

eco)))

THE I.T.
AGENCY



NOSOTROS

Somos una agencia de servicios
de **marketing integral y comunicaciones.**

Ti es nuestra especialidad

¿Qué hacemos?

Principalmente magia... entre otras cosas.

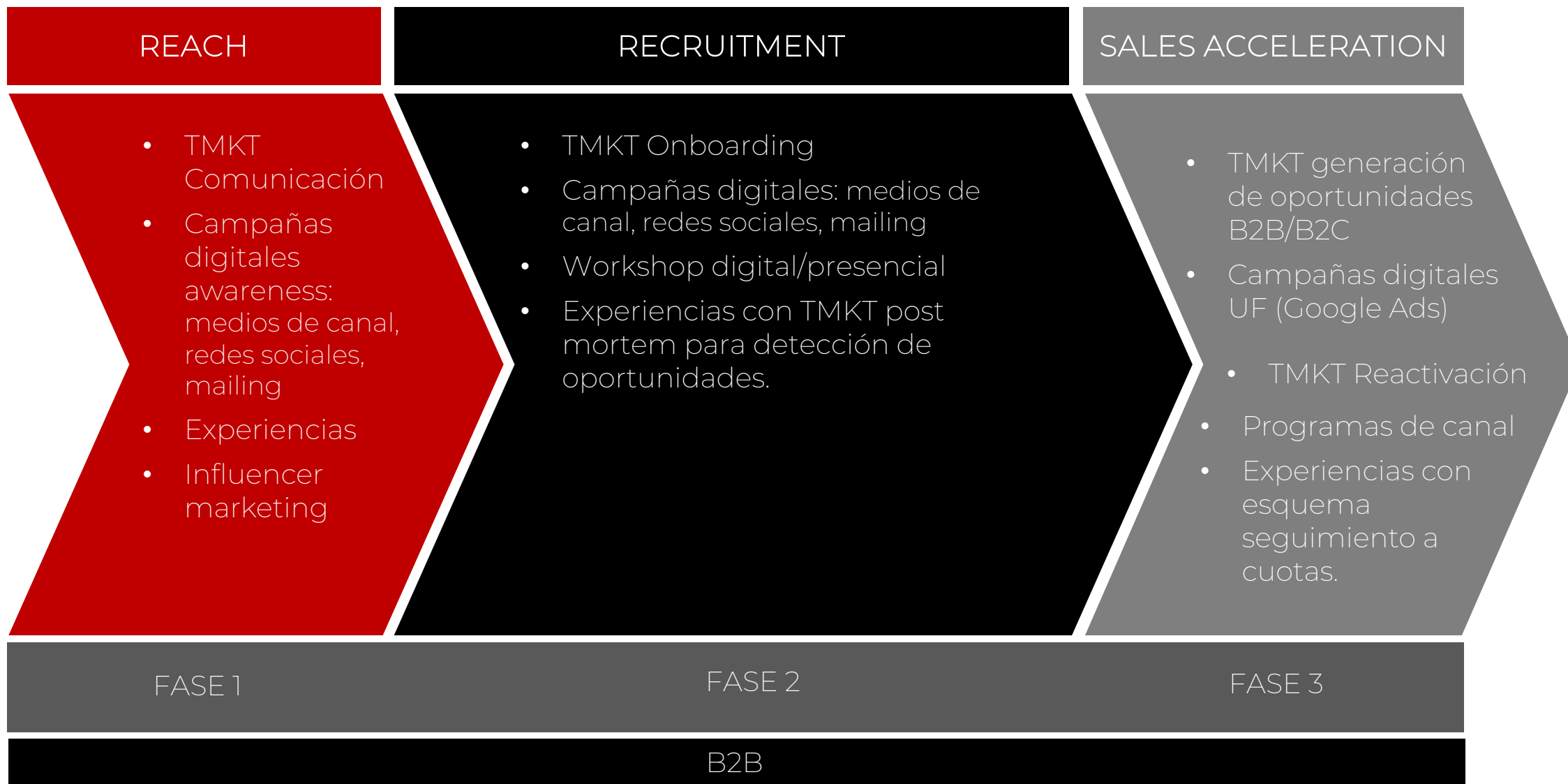


NECESIDADES CLAVE DE LA INDUSTRIA

- Posicionamiento de iniciativas en canal
- Reclutamiento de canales para venta de soluciones y servicios
- Generación de oportunidades UF
- Reactivación de venta en cuentas existentes



ESTRATEGIA 360°



MARKETING DIGITAL

- Campañas 360°
- Content Marketing
- Posicionamiento SEO
- Google Ads Search & Display
- Inbound Marketing
- eMail Marketing
- Eventos digitales

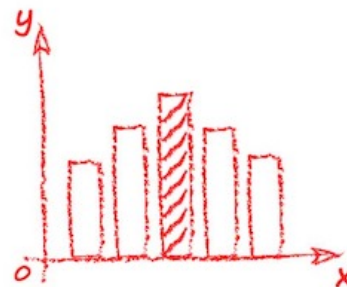
- Minería, depuración, ampliación y perfilamiento de bases de datos
- Campañas de Lead Generation
- Convocatorias a eventos
- Campañas On Boarding y activación
- Encuestas y perfilamiento
- Campañas de comunicación

CONTACT CENTER B2B & B2C



LEAD SCORING

Campañas digitales



Score Card

Reactivos (LEAD SCORING)	Puntaje Necesario	Calificación
¿Cuántos servidores físicos cuenta su empresa? (Ideal arriba de 5)	20	
¿Tienen planeado algún proyecto de renovación o crecimiento este año? (Ideal si)	25	
¿Alguno de sus servidores ha terminado su periodo de soporte y está resultando una brecha de seguridad actual? (Ideal si)	20	
¿Cuenta con una solución que respalde la información y además los proteja ante ataques de secuestro? (Ideal no)	20	
¿Actualmente tiene algún medio de almacenamiento masivo de información? (SAN, NAS, librería) (Ideal no)	15	
*La metodología recomienda no usar más de 5 preguntas		Aprobado
		100





CONTACT CENTER



¿Qué hacemos?

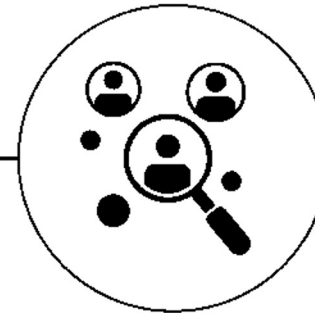
Perfilamento

- Descripción general, categorización y clasificación de empresas
- Características demográficas y geográficas
- Identificación de necesidades (Score Card)



Prospección

- Encontrar clientes potenciales para tu negocio
- Realizar el primer contacto outbound
- Buscar compradores para tus productos y servicios y, con ello, generar nuevas oportunidades de negocio.



Llamadas en Frío

La técnica de las llamadas en frío consiste en realizar llamadas telefónicas a clientes potenciales que aún no han expresado interés por su producto o servicio, con el fin de detectar oportunidades de negocio con ellos.



- No se realiza metodología BANT.
- ECO reagenda hasta 1 cita.
- Citas no atendidas en más de 48 hrs. no se reemplazan.

CASOS DE ÉXITO



MICROSOFT SURFACE

Activación y enrolamiento

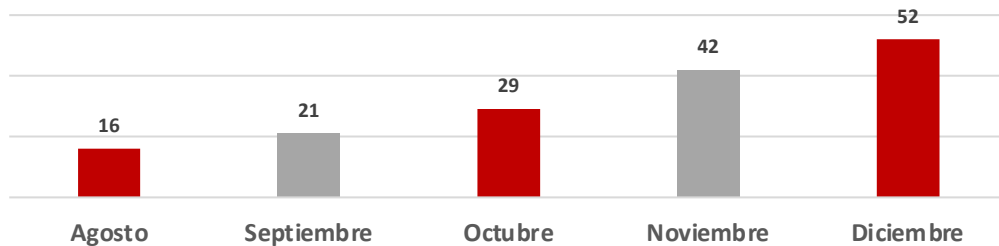
- 🎯 Incrementar ticket promedio canales activos de Microsoft.

KPI: 160 oportunidades mensuales

- 🕒 4.5 meses (Ago – Dic'23).

✓ Cumplimiento: **100%**

Solicitudes por mes



PROCHANNEL

Comunicación e identificación de oportunidades

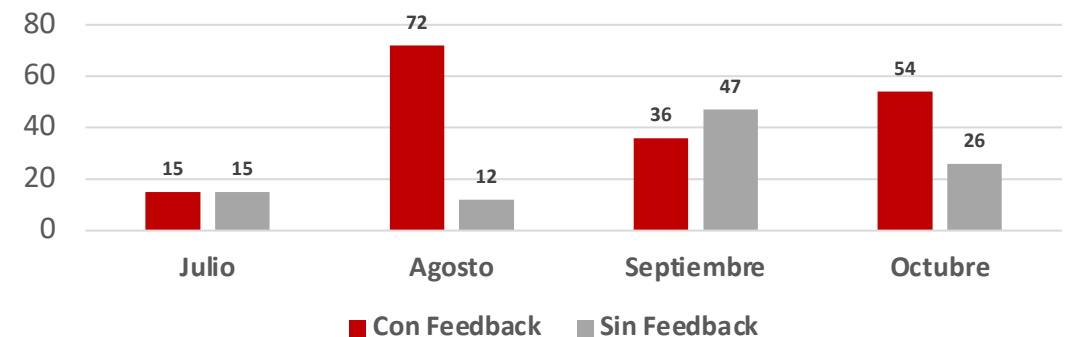
- 🎯 Identificación de canales con interés de compra en cómputo (Acer, ASUS, HP, Lenovo).

KPI: 85 oportunidades mensuales.
(con solicitud de cotización)

- 🕒 5 meses (Julio – Octubre '23).

✓ Cumplimiento: **100%**

Requerimientos por feedback



CASOS DE ÉXITO



GAMING

Awareness

🎯 Posicionamiento de oferta de valor IM Gaming en medios digitales.

KPI: 800-900 canales barridos al mes

🕒 3 meses (oct-dic '22).

✓ Resultados globales: **120,500** impactos en campaña digital.

✓ **60** oportunidades de canales con interés de contacto.

✓ **12** canales interesados en la oferta, no eran clientes Ingram.



¿Platicamos?

Nos encantaría conocer tu proyecto.



gaguilar@theitagency.mx



(33) 2312 0265

Síguenos:



[@ECOTheITAgency](#)



[ECO The IT Agency](#)

theitagency.com.mx