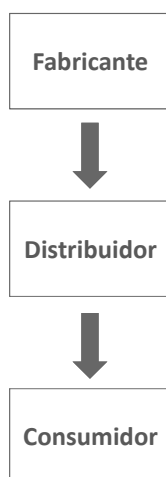


# ¿Cómo hablar con el consumidor?

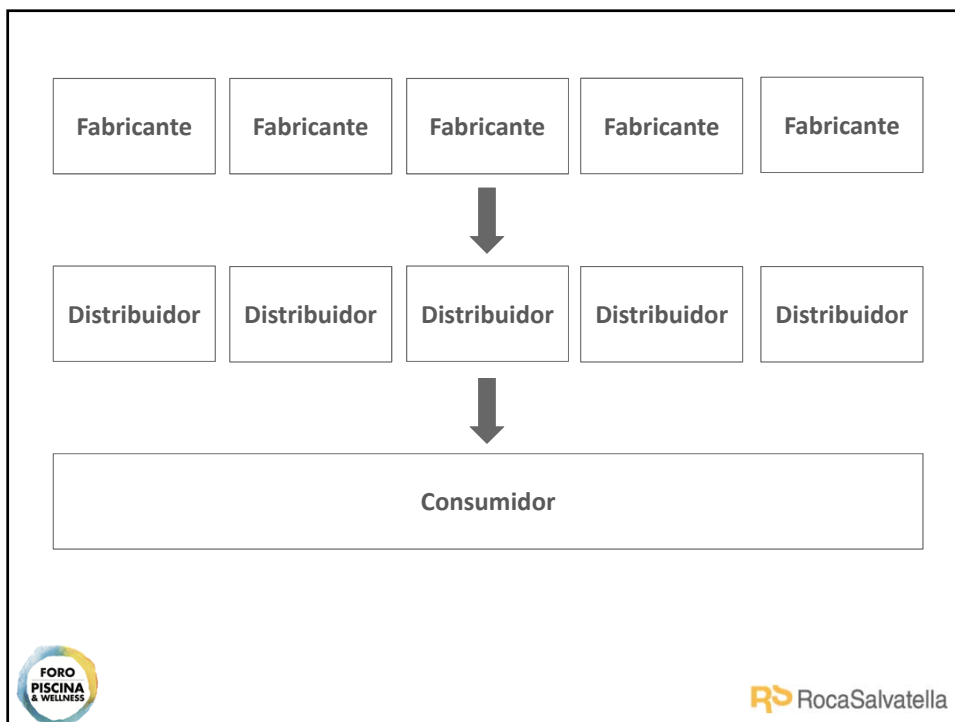
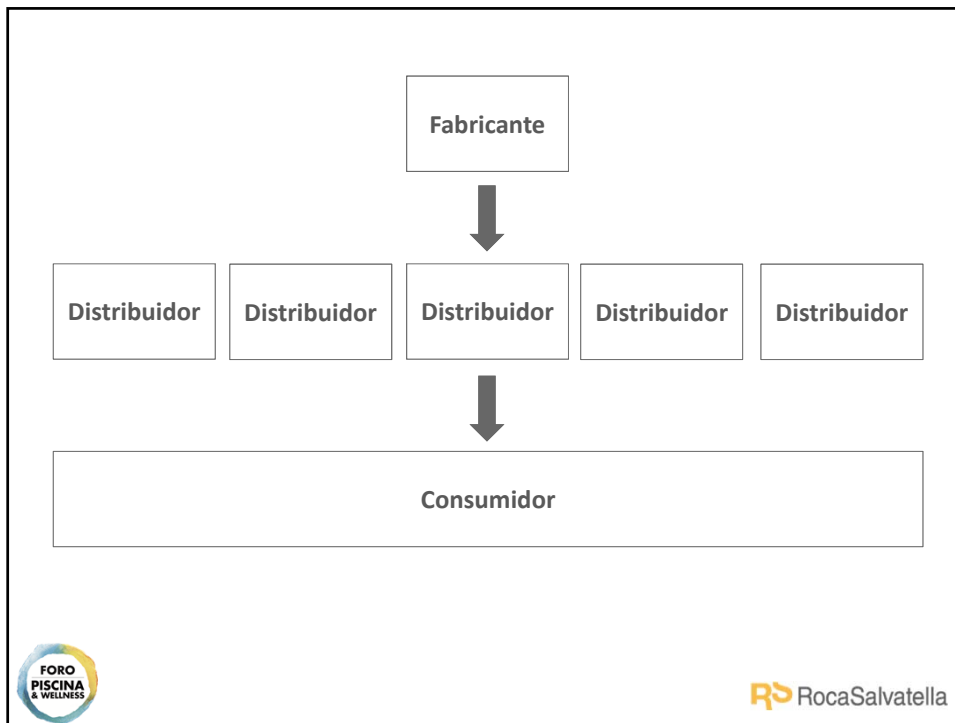


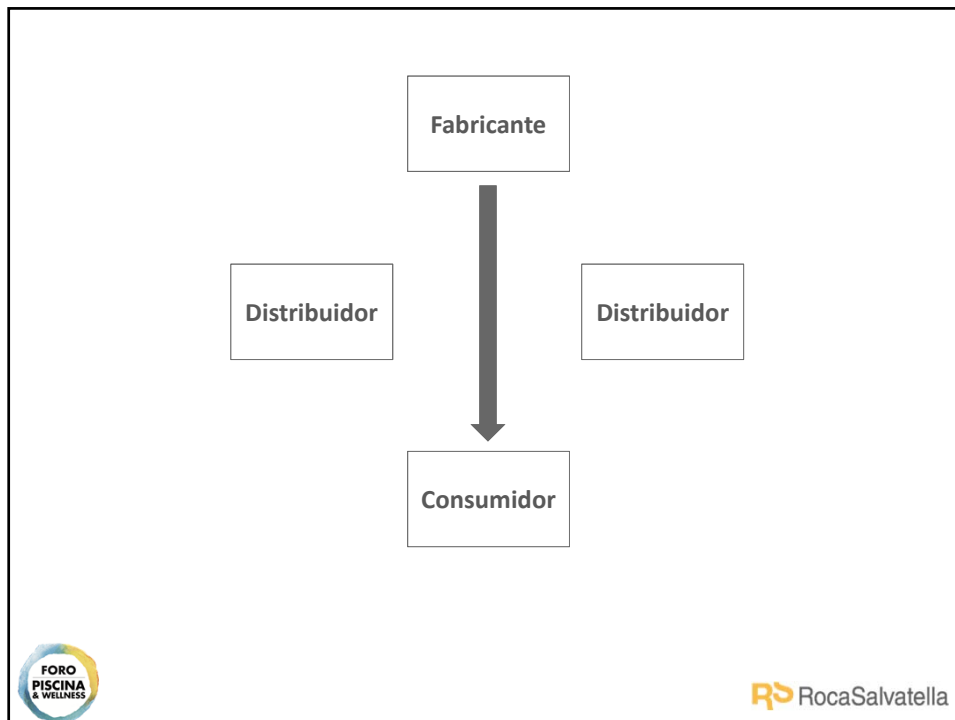
genís roca  
@genisroca

**RS** RocaSalvatella  
Madrid, 3 de noviembre de 2016



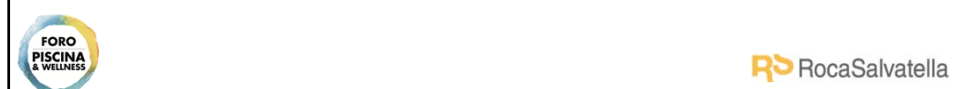
**RS** RocaSalvatella

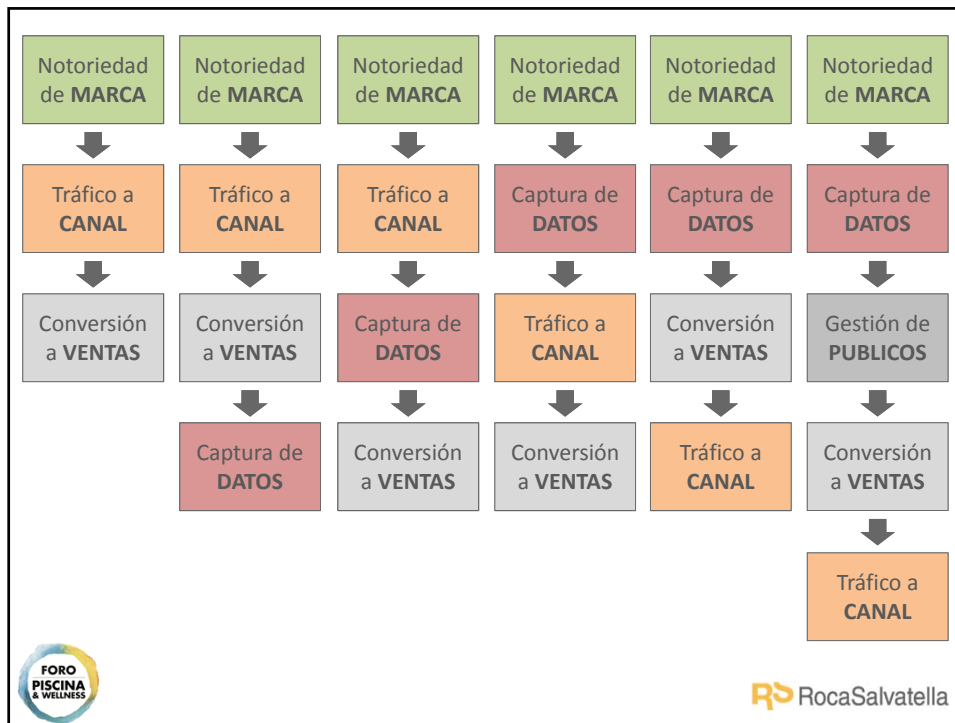




todos hemos cambiado  
la forma de comprar

pero pocos  
han cambiado  
la forma de vender

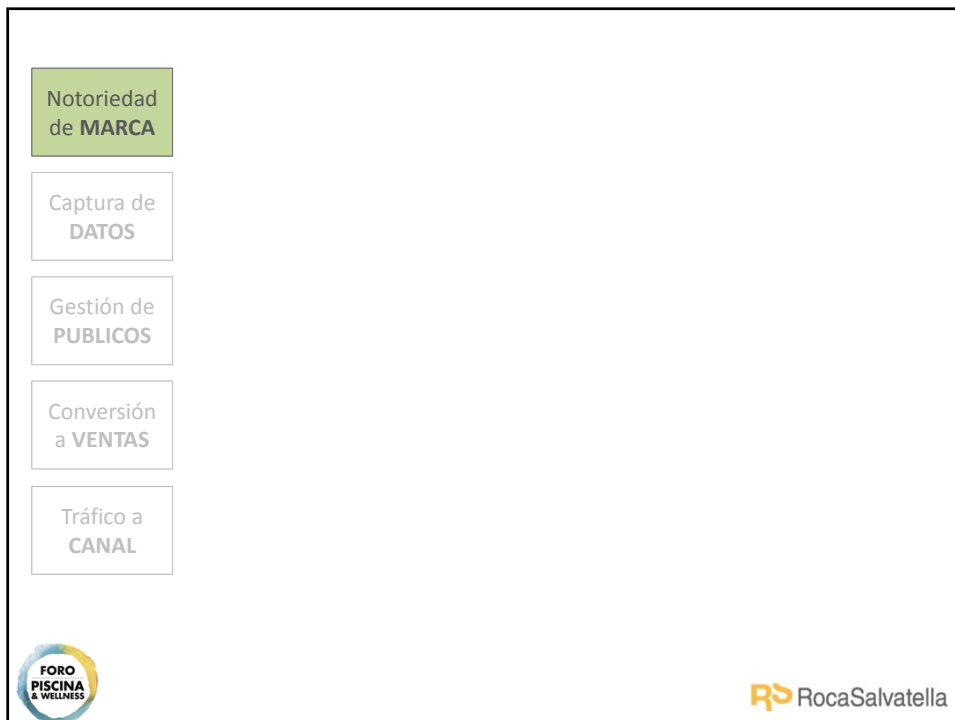
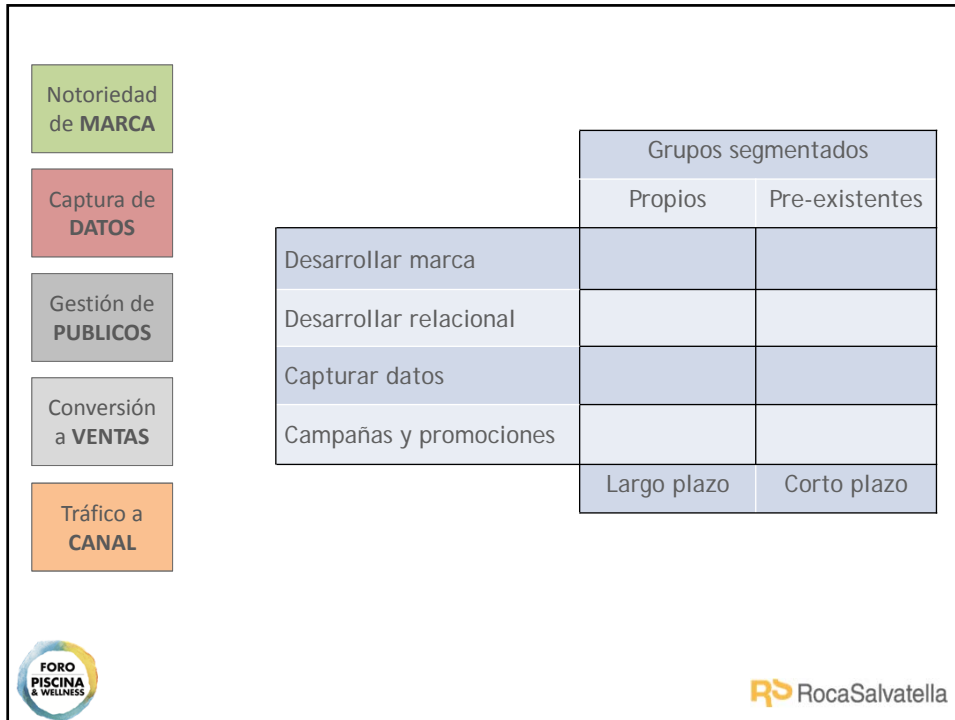


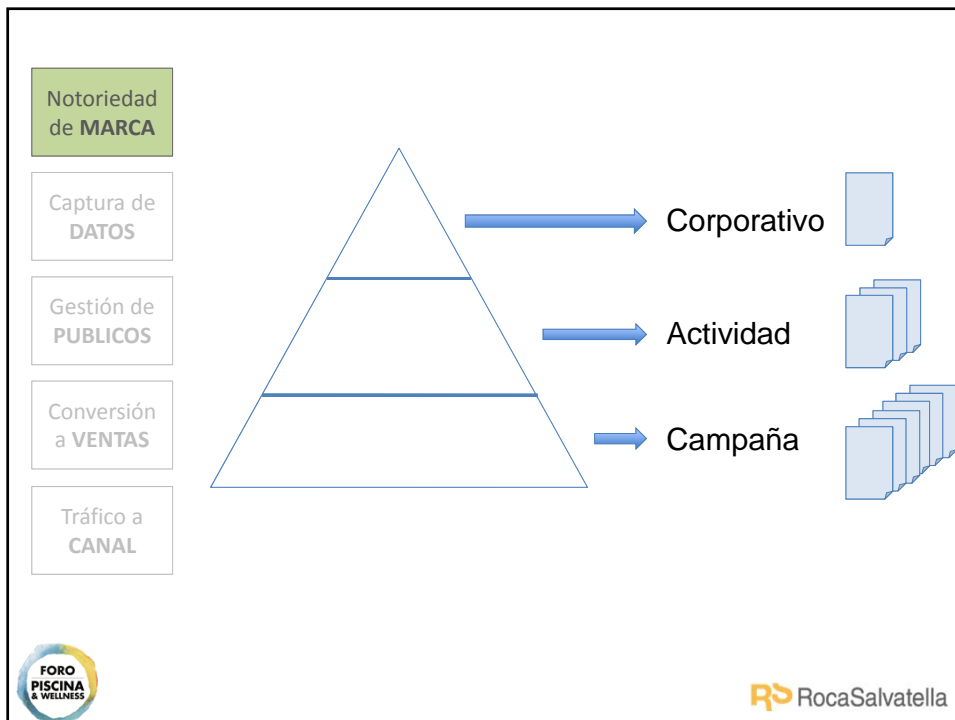
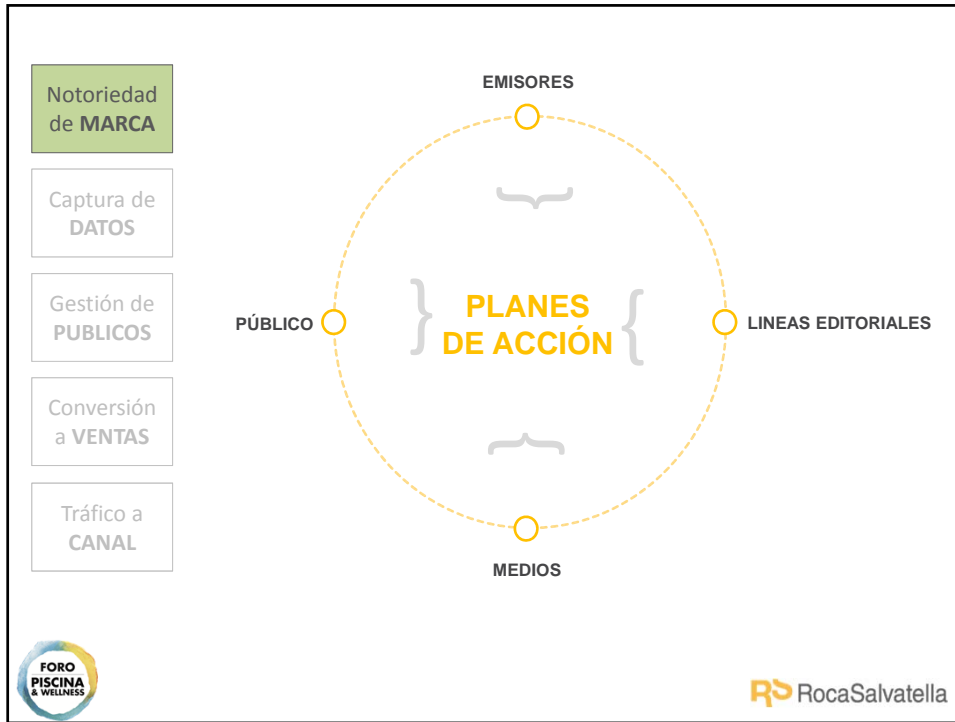


**DE:**  
enviar tráfico al canal

**A:**  
conocer al consumidor









Notoriedad de **MARCA**


**Captura de DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**


Mercedes-Benz

Su contacto con Mercedes-Benz

Notoriedad de **MARCA**

**Captura de DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

1. Sus preguntas
2. Comprobar y enviar

### 1. Sus preguntas

¿Tiene alguna pregunta, deseo o sugerencia? Por favor, háganosla llegar.  
Los campos señalizados con \*.

**Datos personales**

Tratamiento \*  Sr.  Sra.

Nombre \*

1º Apellido \*

2º Apellido

Empresa

Tipo de vía \*

Vía, Número \*

Portal

Escalera

Piso / Puerta

Ciudad, CP \*

Provincia / País \*

Tipo de dirección

**Estoy localizable**

por teléfono/móvil

por correo electrónico \*

**Mis peticiones y consultas**

Tema \*

Detalles de la consulta (máx. 900 caracteres) \*

**Protección de datos**

Nos gustaría seguir asesorándole, asistiéndole e informándole. Para ello necesitamos su consentimiento relativo a la protección de datos en el almacenamiento y uso de sus datos.


» Leer la declaración de consentimiento


Si, he leído la declaración de consentimiento y estoy conforme con el almacenamiento y uso de mis datos.

No deseo que mis datos personales sean tratados para fines promocionales.

No deseo que mis datos sean cedidos a las empresas de la Red Oficial de Mercedes-Benz ni a las empresas del Grupo Daimler en España para la realización de acciones promocionales.

No deseo recibir información por medios electrónicos: SMS, correo electrónico, teléfono y fax.






Notoriedad de **MARCA**

**Captura de DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



**Submit a question or comment**  
Many common questions are answered on our [Blog](#) and [Support](#) pages.



FIRST NAME  LAST NAME  TOPIC

EMAIL  PHONE NUMBER  QUESTION/COMMENT

COUNTRY  ZIP CODE

Contact me through email or text message

**SUBMIT**

Notoriedad de **MARCA**

**Captura de DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

### Alta nuevo usuario

**Datos de usuario**

Completa el siguiente formulario para comenzar el proceso. Los sigue con \* son obligatorios.


Tu e-mail: \*  Contraseña: \*  ?

Confirma tu e-mail: \*  Confirma tu contraseña: \*  ?


Nombre: \*

Año de nacimiento:  ▼

Sexo




Hombre




Mujer


Tipo de vivienda





Bloque



Chalet



Adosado




Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**



Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



The screenshot shows the Adidas website's newsletter sign-up section. At the top, there are three promotional banners: 'NO TE PERDAS NADA CON LAS NEWSLETTERS DE ADIDAS', 'DESCUBRE LA OFERTA DE BIENVENIDA EXCLUSIVA PARA TI', and 'DISFRUTA DE PROMOCIONES Y OFERTAS ESPECIALES'. Below these is a form for 'CORREO ELECTRÓNICO' with a text input field and a checkbox for 'Si, soy mayor de 16 años.' To the right of the checkbox are buttons for 'HOMBRES' and 'MUJERES'. A small note below the form states: 'solo para nuevos suscriptores'. At the bottom of the form, there is a disclaimer: 'Acepto recibir comunicaciones comerciales personalizadas sobre los productos, eventos y promociones de adidas (incluidas ofertas y descuentos). adidas podrá ponerse en contacto conmigo a través de los canales que yo elija, como el correo electrónico, mensajes SMS o correo ordinario. ¿Qué quiere decir esto?'. The footer of the website is visible, featuring the Adidas logo and navigation links: 'HOMBRE MUJER NIÑOS DEPORTES MARCAS PERSONALIZAR MICOACH' and a search bar with the text 'buscar'.


Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**



Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



The screenshot shows the LetsBonus website's registration form. At the top, there is a red banner with the text 'LetsBonus' and 'De todo, lo que buscas, lo mejor con descuentos de hasta el 70%'. Below this is a large promotional image of a woman's face with the text 'De escándalo -20% extra en Salud y Belleza solo miércoles y jueves'. The registration form includes an 'Email:' field, a 'Ciudad:' dropdown menu with the text 'Selecciona una ciudad', a checkbox for 'Acepto la Política de privacidad', and a red 'Regístrate gratis' button. Below the button, there is a link that says 'Ya estoy registrado'.

Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



Contacto

\* ¿ es cliente ?  SI/No

\* empresa

\* cif ó dni

dirección

\* provincia

localidad

\* teléfono

\* persona de contacto

\* e-mail

\* comentarios



Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



### Contacto

Para más información puede ponerse en contacto con nosotros usando este formulario.

(Los campos marcados con \* son obligatorios)

Motivo de la consulta:\*

Destino consulta:\*

Nombre:\*  Apellidos:\*

Teléfono de contacto:  E-mail:\*


Dirección:

Código Postal - Población:

Comentarios

Validación:\*  


Acepto los datos del aviso legal de esta web



**Formulario de contacto**

Notoriedad de **MARCA**

**Captura de DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

Tu nombre (obligatorio)

Tu e-mail (obligatorio)

Provincia (obligatorio)

A Coruña

Tu teléfono (obligatorio)

Empresa

Asunto



Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

**Gestión de PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

**Gestión de PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



## Anúnciate en Facebook

Más de mil millones de personas. Te ayudaremos a comunicarte con las adecuadas.

[Crea un anuncio](#)

**Visió general**  
Com funciona?  
Preguntes principals

**Paso 1: Crea tu página de Facebook**

Tener tu propia página de Facebook es el punto de partida. Crea una página. Es una forma sencilla y gratuita de comunicarte con los clientes.

**Paso 2: Conecta con la gente**

Anima a los usuarios a que indiquen que les gusta tu página. Crea varios anuncios y segmentalos por ubicación, grupo demográfico e intereses.

**Paso 3: Atrae a tus fans con contenido de calidad**

Haz publicaciones de calidad y promocionalas con anuncios para interesar a tus clientes y sus amigos. Empezar.




Notoriedad de **MARCA**














Captura de **DATOS**



**Gestión de PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

¿Cuál es tu objetivo de marketing?

Reconocimiento	Consideración	Conversión
 Promocionar tus publicaciones	 Atraer personas a tu sitio web	 Aumentar las conversiones en tu sitio web
 Promociona la teva página	 Aumentar las instalaciones de tu aplicación	 Incrementar la interacción con tu aplicación
 Llegar a personas que están cerca de tu negocio	 Aumentar el número de asistentes a tu evento	 Lograr que las personas soliciten tu oferta
 Mejorar el reconocimiento de marca	 Aumentar las reproducciones de video	 Promocionar un catálogo de productos
	 Generar clientes potenciales para tu negocio	

Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

Cerca

Nombre del conjunto de anuncios

Edad  -

Sexo  Tot  Homes  Dones

Idiomas

Segmentación **INCLUIR personas que cumplan al menos UNA de las siguientes condiciones**

**Segmentación detallada**

Datos demográficos > Feina > Cargos

**Pool Manager**

Interessos > Interesses adicionales

**House with swimming Pool**

**Swimming pool service technician**

Afegir dades demogràfiques, Interessos o compo... | [Suggeriments](#) | [Explora](#)

Excluir personas o Acotar público

Conexiones

**Definición del público**

Tu público es demasiado específico para que se muestren tus anuncios. Intenta ampliarlo.

**Características del público:**



- Ubicación:
  - España
- Edad:
  - 38 - 55
- Ubicaciones:
  - en las páginas siguientes: Sección de noticias de dispositivos móviles, Sección de noticias de computadoras, Columna derecha de computadoras, Aplicaciones y sitios web de terceros en dispositivos móviles o Noticias de Instagram
- Personas que coinciden con:
  - Interessos: House with swimming Pool o Swimming pool service

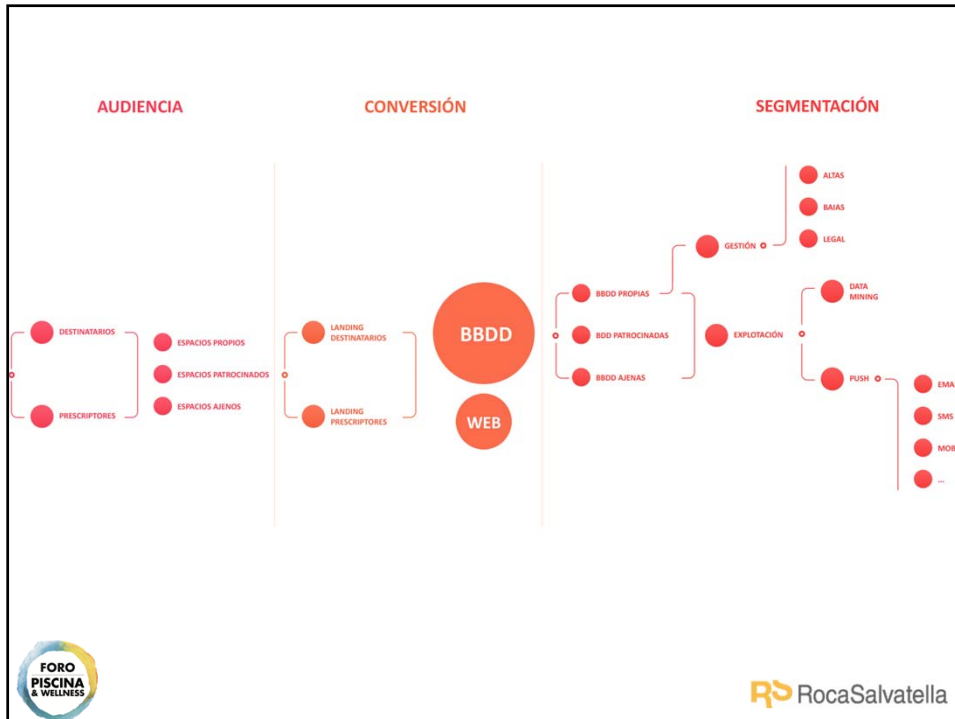
Alcance potencial: 1.600 personas

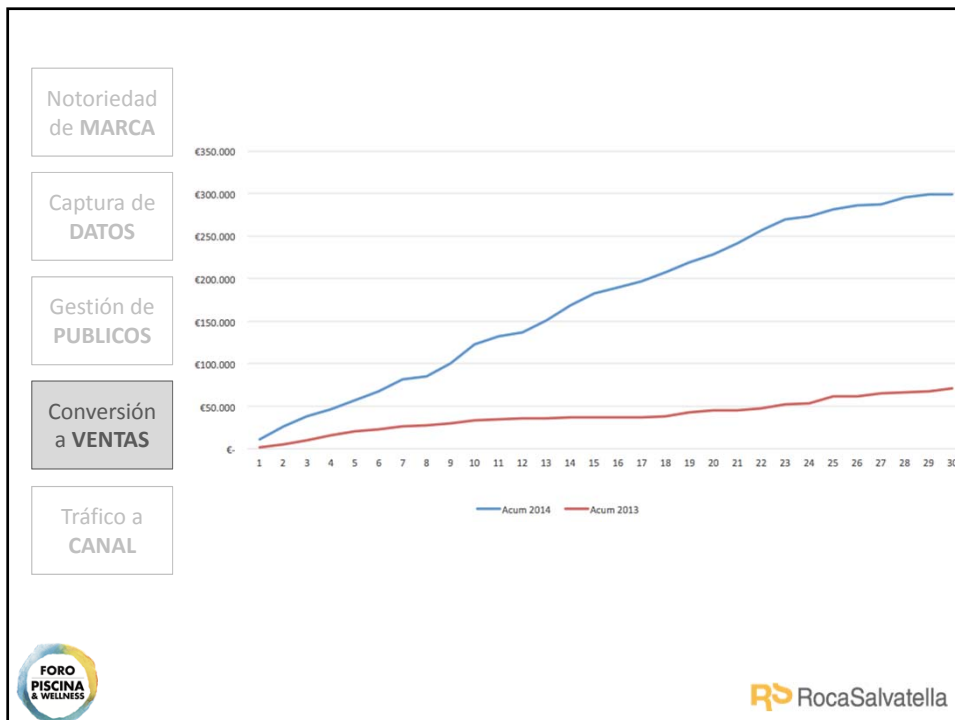
**Alcance diario estimado**

**800 - 2.100 personas al Facebook**



**39 - 100 personas en Instagram**







	Nacionalidad	Real (JUL 2014)
Notoriedad de <b>MARCA</b>	<b>BOOKING .COM</b>	<b>RUSIA</b> 91.445,37 EUR
		España 71.495,03 EUR
		Reino Unido 35.654,99 EUR
		Ucrania 12.418,14 EUR
		Países Bajos 12.330,71 EUR
Captura de <b>DATOS</b>		Irlanda 11.730,11 EUR
		Italia 9.095,47 EUR
		Francia 8.295,89 EUR
		Suiza 7.502,88 EUR
		Bélgica 4.538,10 EUR
Gestión de <b>PUBLICOS</b>	Resultado	305.618,42 EUR
	<b>Web</b>	España 60.331,43 EUR
Conversión a <b>VENTAS</b>		Reino Unido 34.035,10 EUR
		<b>RUSIA</b> 14.713,38 EUR
Tráfico a <b>CANAL</b>		Francia 5.312,02 EUR
		Irlanda 4.947,48 EUR
		Alemania 4.032,34 EUR
		Bélgica 3.990,70 EUR
		República Checa 2.042,10 EUR
		<b>Ucrania</b> 2.018,76 EUR
		Canadá 1.973,09 EUR
		Resultado 142.780,38 EUR
		<b>Resultado TOTAL</b> 448.398,80 EUR

Notoriedad de <b>MARCA</b>	<p>Tasa de recepción</p> <p>Tasa de apertura</p> <p>CTR (Click Through Rate)</p> <p>Conversión a registro</p> <p>Calidad de registro</p> <p>Conversión a venta</p> <p>Calidad de venta</p>
Captura de <b>DATOS</b>	
Gestión de <b>PUBLICOS</b>	
Conversión a <b>VENTAS</b>	
Tráfico a <b>CANAL</b>	

MADUREZ				
BBDD	400.000			
Tasa de apertura	20%			
Tasa de conversión	2,0%			
Numero Social Salesman	1.600			
Número medio de amigos en redes	75			
Mercado potencial (SS x amigos)	120.000			
Tasa de conversión	10% reserva			
Media de reservas compradas / año	4			
<b>Cantidad de unidades vendidas en un año 48.000</b>				
PUESTA EN MARCHA				
	Q1	Q2	Q3	Q4
Salesman activos	800	267	267	267
Número de amigos que hacen reservas	6.000	2.000	2.000	2.000
Número de reservas compradas	6.000	8.000	10.000	12.000
<b>TOTAL ACUMULADO DE UNIDADES VENDIDAS</b>	<b>6.000</b>	<b>14.000</b>	<b>24.000</b>	<b>36.000</b>
<b>Hipótesis con horquillas</b>		<b>PUESTA MARCHA 1º año MADUREZ</b>		
- Hacemos dos hipótesis de tasa de conversión				
	1,50%	27.000	36.000	
	2,00%	36.000	48.000	

Representa que cada social sales man consigue que el 10% de sus amigos (7,5) compren una reserva

Hipótesis: Se captan el 50% durante el 1º trimestre i el resto se reparten entre el resto de trimestres  
Se contabiliza que cada trimestre se compra 1 producto por "amigo"



RocaSalvatella

MADUREZ			
Fans Facebook	50.000		
Click Through	10%		
Ratio de compra	2,0%		
TOTAL unidades vendidas de oferta a través de FB	4.800		
Fans Twitter	10.000		
Click Through	15,00%		
Ratio de compra	2%		
TOTAL unidades vendidas de oferta a través de Twitter	1440		
<b>TOTAL ACCION A TRAVES DE SM 6.240</b>			
PUESTA EN MARCHA			
	Q1	Q2	Q3
Fans acumulados	17.450	13.600	11.450
numero unidades nuevos fans de cada trimestre	419	326	275
número de unidades generadas por fans captados en trimestres anteriores		419	745
subtotal acumulado FB	419	1.164	2.184
Followers acumulados	5.895	2.395	1.895
numero unidades nuevos fans de cada trimestre	212	86	68
número de unidades generadas por fans captados en trimestres anteriores		212	298
subtotal acumulado Twitter	212	511	877
<b>TOTAL ACUMULADO DE VENTA</b>	<b>631</b>	<b>1.675</b>	<b>3.061</b>
<b>Hipótesis con horquillas</b>		<b>PUESTA MARCHA 1º año MADUREZ</b>	
- Hacemos dos hipótesis de ratio de compra			
	1,00%	2.533	3.120
	2,00%	5.067	6.240

Hipótesis: Se usa como base el número de fans acumulados por trimestre gracias a las acciones de captación  
Cada trimestre se contabiliza como si todos los fans de ese trimestre estuvieran dados de alta a principio del trimestre



RocaSalvatella





Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**



Notoriedad de **MARCA**

Captura de **DATOS**

Gestión de **PUBLICOS**

Conversión a **VENTAS**

Tráfico a **CANAL**

