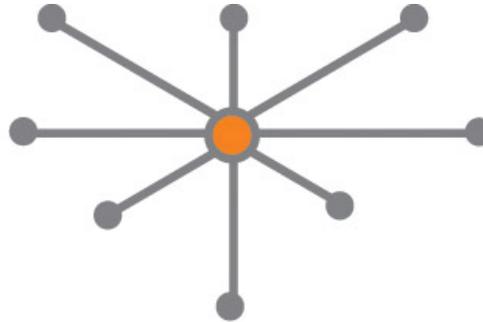


Grupo S&N

Emprendedor
eNDEAVOR



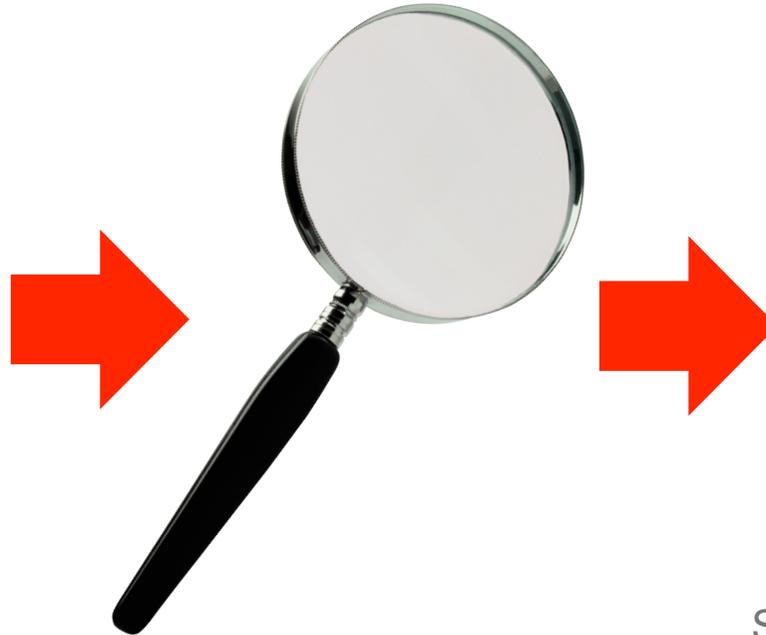
Grupo **S&N**

Conectamos **compradores con vendedores**
en forma eficiente y rentable
de manera **simple e innovadora**

Del marketing tradicional a la hiper-segmentación



Marketing masivo
Se enfoca en audiencias
grandes y uniformes.
“llegar a muchos”



Segmentación por perfil



Segmentación perfil + por
Momento.

El cliente es el rey

El cliente es el rey

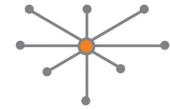


- El cliente no quiere Invasión. El decide cuando y a través de que medio quiere recibir información
- El cliente se acostumbró a la comunicación multi-canal e.mail + redes sociales + blog + contenidos webs preferidos+ SMS + buscadores + videos online. Comunicación Convergente.
- El usuario busca experiencias, no productos.

5 claves para llegar a este nuevo consumidor



- **Enfocarse en las personas**
 - No en el mensaje, en el consumidor. No en el producto, en la relación. En la conversación, no en la imagen.
- **Del MI al Nosotros**
 - Los mercados son conversaciones. Los mercados son personas. Las conversaciones en red son públicas.
- **De la interrupción a la conversación**
 - La saturación de mensajes es evidente. Debemos llegar cuando “el rey” quiere hablar
- **Disponibilidad**
 - El consumidor busca, lo que está disponible es la oferta elegida. La mejor oferta que no se encuentra, no existe
- **Del folleto a la recomendación**
 - El 76% de los consumidores no cree que las marcas digan la verdad de sus productos. La mayoría si cree en lo que dice otro usuario



Grupo **S&N**

Conectamos **compradores con vendedores**
en forma eficiente y rentable
de manera **simple e innovadora**

¿cómo conectamos a compradores con vendedores?

Desarrollamos **comunidades** a las que proveemos contenidos específicos a través de múltiples medios. Así generamos el **canal** de comunicación entre estas comunidades y sus **proveedores** habituales.



Secretarias



Mujeres



Madres



Aeropuertos **Argentina 2000**

Turistas

Como llegamos a las secretarias...



• Acceso a comunidades segmentadas •

Como llegamos a las mamás....



• Acceso a comunidades segmentadas •

Como llegamos a los Turistas?



Aeropuerto internacional
Ezeiza

3.000.000
de turistas

Aeroparque
Jorge Newbery

La lógica del usuario



- El usuario busca contenidos y sitios “ a su medida”
- Dentro de estos ámbitos siente que encuentra lo que busca.
- La conexión con sus comunidades o grupos son multicanal
- El conocimiento es compartido

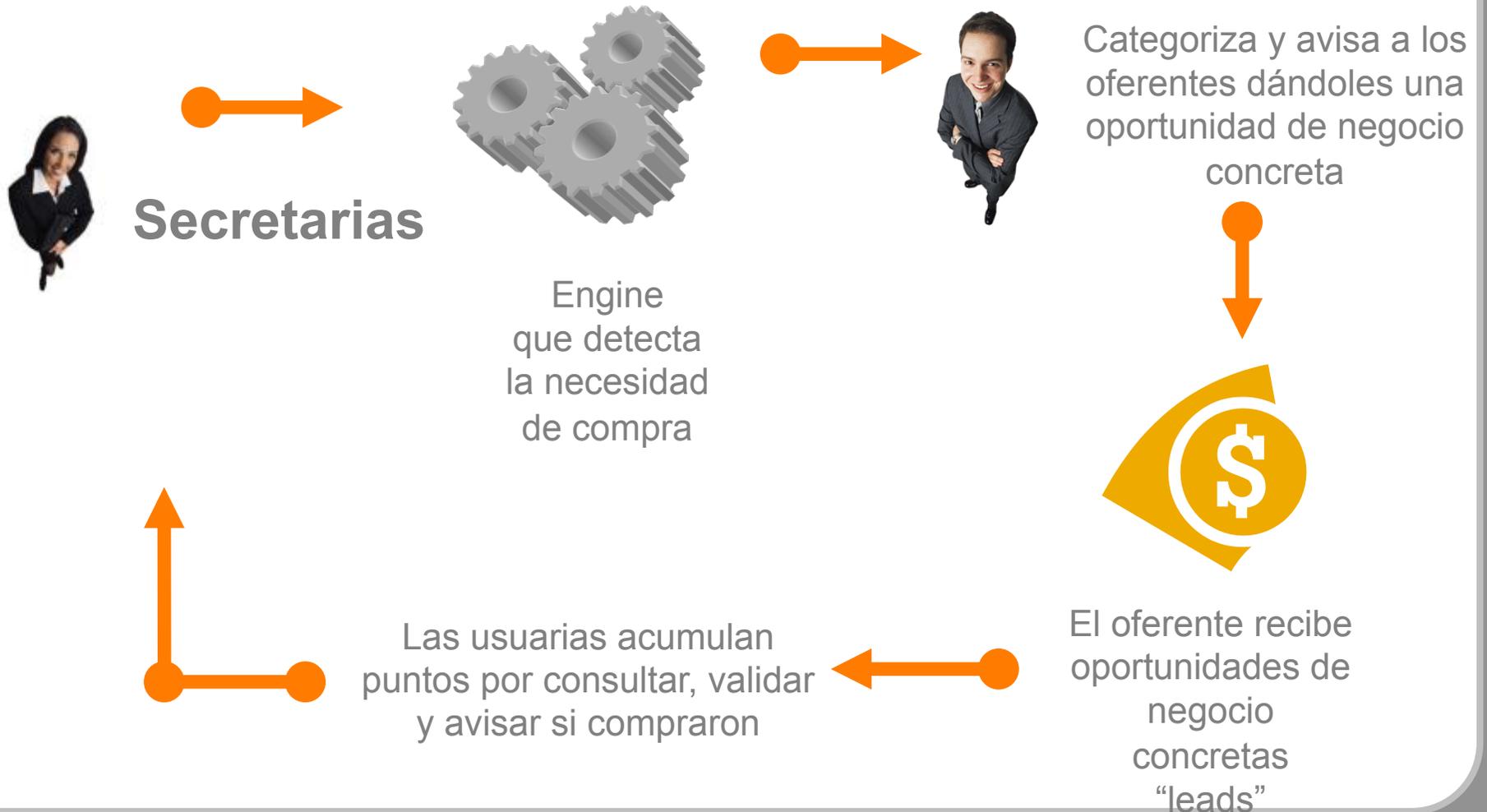
La lógica del nuevo marketing



- Ser encontrado
- Estar en las comunidades o grupos que son afines a mi cliente
- Ser activo dentro de los grupos
- El usuario como protagonista
- Usar la opinión de usuarios como clave de mi estrategia. Que hablen de mi marca
- Generar atractivos específicos por contenido y generar landings page de aterrizaje para cada comunidad/contenido

Segmentación por tipo de tarea

En que estás trabajando?





Usuario: Contraseña: Recordarme [Iniciar sesión](#) [Recordar Contraseña](#) | [Register](#)

[Principal](#) [Mis consultas](#) [Mis puntos](#) [Catálogo de Premios](#) [Preguntas Frecuentes](#)

NotiBlocks
1-Escribí



COMPRE
ONLINE
PASAJES
DE BUS

Central de Pasajes

¿En qué estás trabajando?

- Organizando un viaje
- Organizando un evento
- Armando una presentación
- En compras para la oficina
- En compras personales
- En fotocopias e impresiones
- En traducciones e interpretaciones
- Busco formación y capacitación
- Enviando correspondencia
- Buscando regalos

Buscar por Rubro

- Compras para la oficina
- Servicios para la empresa
- Servicios Personales
- Viajes y Traslados Ejecutivos
- Eventos
- Comer y beber
- Envíos
- Formarse e informarse
- Regalar
- Traducir e interpretar

Buscar

[Buscar](#)



AMERICAN

Home

Bienvenida!

La **Guía Desecretarias** es un programa de beneficios mediante el cual premiaremos sus consultas, contrataciones y calificaciones a nuestros proveedores. Un sistema ágil y eficaz para pedir presupuestos y contratar servicios en la empresa sin perder tiempo. Con cada consulta, evaluación y compra efectuada sumará puntos que luego podrás canjear por premios que figuran en el catálogo.

1 consulta, 4 pasos y muchos premios!

1

Elegí tu método de búsqueda.

2

Seleccioná los proveedores que prefieras.

3

Envíales tu consulta o pedido de presupuesto.

4

Sumá puntos y canjealos por fabulosos premios!

¿En qué estás trabajando?

Cuéntanos en qué estás trabajando y nosotros ordenaremos para tí los productos y servicios que necesitarás.

[BUSCAR](#)

Buscar por rubro

Encontra tus proveedores de acuerdo a la actividad a la que se dedican. Comienza ahora!

[BUSCAR](#)

Buscar por palabra clave

Ingresa el nombre de la empresa que estás buscando y obtén todos los datos para contactarla!

[BUSCAR](#)

Ofertas destacadas

- MK OF S.R.L
- LE SHOP
- ALLYTECH
- CONGRESS RENTAL
- GONZALEZ AVELLANEDA
- STURLA Y CIA.
- FREE MAKERS LOGISTIC GROUP
- FREE MAKERS LOGISTIC GROUP
- CORREO GRUPAL
- DATA EXPRESS



desecretarias.com
de Grupo S&N

¡Una web hecha especialmente para tí!

NUEVA EMPRESA

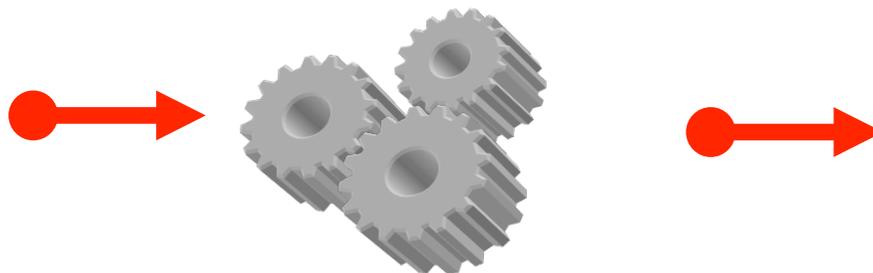


Universal Assistance

Universal Assistance, más de 30 años de excelencia en servicios de asistencia al viajero, se suma a nuestra selecta cartera de oferentes.

Universal Assistance posee centrales de atención en todo el mundo solucionando cualquier imprevisto durante sus viajes a través de su credencial de asistencia. Presentes en 150 países, dispone de un equipo de profesionales calificados y altamente entrenados para responder de manera eficaz y confiable.

Segmentación por etapa de la mamá/bebé



CRM crea categorías según parámetros y administra campañas con múltiples ofertas a múltiples segmentos

Su empresa recibe consultas de target muy específicos

Segmentación por keywords & perfil



SOS MAMA

GUÍA ONLINE PARA MAMÁS

Búsqueda avanzada >

Productos Relacionados

- > Accesorios para bebés y niños - > Butacas para el auto - > Cochechitos y rodados

RANKING

- > Colegios privados
- > Jardines de Infantes
- > Ropa para embarazadas
- > Paseos para niños

Las empresas + buscados

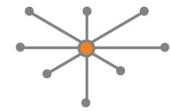
- > Apio verde (av. cabildo)
- > Hospital Interzonal general agudos eva peron (ex castex)
- > La granja chocolatada
- > Paraiso infantil



Su empresa recibe consultas de interesadas en el contenido relacionado a su producto O De mamás cuyo “estado/edad” sea justo su target

La Guía de productos para mamá esta relacionada al **contenido** a través de **keywords** y a los **perfiles** de usuarios a través del **CRM**.

Su empresa “llega” así a las mamás en el **momento justo**, cuando ellas buscan



Grupo S&N

Suscríbete al newsletter
de **sos mamá**

Buscar

- Fertilidad
- Embarazo
- 1 año de Vida
- 2 a 5 años
- 6 a 8 años
- 9 a 11 años
- 12 a 15 años

**¡Visitá ya nuestra
Biblioteca Virtual!**

Herramientas

- Cuentos para tu hijo
- Calendario de vacunación
- Tabla de percentilos
- Tarjetas
- Member de Bebés

Claves para vestirte durante el embarazo

Elegir ropa moderna y a nuestro gusto durante el embarazo no es del todo fácil, pero en Cosas de Bebés te damos algunos consejos para que adaptes a tu estilo cualquier prenda.



**¡Nuevo Diario
de la Embarazada!**

**¡Conocé nuestra
sección de Nombres
y decidite ya!**

**SOS
MAMA**

**GUÍA ONLINE
PARA MAMÁS**

Búsqueda avanzada

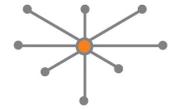
Productos Relacionados

> Indumentaria - > Ropa
para embarazadas - > Ropa
Interior para embarazadas

RANKING

> Colegios privados

Pasos para llevar a cabo una campaña online exitosa



Grupo S&N

Etapa 1. Análisis del producto o servicio

- El primer paso es verificar la adecuación de tu producto al entorno Internet

Etapa 2. Identificación del público objetivo

- El siguiente paso consiste en estudiar el público objetivo para los productos que tu empresa quiere anunciar en Internet.

Etapa 3. Determinación de los objetivos

- A continuación se deben fijar los objetivos que pretendes cumplir con la realización de la campaña.

Etapa 4. Test y Medición

- Este tipo de campaña permite hacer test, medir, comparar y luego lanzar

Casos de éxito



Campaña: Nivea Soft- Lanzamiento
Cliente: Johnson & Johnson
Base impactada: 63.797
Objetivo “lanzamiento”

Resultados:

19.796 mujeres participaron
de la campaña
5727 Virales.



Casos de éxito



Respondé y Ganá

TODO PASA POR TUS MANOS.

Los papeles de la oficina. El futuro de tus hijos.
Las compras. La cena. Tu look.

Por eso dales el cuidado que se merecen con una crema especialmente desarrollada para cuidar la delicada piel de tus manos y hacer que se vean más lindas.

Ingresá a la página www.nivea.com.ar y filate cómo se llaman las variedades de productos de la línea NIVEA Hand. Hacé clic acá y completá el siguiente formulario. Si estás dentro de las 500 primeras que responden correctamente te enviaremos una crema NIVEA Hand de regalo.

Hacé clic ahora y Ganá!

Campaña: Product sampling

Cliente: Nivea

Base impactada: 21898

Objetivo: indagar el mercado y distribuir muestras de productos “lanzamiento”

Resultados:

En 24hs. Nivea tuvo su información de mercado y 72 Hs. después de distribuyeron las muestras de productos

Casos de éxito



¡Elegí el separador Avery que mejor se adapte a tus necesidades!

¡Avery TE AYUDA A ORGANIZARTE Y CUIDAR TU DINERO!

Sabemos que **tu tiempo vale** y que el presupuesto es acotado... por eso, te acercamos esta **oportunidad única** para que conozcas y pruebes los productos Avery que te ayudan a trabajar de manera **ordenada, rápida y profesional** optimizando tu presupuesto.

¡Recibí **GRATIS** una muestra de Separador Super Resistente*1 y un Avery Check para comprar productos Avery con un **20% de DESCUENTO***2!

Hacé click aquí

Además... ¡Los cupones participan de un sorteo por 13 Tarjetas Regalo del Banco Francés con \$250 en crédito**!

Separadores Inflexibles con Lengüetas Rotativas

Separadores Personalizables con Lengüetas de Colores

*Separadores Inflexibles Super Resistentes de polipropileno con lengüetas perforadas para una rápida identificación de cada sección.

**Separadores Personalizables Super Resistentes de polipropileno multicolor con lengüetas personalizadas según la necesidad.

Descubre cómo funciona: 8000 177 2837 - asistencia@avery.com.ar - www.avery.com.ar

Campaña: Avery, Test & Prouve / Product sampling

Cliente: Avery

Base impactada: 52.511

Objetivo: comunicar 3 conceptos claves de la marca

Resultados:

Al cierre de cada grupo: 13,6% de las usuarios solicitaron una muestra.

Casos de éxito



Campaña: ¿Cuánto más creés que tu pelo puede mejorar?

Cliente: Dove

Base impactada: 43.433

Objetivo: Difundir la marca y fidelizar a estas mujeres

Resultados:

17.040 clickthrough (41%)

Casos de éxito



Campaña: El poder de ser mujer

Cliente: L'BEL

Base impactada: Segmentación
Interior del país 7.861

Objetivo: Reclutamiento de
revendedoras

Resultados:

1.561 (23% de los usuarios impactados
completaron formulario para ser
revendedora de la marca)

Casos de éxito



Campaña: Dove Frizz Therapy

Cliente: Dove

Base impactada: 100.059 mujeres
ABC 1 C2

Objetivo: Sampling

Resultados:

24% de la base de envíos solicitó la muestra

Casos de éxito



Campaña: Rejuvenece tu mirada con Eucerin Hyaluron-Filler

Cliente: Eucerin

Base impactada: 53.000

Objetivo: Sampling. Fidelización. Viralidad.

Resultados:

completaron formulario 6.730 contactos.

A través de la viralidad obtuvimos 2.327 datos

Casos de éxito

Mirá en exclusiva el **nuevo comercial** de la Línea **Actron** de Bayer.



Acordate que con **Actron** tenés **una presentación para cada dolor.**

Para mayor información ingresá a www.actron.com.ar



Campaña: Actron
Cliente: Eucerin
Base impactada: 100.000 mujeres
ABC 1 c2
Objetivo: anticipar campaña TV

Resultados:
17.800 contactos abrieron el video

Casos de éxito



Campaña: Vivere, suavechito

Cliente: Unilever

Base impactada: 62.0980 mamás

Objetivo: tráfico al sitio de suavechito

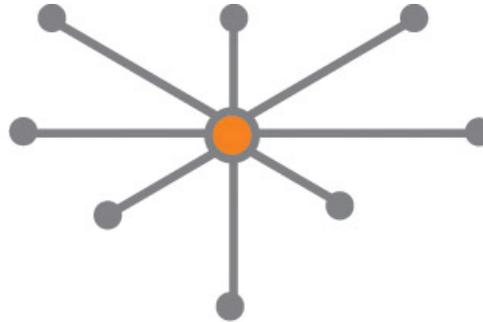
Resultados:

10209 visitas

Conclusiones



- No le hagas a tus clientes lo que no te gusta que te hagan a vos
- Segmentá tus mensajes y tus audiencias, más y más...
- Si tienes una oferta excelente, que no es visible, no existe.
Preocúpate por ser encontrable
- Intentá armar ofertas y landings en función del origen y el objetivo de la visita
- Intrgá a tu estrategia de marca a facebook, twitter, blog, wiki, etc



Grupo **S&N**

Conectamos **compradores con vendedores**
en forma eficiente y rentable
de manera **simple e innovadora**