

# Multi-Channel Marketing Campaigner



## Aplica tu creatividad e intuición emocional en campañas interactivas multi-canal

Cuando se piensa en mercadeo directo, normalmente la creatividad se ve limitada a enviar una campaña con contenido atractivo a través de correos electrónicos o mensajes de texto a una lista de contactos, donde solo queda pendiente analizar los resultados y planificar la próxima campaña. Pero ¿qué pasaría si estos canales se pudieran combinar en un flujo que reacciona a las interacciones de los clientes?, ¿qué pasaría si además de los correos electrónicos se pudieran combinar con temporizadores, mensajes de texto y llamadas automatizadas de voz?

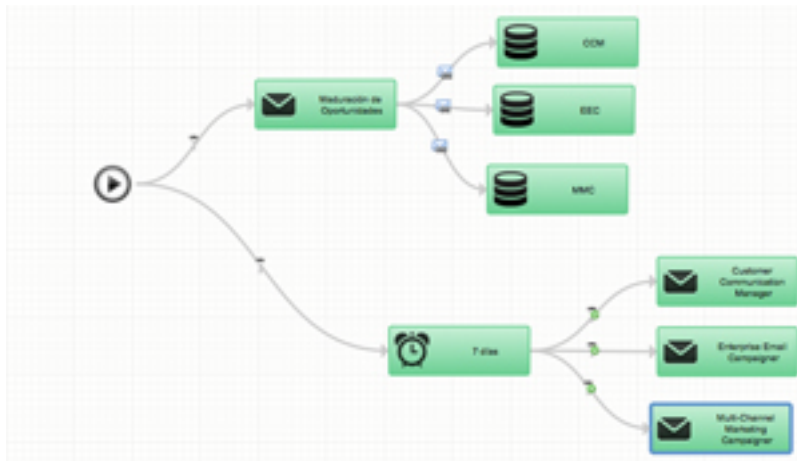
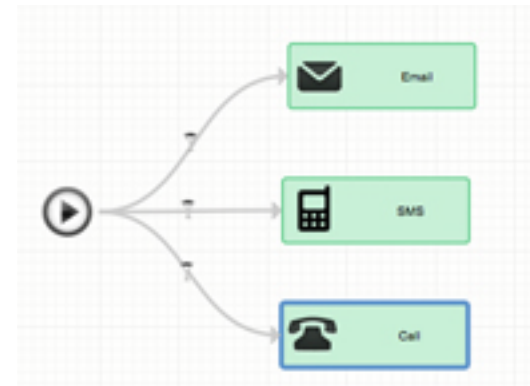
El resultado es una explosión de nuevas ideas que les permiten a los creativos y estrategas aumentar el efecto de estas campañas y potenciar el esfuerzo realizado en otros canales, tales como el web y las redes sociales.





## La solución permite

- Diseñar visualmente flujos interactivos multi-canal.
- Combinar los canales Email, SMS y Voz.
- Enviar contenidos personalizados segmentados.
- Monitorear resultados e interacciones en tiempo real.



La tecnología de mercadeo interactivo multi-canal es perfecta para:

- Perfilar y conocer mejor a los clientes.
- Aumentar la efectividad de campañas de up-selling y cross-selling.
- Automatizar maduración de oportunidades de negocio.
- Mejorar la experiencia del cliente con campañas creativas.

La solución es provista bajo la modalidad de Software como Servicio (SAAS), posee un programa de entrenamiento en línea y a un equipo de atención al cliente constituido por especialistas en mercadeo digital.

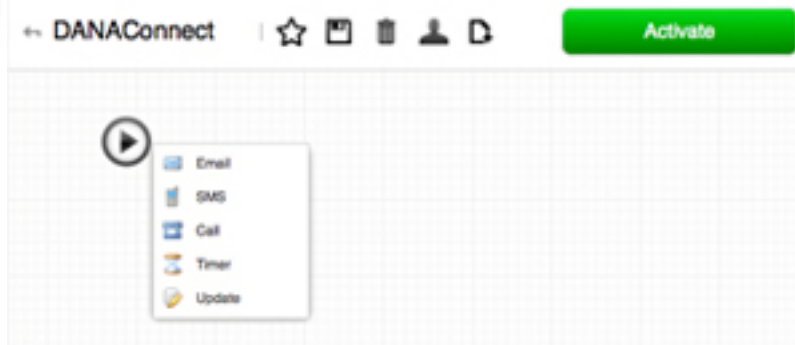




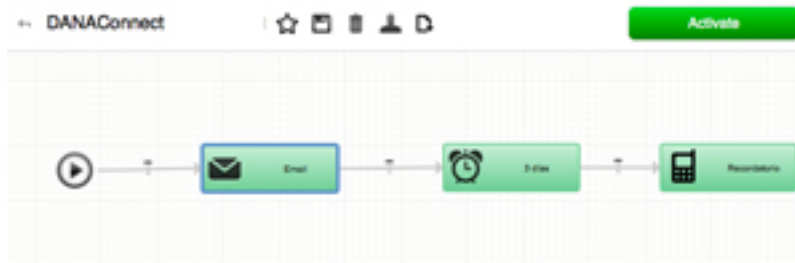
## Funcionalidades de la herramienta



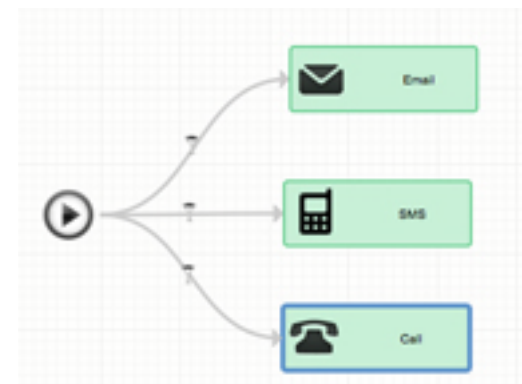
·Parte de un lienzo en blanco y diseña flujos que generan impacto: Domina el arte de enviar mensajes con el contenido ajustado para cada segmento, por el canal más adecuado, en el momento correcto, y así lograr el efecto deseado.



·Manejo de temporizadores: controla los tiempos entre secuencias de mensajes para ajustarlos a la experiencia que se desea lograr con los clientes.



·Aprovecha las características y efectos que generan cada canal de comunicación: ningún canal directo es el mejor en cualquier escenario. El correo electrónico es rico en contenido e imágenes, pero en promedio, sólo es abierto el 25% y su penetración promedio en Latinoamérica está cerca del 40%, el SMS sólo posee 160 caracteres pero es leído casi un 100% de las veces que se recibe, la penetración del móvil es casi del 100% y es portable, por lo cual es ideal para llevar información consigo a cualquier sitio. Las llamadas de voz, proveen alto impacto emocional al recibirse. Se puede incluir música y voces de personas reconocidas, pero el mensaje es fugaz. Una vez que se recibe no queda grabado y no puede ser escuchado nuevamente.

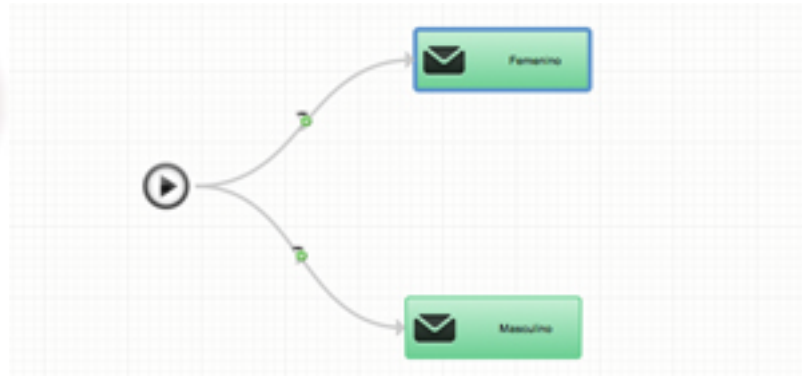




# Funcionalidades de la herramienta



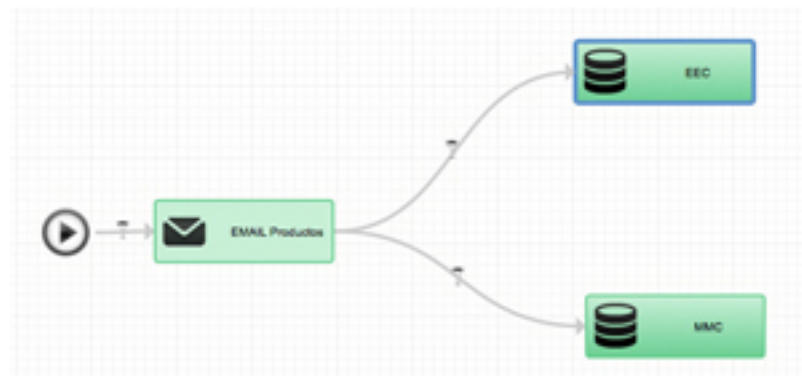
·Filtros integrados de los flujos: segmenta los contenidos según hábitos, características demográficas de los clientes.



·Reportes en tiempo real: geolocalización, mapa de clics, visualizaciones, enviados, no enviados, rebotados.



·Componentes de marcado: profile a los clientes, marcando interacciones que revelan nueva información sobre ellos.



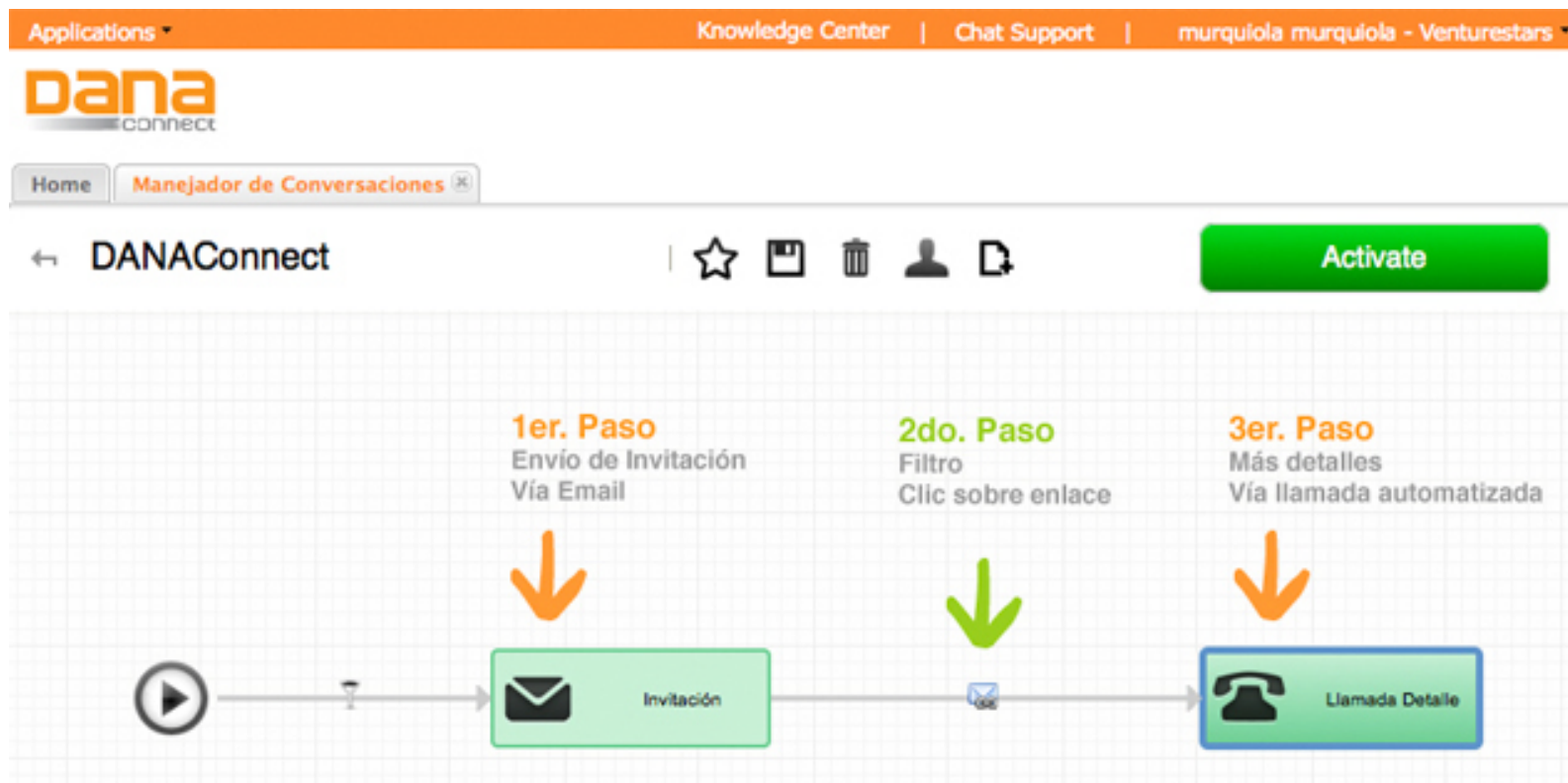
·Manejador de contactos: el cual permite administrar toda la información necesaria por cada cliente.

Nombre	Fecha	Usuarios
Puerto Rico	13 May 2013	30
SE Clientes_2013	12 Mar 2013	1
MailServices Clientes Migration Conversion Manager 4.0	14 Feb 2013	30
Puerto Ricoady Services	14 Feb 2013	2
Adidas Migration Conversion Manager 4.0	20 Jan 2013	30
Clientes (SEU)	28 Aug 2012	1
SEU/Conversion	26 Jan 2011	30

# Ejemplos creativos para aprovechar las funcionalidades de la herramienta

## 1. Email + Llamadas

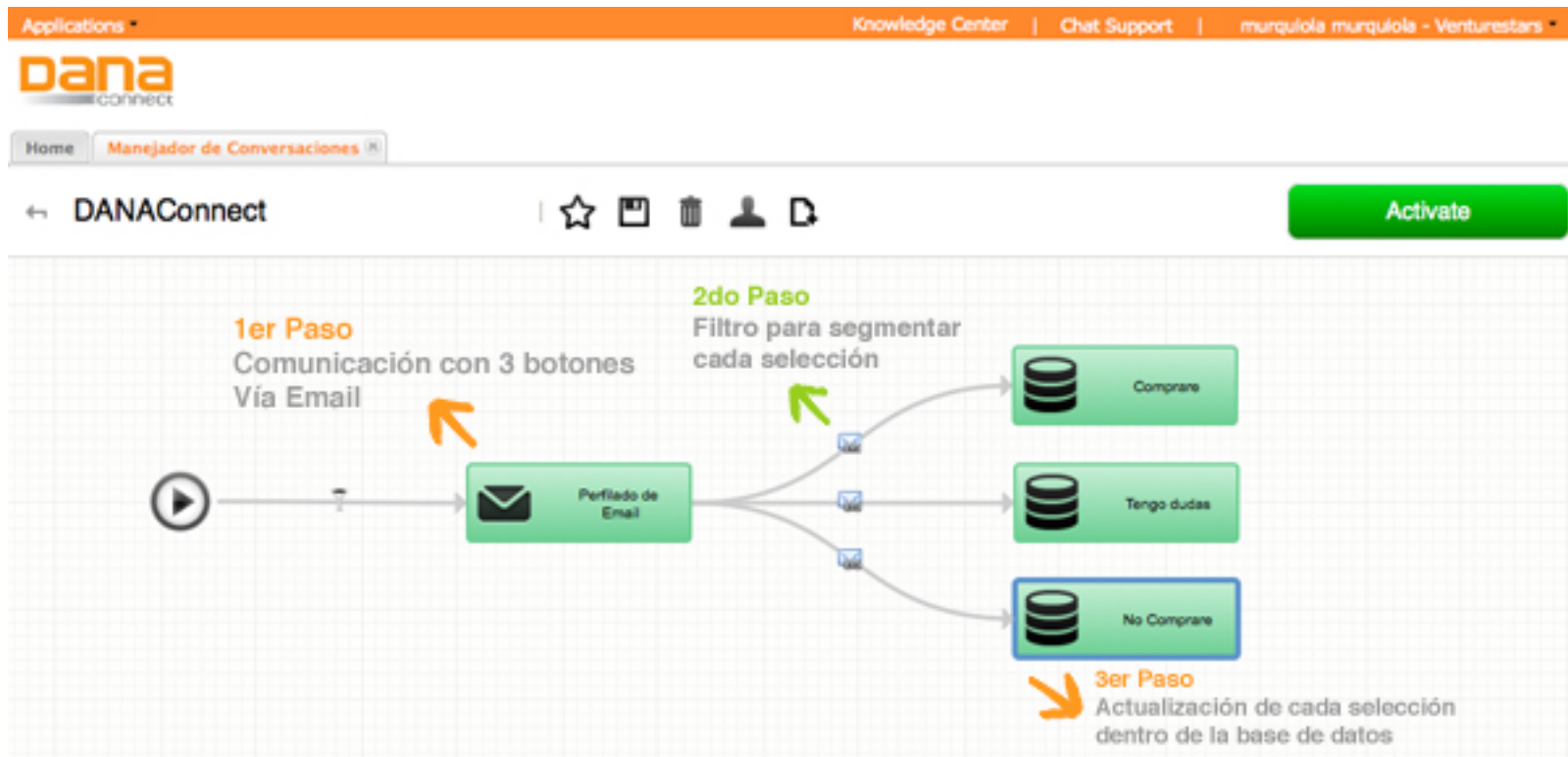
Se envía una invitación, y luego de hacer clic sobre el enlace el sistema realiza una llamada a la persona...Imagina el efecto en la invitación a un concierto.





## 2. Perfilado de email con 3 preguntas

Email con 3 botones: Voy a comprar, tengo dudas, no compraré. Dependiendo del botón presionado por el destinatario se actualizará en la base de datos, para luego enrutarlo a los distintos departamentos.







## Perfilado de email con 3 preguntas



**EMAIL**

Name of Step: Perfilado de Email  High deliverability remitent

Remitent Name: Comunicaciones DANACONnect Remitent Email: comunicaciones@danaconnect.com ✓

Email Title: Conozca lo nuevo de DANA ✎

HTML | Insert Label | Insert Link | Template | Send to one contact | Image

Styles | Format | Helvetica | 3 (12pt)

**Enrutar a: Departamento de Ventas**

**Enrutar a: Departamento de Atención al Cliente**

**Enrutar a: Departamento de Mercadeo**

Compraré | Tengo Dudas | No Compraré

Gracias por su atención,

danaconnect.com | DANA Connect | youtube.com/DANACONnect  
@DANACONnect | info.danaconnect.com | facebook.com/DANACONnect

Path: table = tbody = tr = td = span

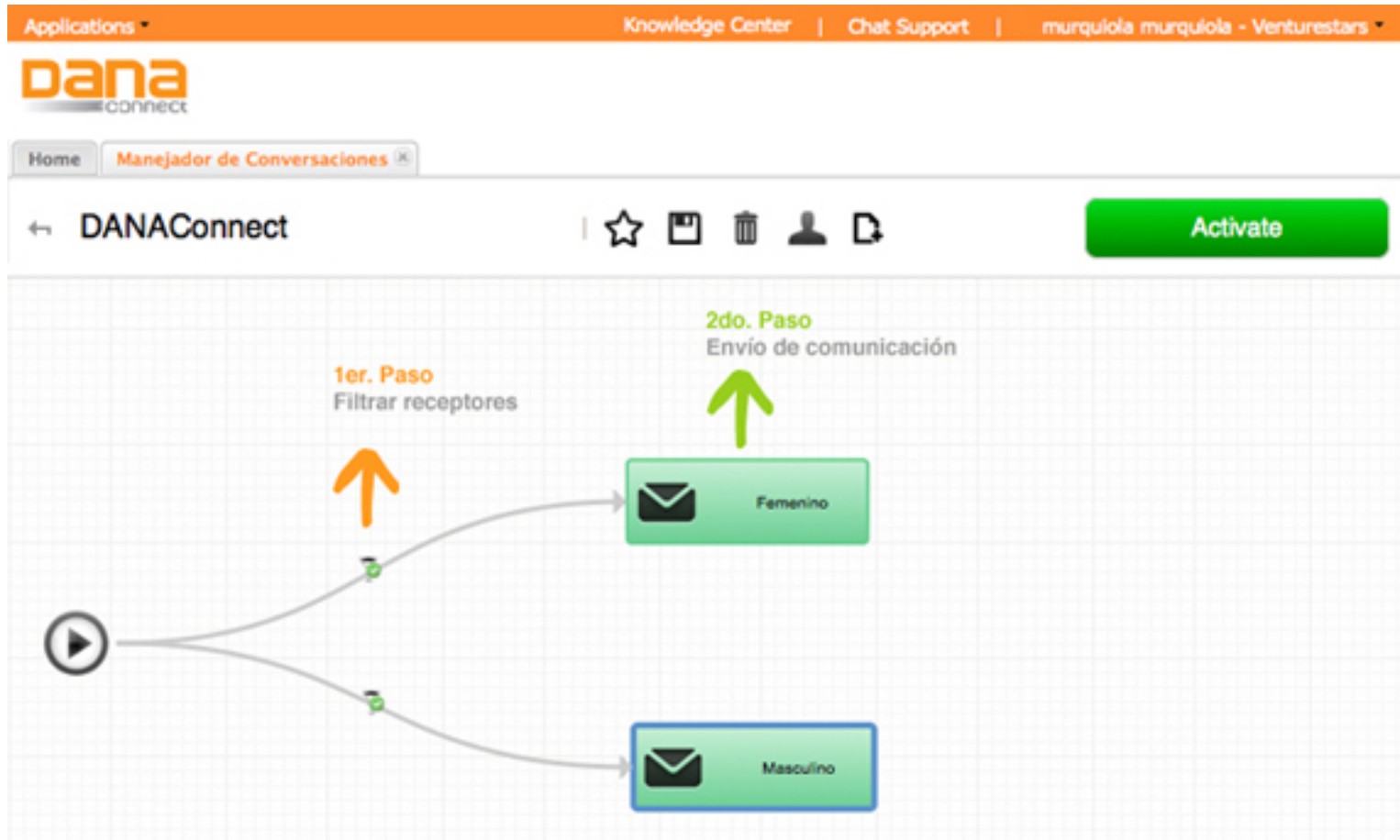
Copy Paste Close Save





### 3. Mensajes personalizados por géneros

Creación de una campaña, en la cual se creen dos contenidos: uno para clientes de género femenino, y otro para clientes de género masculino.





### 3. Mensajes personalizados por géneros



**FILTER**

Contacts Filter

Insert Label ▾

Label	Operator	Value	
Sexo	Equal to	Femenino	✖

✖ Close Save



**FILTER**

Contacts Filter

Insert Label ▾

Label	Operator	Value	
Sexo	Equal to	Masculino	✖

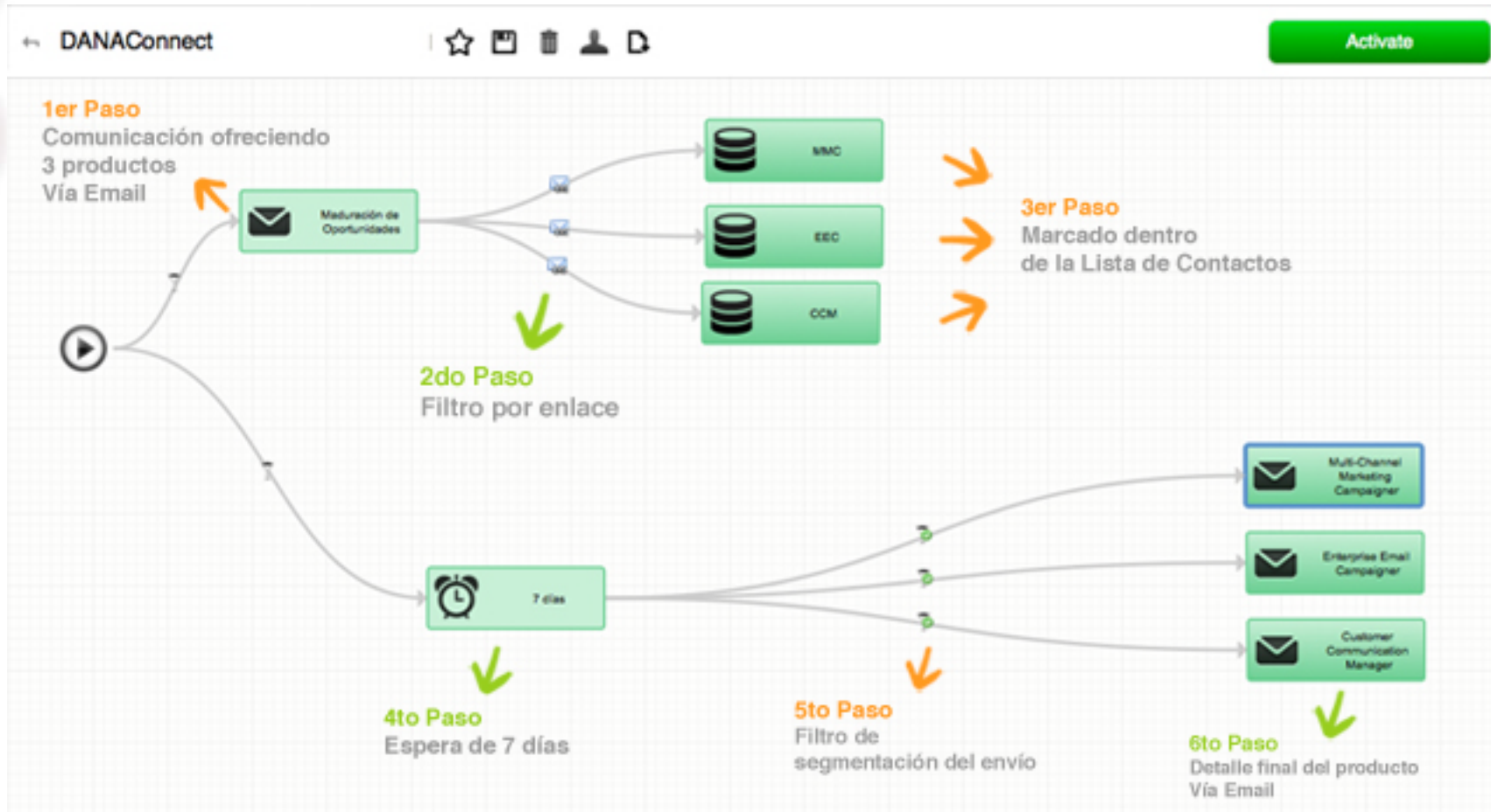
✖ Close Save





## 4. Maduración de oportunidades

Se envía un correo ofreciendo 3 productos, luego se espera una semana y se envía el detalle del producto seleccionado







## 5. Email con refuerzo de SMS

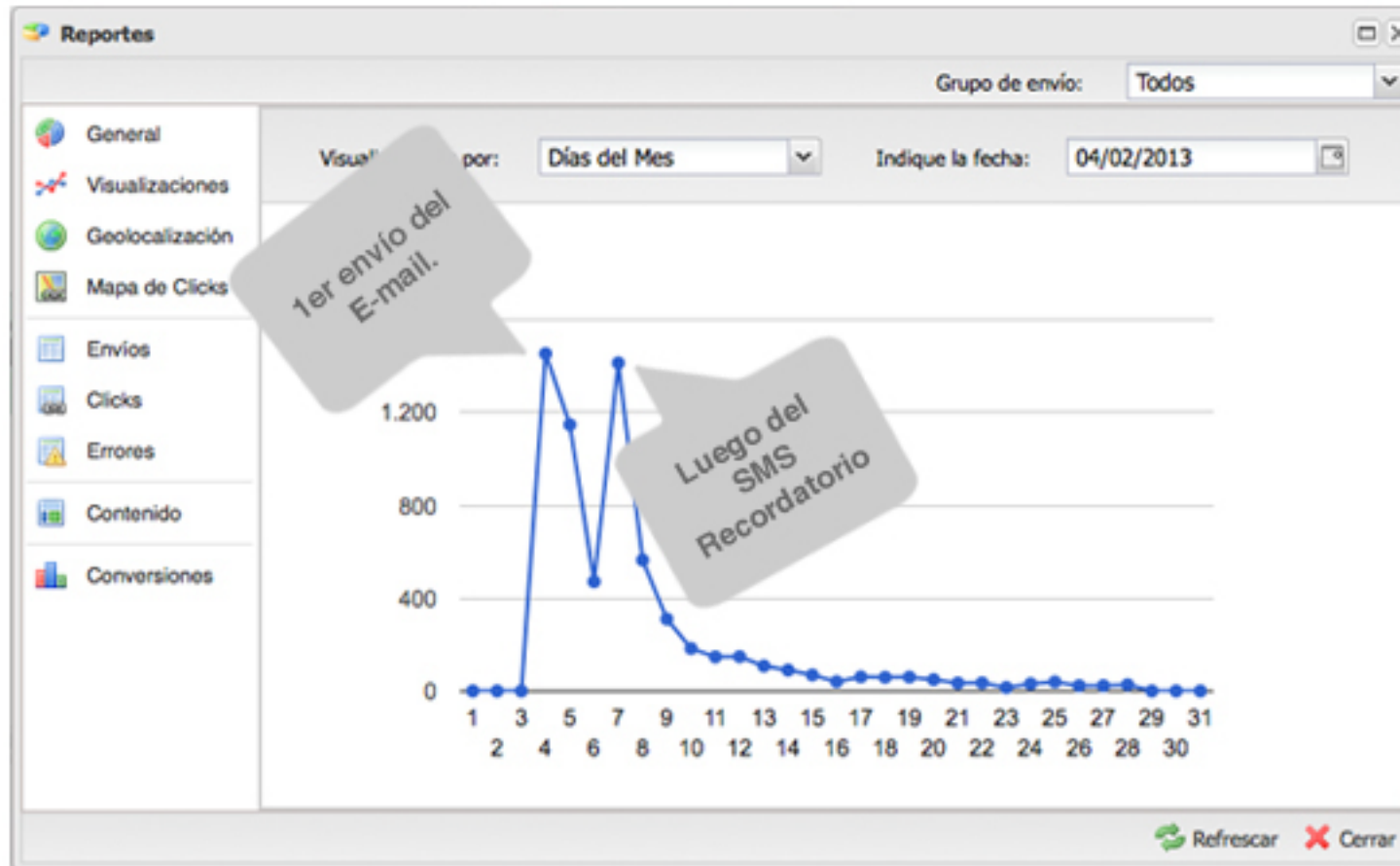
Se envía una campaña vía E-mail, y además un recordatorio vía SMS 3 días después





## 5. Email con refuerzo de SMS

En el gráfico se pueden visualizar dos picos de aperturas de la comunicación enviada vía correo electrónico: en primer lugar al enviar el Email, y el segundo pico al momento de enviar un recordatorio a través de un mensaje SMS.





## Solución usada por líderes globales

Actualmente más de 500 marcas utilizan el **Multi-Channel Marketing Campaigner** de DANACONnect a lo largo de Latinoamérica. Esta ha ayudado a las agencias de publicidad a ganar decenas de premios regionales.







## Acerca de DANACONnect



**DANACONnect** es una empresa que se dedica a ayudar a las organizaciones a facilitar y simplificar las interacciones uno a uno con sus clientes, brindando tecnología de vanguardia, experticia y servicios de implementación.



### MISIÓN

Simplificar y facilitar las comunicaciones del día a día entre personas y compañías generando bienestar a todos los involucrados.

### VISIÓN

Convertir la plataforma en una pieza clave y fundamental en la apertura de caminos, para seguir transformando posibilidades en realidades, con el fin de crear valor para empleados, clientes, accionistas, socios a nivel global y a toda la sociedad.



#### México

Oscar Wilde #173, Colonia San Jerónimo, Monterrey, N.L., C.P. 64640

Teléfonos:

+52-81-1157-4281

#### Venezuela

Av. Sur, Centro Empresarial Lagunita, Piso 1, Oficina 107, Caracas, Venezuela

Teléfonos:

+58 212 961 0774, +58 212 720 0100

FAX:

+58 212 963 1833