido es de 400.000 pesos por suscripción. Este baja inversión para las empresas hará que consideren a Qualition como la mejor opción. Se espera que en el primer año de operaciones 12 empresas hayan trabajado junto a nosotros, siendo un negocio sumamente escalable.

Total costos e ingresos por cliente (Anual)

Por cada cliente ingresaran anualmente por concepto de suscripción 4'800.000 de los cuales 2'083.333 representarian costos y 2'716.667 ganancias brutas

Total costos e ingresos anuales

En total ingresaran anualmente por concepto de suscripción 57'600.000 de los cuales 25'000.000 representarian costos y 32'60.000 ganancias brutas



EJEMPLO: Una fábrica de zapatos al igual que una de pantalones efectuaron campañas separadas de marketing digital durante muchos años.



PANTALONES

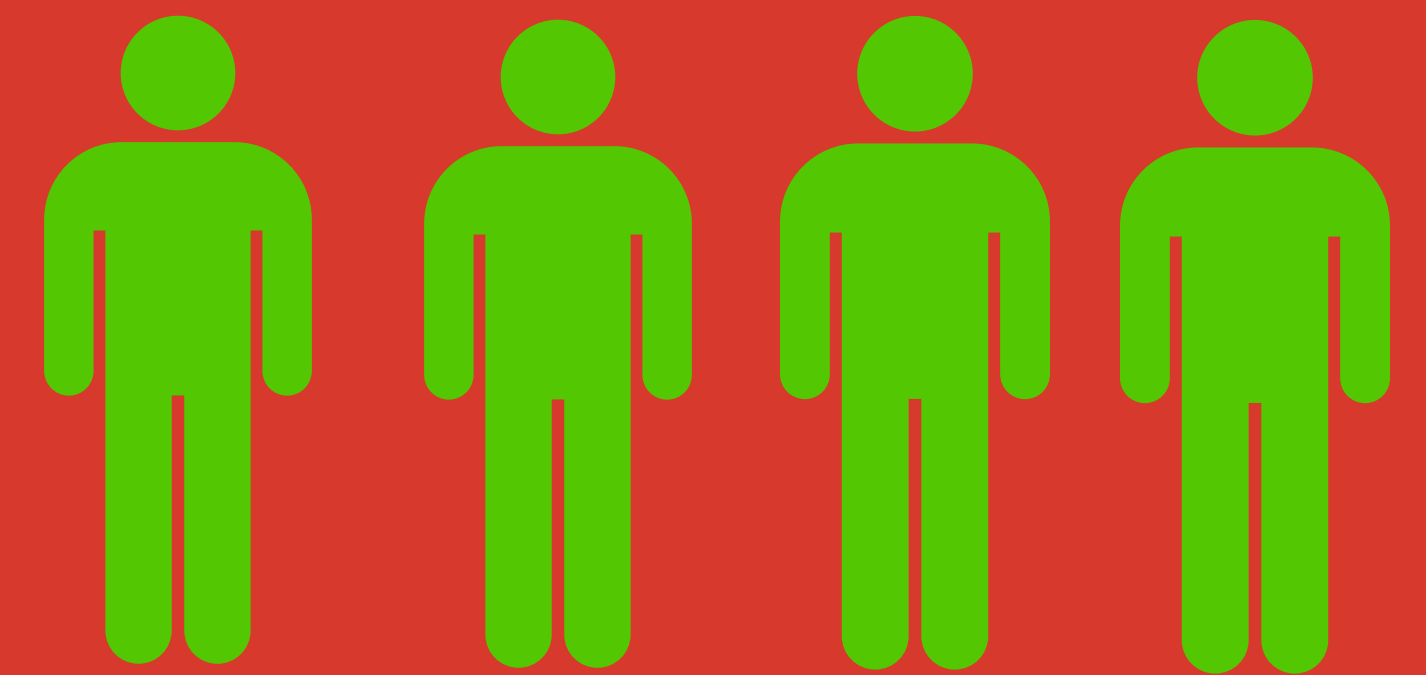
Fabrica

Super
fabrica de
ZAPATOS

A través de sus propias cuentas en la red social Facebook, la empresa de zapatos y la de pantalones lograron llevar su publicidad a 300 y 100 clientes potenciales respectivamente.

1

Al implementar estrategias que atraigan a clientes potenciales de las dos compañías, se podría llegar a un mayor numero de personas (400).

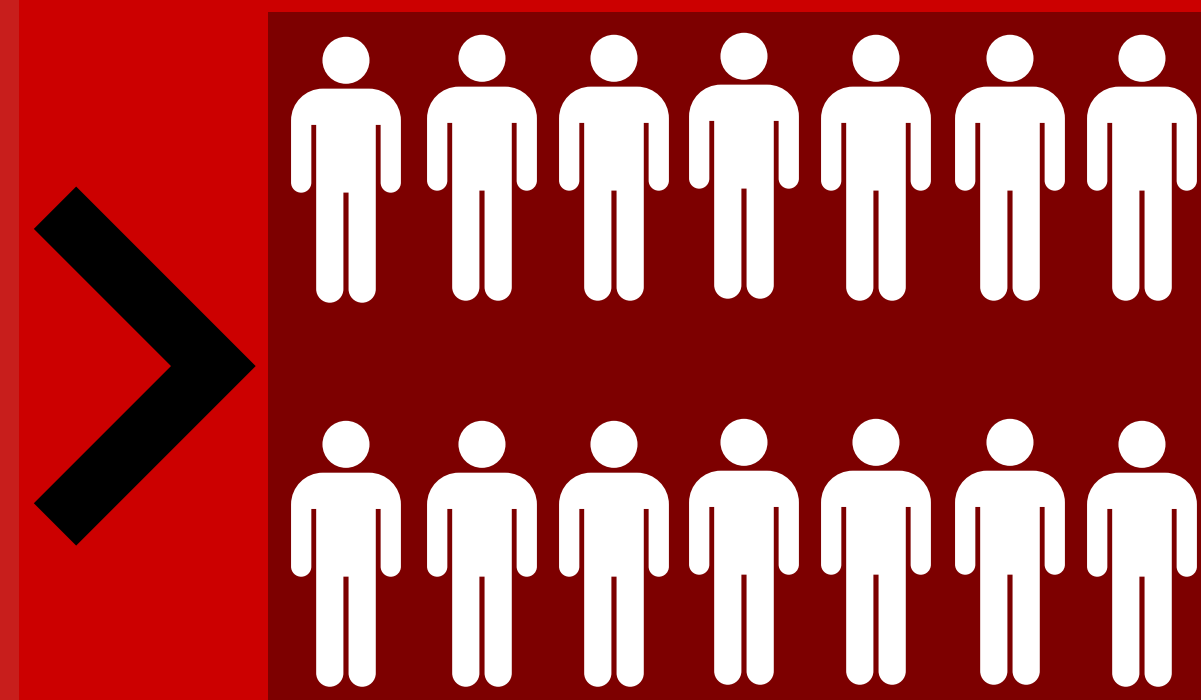


CUAL ES EL PASO SIGUIENTE?

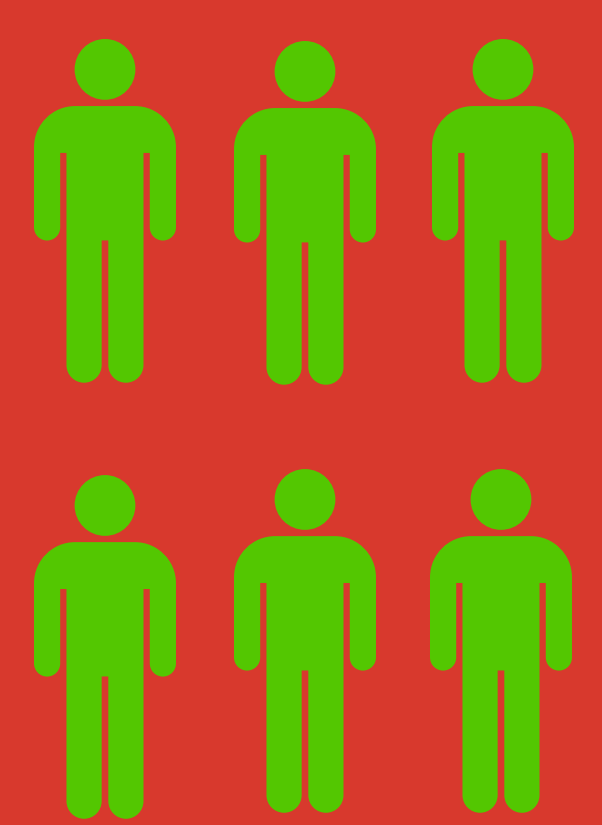


3

Al replicar el mismo modelo con otro tipo de compañías (fabrica de bebidas + fabrica de vasos, fabrica de mermelada + fabrica de galletas) se creara un enorme ecosistema de clientes potenciales que tal vez ingresen a la pagina buscando zapatos y terminen comprando ZAPATOS, PANTALONES, BEBIDAS, COMIDA etc. La cantidad de mezclas promocionales por crear seria enorme. El marketing digital sombrilla permite que cada empresa se especialice en lo que sabe hacer y deje en nuestras manos la complementación de sus productos.



2



Al combinar estrategias entre estas dos empresas (Por la compra de dos pantalones, reciba un bono de 50.000 para adquirir zapatos) Se lograra viralidad, haciendo que el numero de clientes potenciales se incremente en gran medida.