

Estrategias
que impulsan
tu negocio





Descripcion de las compañías

¿Tus clientes pueden encontrarte fácilmente?

SI

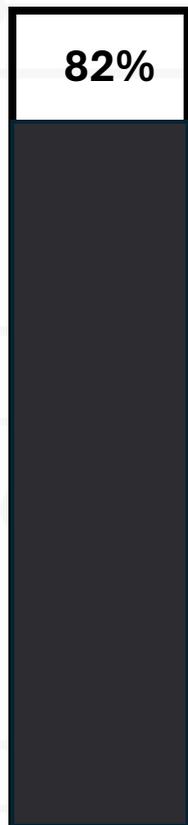
NO

¿Tienes una web actualizada?

Si alguna de tus respuestas es "no", ¿qué estás esperando para mejorar tu estrategia?

¿Apareces en Google cuando buscan tu servicio?

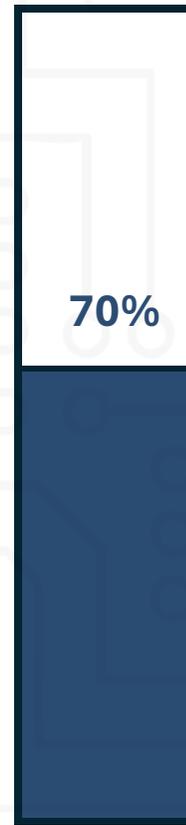
DATOS CLAVE:



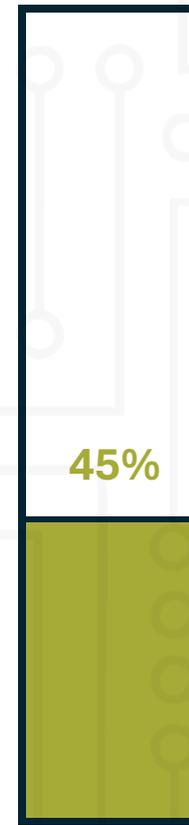
Consumidores buscan en Google antes de comprar



Confían más en un negocio con presencia digital activa.



Llamadas perdidas sin estrategia.



Mayor ROI con compra programática.



Mercadeo

VS



Publicidad

Mercadeo

Todas las acciones dirigidas para atraer, retener y fidelizar clientes.

Incluye:

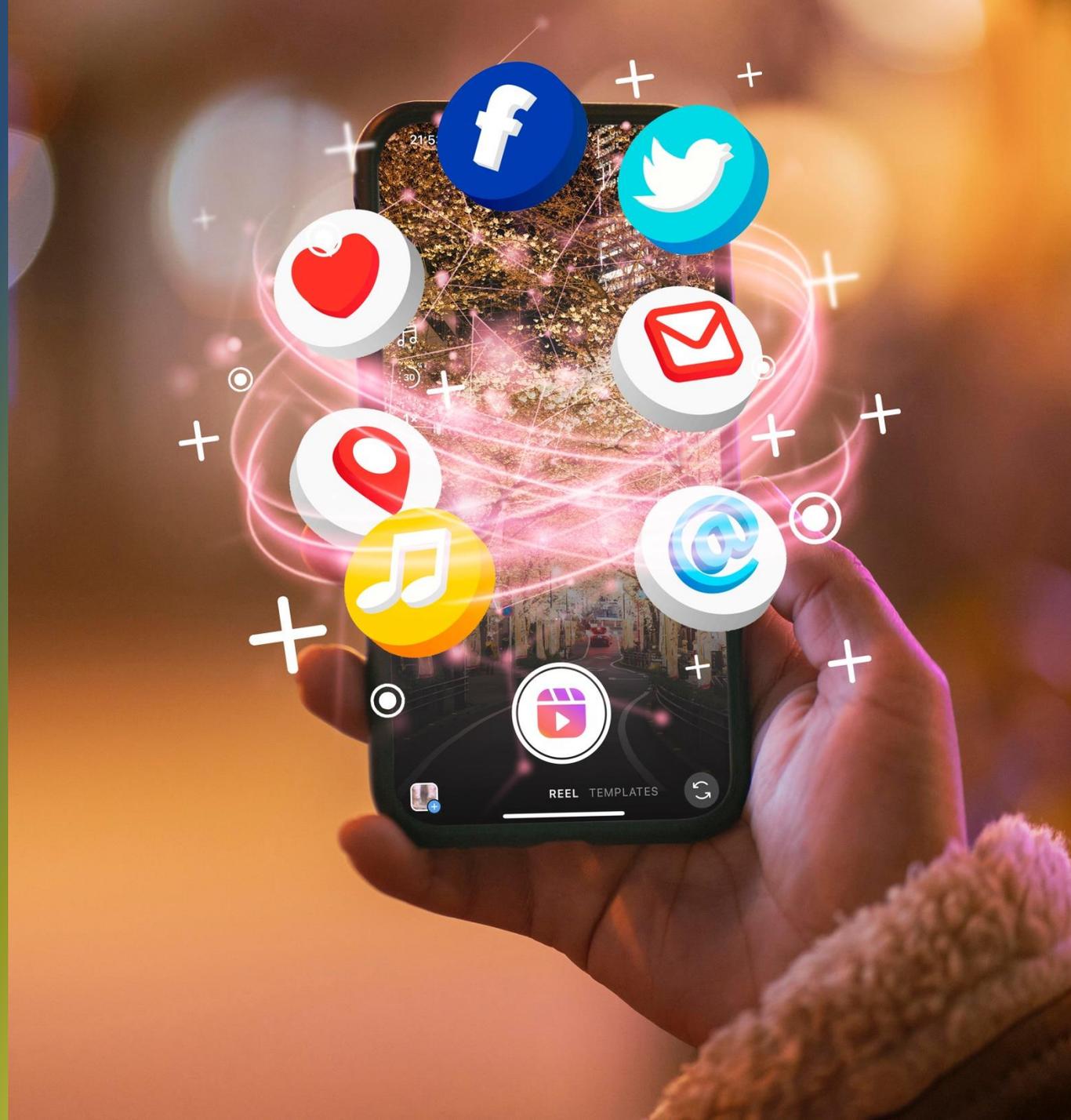
- Investigación de mercado.
- Desarrollo de productos/servicio.
- Branding y posicionamiento.
- Estrategias de comunicación y ventas.



Publicidad

Publicidad: Herramienta dentro del mercadeo para promocionar y persuadir.

Pueden ser anuncios digitales y tradicionales.



Mercadeo:

Define a quién le vendes y cuál es tu mensaje.

Publicidad:

Usa anuncios en redes y Google para llegar a esos clientes.



**Publicidad
Digital**

VS

Tradicional

Publicidad Tradicional

- Ideal para generar reconocimiento masivo y credibilidad.
- Menos segmentación del público objetivo.

Se basa en medios físicos y audiovisuales como:



Publicidad Digital:

- Mayor segmentación y personalización de anuncios.
- Costos más accesibles y medición en tiempo real.
- Interacción directa con el público y optimización continua.



¿Cuál es la solución para tu negocio?

Publicidad tradicional: Construye confianza y recordación de marca.

Publicidad digital: Permite segmentar y medir el impacto.

La combinación de **publicidad digital y tradicional** crea una estrategia más completa y efectiva para llegar al público adecuado con el mensaje correcto.



Mensaje de espera y cuadro telefónico

Primera Impresión

Un mensaje de espera bien diseñado puede mejorar la percepción del cliente.

Oportunidad para informar

Se puede usar para comunicar promociones, horarios o valores de la empresa.

Evitar Frustración

Un tono amigable y profesional reduce la impaciencia mientras el cliente espera.

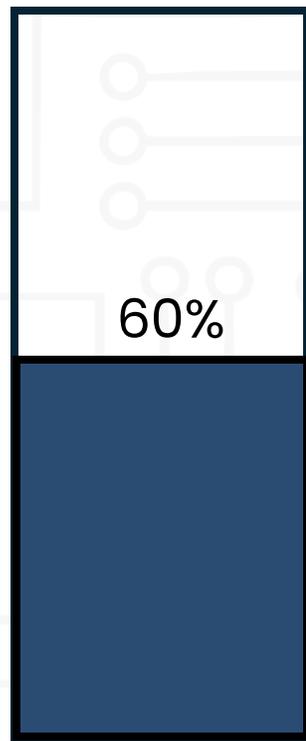


¿Que es Instore?

- Refuerza las ofertas y beneficios en tiempo real.
- Capta la atención del cliente en el momento de compra.
- Debe mantener el tono y estilo de la marca para alinearse con la experiencia general.



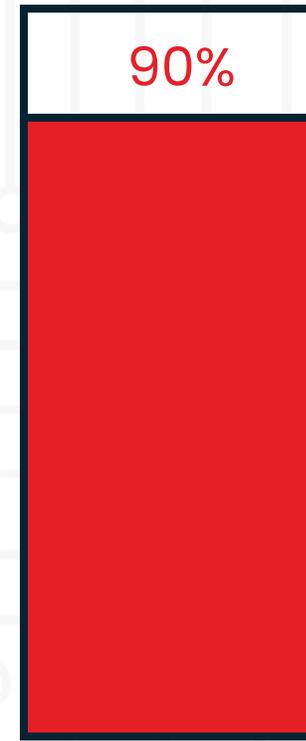
Importancia del **Cuadro Telefónico** y Promocional por voces



Cientes que escuchan anuncios en espera o dentro de una tienda toman decisiones de compra en el momento.



Mensajes de espera en llamadas



Promociones por alta voces

Una estrategia de comunicación alineada en todos los puntos de contacto (teléfono, tienda física, digital) mejora la experiencia del cliente, fortalece la reputación de la marca y aumenta las conversiones y fidelización.



Media Planner:

La **Clave** para maximizar tu negocio.

No se trata sólo de hacer publicidad, sino de hacerlo inteligentemente.



SUCCESS

Beneficios de una estrategia de publicidad en Google y Meta

1

Analiza la audiencia para que llegues a quienes realmente importan.

2

Optimiza anuncios en tiempo real.

3

Mayor retorno de inversión- Se maximiza cada dólar invertido.



Google



Meta



in



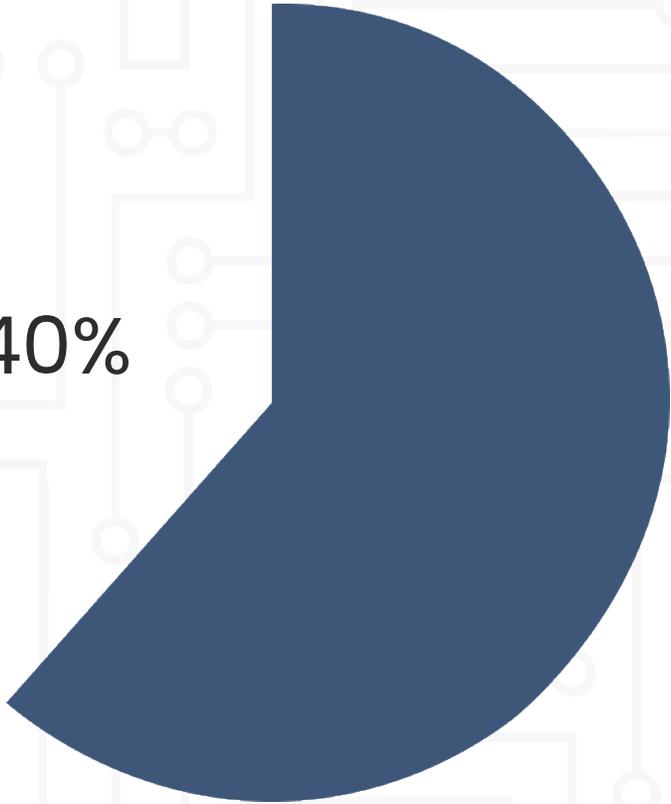
Entre otros...

Si decidieras establecer una estrategia en publicidad este mes,



cómo lo invertirías y en qué canal





40%

ROI en campañas
digitales utilizando
media planner.



¡Es Momento de Potenciar tu Negocio!

No se trata solo de estar en internet, sino de usar las herramientas correctas para crecer.

Para más información:



info@spotonhold.com | info@arrobapr.com



787-834-7201



sohpr.com | arrobapr.com



GRUPO MAMERY

Spot
on **HOLD**

